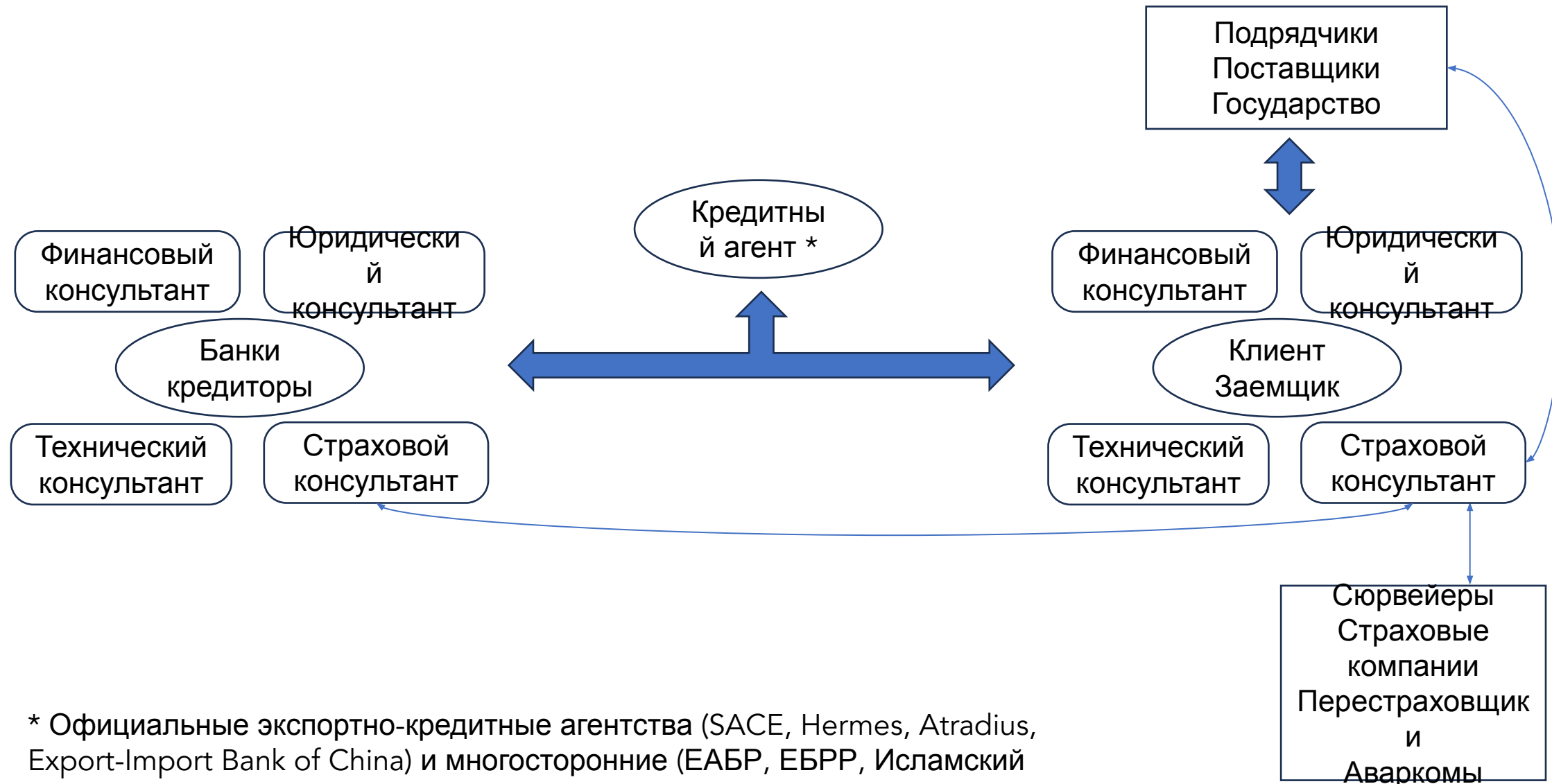


 **SLBROKERS**

**Проработка страховой защиты в интересах  
КЛИЕНТОВ  
в сделках проектного финансирования**

# Стороны проектного финансирования (лучшая практика)



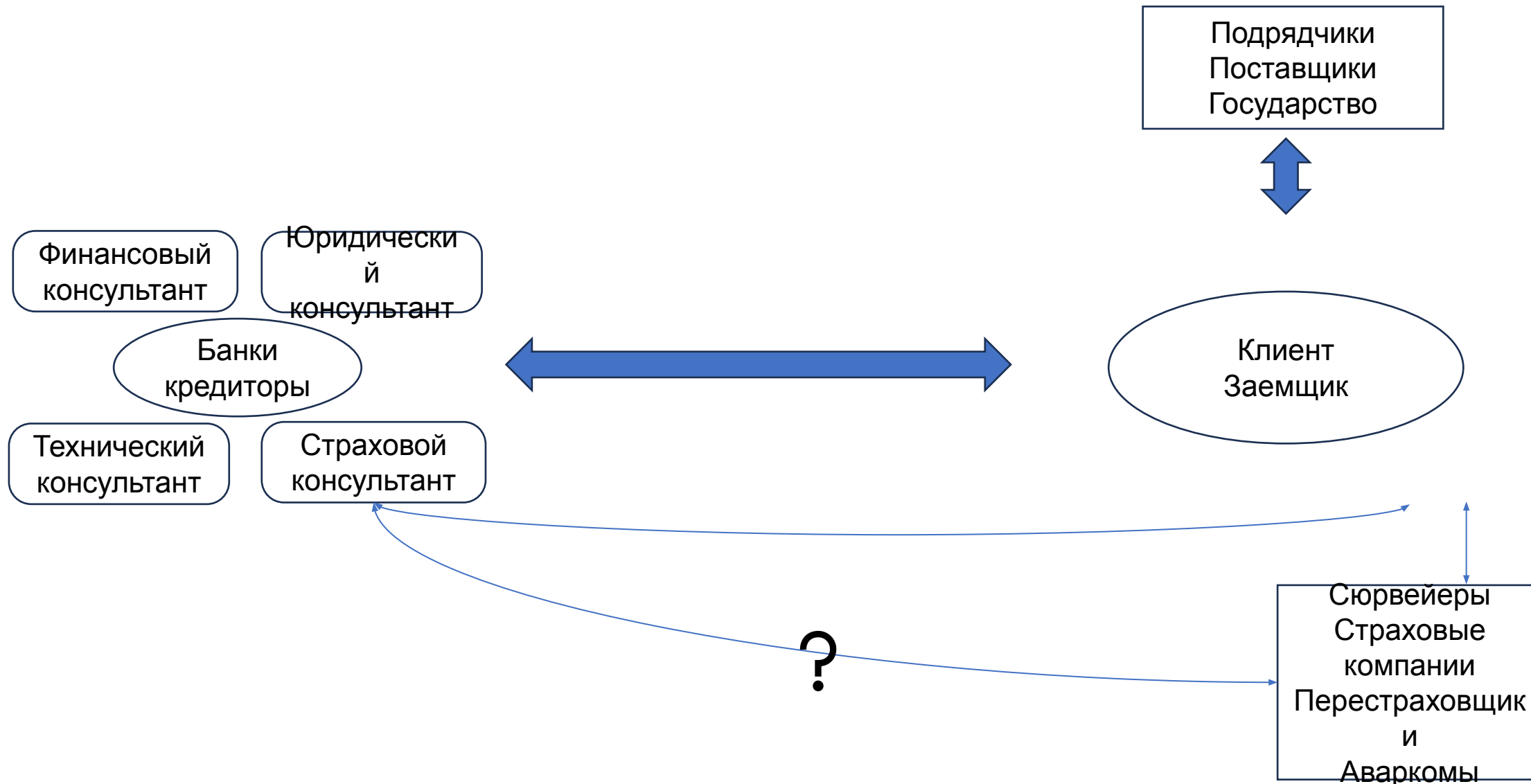
\* Официальные экспортно-кредитные агентства (SACE, Hermes, Atradius, Export-Import Bank of China) и многосторонние (ЕАБР, ЕБРР, Исламский банк развития)

# Функционал консультантов в части страхования

---

- Финансово-технический – выявление и оценка всех рисков Проекта (не страхуемых и страхуемых), подготовка отчета (стартового и обновлений)
- Страховой Кредиторов:
  - требования по страхованию/перестрахованию в кредитной документации
  - согласование объема страхового покрытия
  - согласование страховой документации
  - контроль выполнения требований и сопровождение (в т.ч. по убыткам)
- Страховой Заемщика:
  - согласование требований по страхованию/перестрахованию в кредитной документации
  - организация сюрвейерского отчета для страхования (БЕЗ не страхуемых рисков)
  - разработка объема страхового покрытия
  - разработка страховой документации
  - **работа со страховым рынком, размещение программы**
  - согласование требований по страхованию в документации с подрядчиками / поставщиками Заемщика
  - сопровождение (в т.ч. по убыткам)
- Юридический – выверка документации на соответствие законодательству (а не практике!)

