



**НЕЗАВИСИМЫЙ ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
РЫНКА СТРАХОВАНИЯ FINASSIST**

**FinAssist Independent Center for Strategic Insurance Market
Research**

**Обзор страховых программ для предприятий
фармацевтической отрасли**

**Overview of pharmaceutical industry insurance
programs**

Обзор страховых программ для предприятий фармацевтической отрасли

Страховой брокер FinAssist предлагает вашему вниманию обзор страховых программ для компаний, работающих в фармацевтической отрасли. Цель данного обзора – представить наиболее интересные и востребованные в фармацевтической отрасли предложения по страхованию, а также выявить «подводные камни», с которыми могут столкнуться компании-страхователи.

Страхование торговых кредитов¹

Не секрет, что многие фармацевтические компании очень часто поставляют свою продукцию в торговую сеть с отсрочкой платежа. Поставки с отсрочкой платежа становятся одним из наиболее эффективных инструментов завоевания и удержания своего сегмента рынка, и для клиентов-покупателей выбор в пользу конкретного поставщика или производителя все чаще зависит от готовности последнего предоставить такую рассрочку. Нередко отсрочка составляет много месяцев с момента отгрузки товаров. Однако с ростом объемов торгового кредитования увеличиваются и риски поставщиков, связанные с задержками платежей или вообще неоплатой поставленного товара. Любое предприятие заинтересовано в минимизации данного риска и в гарантиях исполнения обязательств по оплате товаров со стороны контрагентов. Иными словами, предприятию нужна такая модель, которая обеспечит защитой торговый оборот.

В некоторых случаях снизить риски помогают факторинговые схемы – продажа таких долгов финансовым компаниям и банкам. Однако факторинг возможен не всегда: как быть, если покупатель задерживает оплату за отгруженный товар, но портить отношения с ним не выгодно? В случае если долг продан, то покупатель долга не будет заботиться об отношениях, а примет все меры для взыскания долга с покупателя. Вплоть до суда и ареста счетов и имущества.

Страхование торговых кредитов позволяет как снизить финансовые риски, так и оставить в своих руках право принятия решения о том, пора ли начинать «давить» на должника или можно еще подождать.

Объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с возможностью наступления убытков в результате неисполнения (ненадлежащего исполнения) договорных обязательств контрагентом (должником) страхователя.

Страховым случаем по страхованию торговых кредитов является возникновение убытков у страхователя в результате:

- несостоятельности (банкротства) контрагента страхователя;
- неисполнения обязательств контрагентом страхователя вследствие форс-мажорных обстоятельств;
- длительной просрочки платежа со стороны контрагента.

¹ При подготовке раздела использовались материалы с сайтов <http://www.alfastrah.ru/>, <http://www.rosno.ru/>,

Особенности страхования торговых кредитов:

- страхование всего торгового оборота предприятия на условиях отсрочки платежа по контрактам со всеми покупателями;
- соблюдение конфиденциальности информации о страховании;
- выплата страхового возмещения в размере 80-90 % от суммы контракта;
- предоставление страхового покрытия по отсрочкам платежа длительностью до 270 дней.

Преимущества страхования торговых кредитов:

- снижение убытков при осуществлении предпринимательской деятельности;
- увеличение роста продаж, снижение затрат по развитию бизнеса;
- повышение конкурентного преимущества перед другими игроками на рынке;
- квалифицированная оценка риска и проверка контрагентов страхователя;
- индивидуальный подход к каждому страхователю, что позволяет учесть особенности бизнеса каждого клиента с целью предложения ему наиболее оптимального варианта страхового покрытия.

Данный вид страхования предлагают многие страховые компании, в числе которых и лидеры рынка: «Ингосстрах», «Росно», «Альфастрахование». Однако предложения каждой страховой компании имеют свои особенности – размер франшизы, сроки ожидания выплаты, требования к оценке покупателей и т. п. Участь их всех и выбрать наиболее подходящий вариант может только человек или организация, которые хорошо ориентируются на страховом рынке. Например, страховой брокер. В этом случае услуги по анализу всех предложений страховых компаний будут не только профессиональными, но и бесплатными для вашей компании.