# Стороны проектного финансирования (НЕ лучшая практика)



# Страховой консультант кредиторов...

---

## ...ДЕЙСТВУЕТ ИМЕННО И ТОЛЬКО В ИНТЕРЕСАХ КРЕДИТОРОВ («страховой офис банка»)

- Задача - добиться реализации максимального числа возможных видов страхования и приобретения Заемщиком максимально широкого объема страхового покрытия по всем этим видам страхования – не взирая на размер расходов, которые понесет Заемщик на оплату страхования
- При наступлении страховых случаев будет в первую очередь заботиться об удовлетворении имущественных интересов Кредиторов, а не Заемщика
- При возникновении конфликтных и спорных ситуаций (например, о получателе и/или использовании страхового возмещения) займет сторону Кредиторов, а не Заемщика
- Всё вышеуказанное закрепляется в кредитной документации, и внедряется в страховую документацию, с применением соответствующего «пакета оговорок кредиторов»
- В связи с фактическим конфликтом интересов, Страховой консультант Кредиторов **НЕ МОЖЕТ и НЕ ДОЛЖЕН** выступать «также» и страховым консультантом для Заемщика либо для «всего Проекта», а также размещать страховую программу. **НИКАКОЙ «СИНЕРГИИ» ДЛЯ ЗАЕМЩИКА В ЭТОМ НЕТ!**

# Требования по страхованию – нужные (?) виды покрытия

- Виды покрытия (на этапе проекта):
  - Основное по СМР:
    - ✓ Строительно-монтажные риски (СМР) !
    - ✓ Гражданская ответственность (ГО) при СМР !
    - ✓ Задержка пуска (DSU) ?
  - Проектные грузы ! & DSU ?
  - Терроризм ? и диверсия ? & DSU ??
  - Строительная техника / оборудование ? & DSU ??
  - Профессиональная ответственность, ответственность проектировщиков !
  - Ответственность за нанесение ущерба окружающей среде ?
  - Ответственность директоров D&O ?
  - Кибер-риски ?? (внутренние системы / АСУТП)
  - Страхование персонала, обязательные виды, автокаско и т.п.
  
- Виды покрытия (этап эксплуатации):
  - Основное:
    - ✓ Имущество и поломки оборудования !
    - ✓ Перерыв в производстве ?
    - ✓ Терроризм и диверсия ?
  - Ответственность (общегражданская, производителя, экологическая)
  - И т.д. и т.п.

# Требования по страхованию – нюансы СМР

---

- Страховая сумма - выверка и вычленение позиций сметы (НДС? Сопутствующие расходы?)
- Адекватные, не завышенные сценарии/размеры Максимально Возможных Убытков (МВУ)
- Установление лимита по покрытию СМР (по случаю/в агрегате), с учетом МВУ
- Период - покрытие на период проектирования? сдача объектов очередями? длительность гарантийного периода?
- Адекватные дополнительные расширения покрытия – и адекватные, соответствующие риск-подверженности, не завышенные суб-лимиты по таким расширениям
- Ошибки проектирования, работ, дефекты материалов – LEG2 vs LEG3 (зачем? контрактные обязательства поставщиков? рост страховой премии порядка 12-15%.)
- Франшиза – адекватность, и для клиента (максимизация допустимого уровня собственного удержания риска), и для страховщиков. Варианты франшиз (агрегатная, «падающая франшиза»)
- При переходе в фазу эксплуатации – схожие нюансы по страхованию имущества (на годы!)

# Требования по страхованию – нюансы задержки пуска (DSU)

---

- Требуется ли покрытие вообще? (доля участия Заемщика, гарантии / обеспечение)
- Адекватный сценарий / расчет размера МВУ и периода задержки / возмещения
- Сдача очередями – (не)зависимость очередей / объектов друг от друга, нелинейность / резервы технологической / производственной цепочки
- База страховой суммы? (% по кредиту, тело кредита??, постоянные издержки, валовая прибыль??)
- Временная франшиза – адекватность для клиента, для страховщиков и практике рынка! Тип франшизы (фактические потери либо усредненная)
- Затраты на страхование DSU могут быть сопоставимыми с затратами на страхование CMP!
- Аналогичные вопросы в отношении страхования DSU в результате гибели проектных грузов. Еще большие вопросы к DSU в результате прочих видов (если их требуют)
- При переходе в фазу эксплуатации – схожие нюансы по страхованию перерыва в производстве (на годы!)



# Страховой рынок и текущие нюансы размещения

- Единственный перестраховщик РНПК, пытающийся удержать стабильность портфеля, со своими риск-аппетитами - например, в отношении DSU! Для переговоров с РНПК актуально привлекать профессионалов, имеющих опыт и владеющих аргументацией по вопросу - а НЕ «многословных эффективных менеджеров»
- Альтернатив по перестрахованию по сути нет, страховщики НЕ готовы увеличивать удержания / создавать пулы, перестрахование на рынках дружественных странах по факту НЕ работает
- Продолжающийся рост страховых тарифов / затрат Заемщиков на организацию страхования
- Рекомендуемое некоторыми консультантами повальное использование со-страхования либо со-перестрахования (с позволения РНПК) дает некую оптимизацию по цене. Однако при убытке клиенту придется разбираться с несколькими страховщиками - при том что финальным плательщиком/держателем риска будет РНПК
- Периодически у консультантов возникают комментарии в отношении страховых компаний о наличии санкций, рейтингов, аккредитаций. Но и у клиентов, и у страховых компаний встречно возникают вопросы о соответствии функционирования консультантов требованиям законодательства (Федеральный закон от 14.03.2022 N 55-ФЗ и прочие применимые положения и ожидаемые инициативы)
- Страховщики также могут выдвигать собственные спорные условия, а также инициативные предложения (например, «право последней котировки»), которые нужно внимательно изучать и прорабатывать

# Проблемы проработки страхования для проектов

- Позднее привлечение специалистов по страхованию – даже собственных!, так и внешних. Отставание проработки страхования – при уже зафиксированных требованиях к нему
- Изначальное непринятие во внимание обеспечения и позиций Заемщика VS полностью оформленное страхование является условием для 1ой выборки
- Громоздкий функционал, с непонятными назначением (отчет о всех рисках Проекта, с бостонскими матрицами и т.п.,) выполняемый «не теми людьми», на который тратится время, прочая непонятная активность («маркетинг» проводимый СКК на страховом рынке) усложняющая и замедляющая процесс
- При этом недостаточное внимание к действительно проблемным нюансам и рискам Проекта, рассмотрение которых содержится (должно содержаться) в отчете финансово-технического консультанта (а не в отчете страхового консультанта):
  - Адекватность бюджета, графика проекта (неправильная оценка, занижение?)
  - Адекватность финансовой и сбытовой модели по проекту
  - Периоды и пути поставки критического оборудования, эффект санкций?!?
  - Наличие разрешительной документации, своевременность проектной, и т.п.
- **НЕДОСТАТОЧНОЕ ВНИМАНИЕ** Клиентов / Заемщиков к вопросам организации страхования, **ЭКОНОМИЯ НА СЕБЕ** = на привлечении собственного страхового (и не только) консультанта, готовность «на всё» ради получения кредита

## В качестве резюме:

---

- Замечательно, что – в том числе благодаря ВЭБ.РФ - в России в целом появилась практика и стандарты по организации страхования при проектном (и не только) финансировании
- При этом данная практика и стандарты отрабатываются, и продолжают / должны совершенствоваться, с основной задачей – стать инструментом, адекватно защищающим Клиентов / Заемщиков, и НЕ усложняющим им жизнь
- Цель выступления – не критика вовлеченных сторон, каждая из которых, исходя из своих ролей, естественно имеет свои вполне логичные цели. Цель выступления:
  - ✓ В очередной раз обратить внимание Клиентов / Заемщиков на возрастающую важность вопроса страхования, призвать их не занимать пассивную позицию в переговорном процессе
  - ✓ Посоветовать Клиентам привлекать собственных страховых (и не только) консультантов, для своевременной и адекватной проработки всех необходимых нюансов в интересах Клиентов
  - ✓ Призвать все вовлеченные стороны к оперативному и адекватному взаимодействию, к конструктивной совместной работе по организации страхования, в том числе с учетом текущих экономических и прочих реалий – т.е. как раз к достижению **СИНЕРГИИ**

# Спасибо за внимание!

---

**Дмитрий Михайлов**

Заместитель Генерального директора  
СЛ Страховые Брокеры  
Группа СИЛАЙН

Россия, 123056, Москва, ул. Гашека, 7

**Мобильный:** +7 903 761 3178

[dmitry.mikhailov@sealine.su](mailto:dmitry.mikhailov@sealine.su)

[www.sealine.su](http://www.sealine.su)