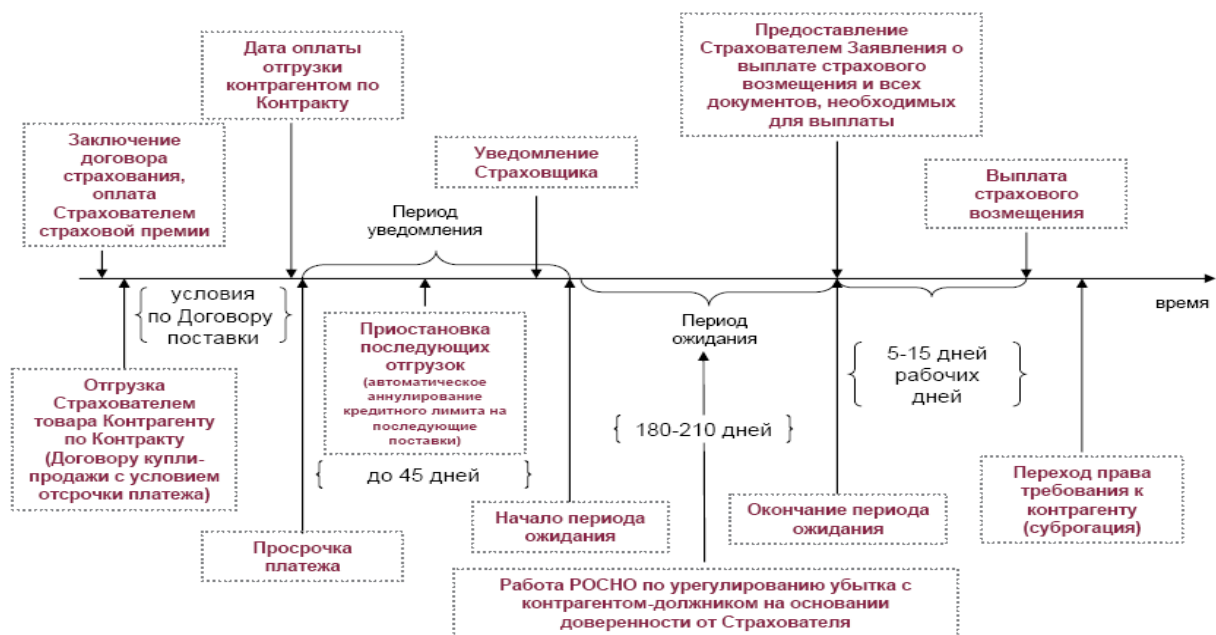


Рисунок 1. Последовательность взаимодействия контрагентов по договору поставки с отсрочкой платежа на примере страховой компании «Росно».



Оптимизация затрат на страхование автотранспорта

Серьезное повреждение автотранспорта или его угон – ощутимый удар по финансовому состоянию. Страховой полис КАСКО значительно снижает эти финансовые риски, однако, неправильный выбор программы страхования и/или страховой компании может также привести к финансовым проблемам: долгий процесс урегулирования ведет к длительному простоя автотранспортного средства, результатом чего становятся убытки компании. Поэтому ремонт мелких повреждений автотранспорта из-за возможных убытков от простоя зачастую неоправдан с точки зрения финансов. В результате, как показывает практика, многие компании, эксплуатирующие собственные транспортные средства, оплачивают страховой полис, не пользуясь им, а их автопарк теряет свой презентабельный вид.

Задача страхового брокера в данной ситуации – подобрать такую страховую программу, которая бы полностью удовлетворяла потребности каждой конкретной компании.

Пример:

Компания «А» застраховала свой автопарк в крупной и надежной страховой компании «Б». Условия договора страхования были очень заманчивы – покрывали все необходимые виды рисков и позволяли производить ремонт на станциях техобслуживания официальных дилеров. При этом стоимость страховки была довольно высока!

Как показала практика компании «А», большинство повреждений ее застрахованного автопарка носили «декоративный» характер – в таких случаях компания к страховке не прибегала во избежание простоя транспорта, а автомобили теряли свой презентабельный внешний вид за счет многочисленных царапин, вмятин и сколов. В случаях серьезного повреждения автотранспорта, а также повреждения представительского автомобиля, автомобиль компании «А» отправлялся на станцию техобслуживания (СТО) одного из ведущих автодилеров, однако, из-за сильной загруженности этой СТО ждать ремонта автотранспорта приходилось довольно длительное время.

В результате, компания «А» решила поменять ситуацию и обратилась за консультацией к страховому брокеру FinAssist для оптимизации своей программы по страхованию транспорта. После проведения исследования страховой брокер предложил компании «А» программу другой страховой компании, базовая стоимость которой была на 15% ниже, а скорость урегулирования страховых случаев у этого страховщика была заметно выше. Помимо этого страховой брокер предложил ввести франшизу в размере 7 000 руб. (примерная стоимость ремонта небольшого декоративного повреждения), что позволило снизить стоимость страховки еще на 15%, при этом из полиса были исключены лишние риски.

Также в полис была включена возможность ремонта на любой СТО по выбору компании «А», что позволило значительно сократить время простоя автотранспорта в ожидании ремонта за счет выбора наименее загруженной в данный момент СТО. Стоимость данной опции составила 10% от стоимости страховки.

В итоге, поменяв страховую программу, компания «А» снизила свои затраты на страхование на 20% не только без потерь качества страхового покрытия, но и, наоборот, решив большинство возникавших проблем.

Страхование склада фармацевтической компании²

Один из видов страхования, о котором российские предприниматели традиционно «забывают», — страхование складов. На сегодняшний день в нашей стране страховым полисом обеспечено всего около 20% складских помещений. При этом имущество для многих компаний является основным активом. Если по каким-либо причинам пострадает склад и хранящиеся там товары и оборудование, то для восполнения потерь потребуется время и значительные финансовые вложения.



Страхование является тем инструментом, который позволяет переложить вероятные убытки на страховую компанию. Оно может также стать дополнительным рыночным преимуществом для бизнеса компании, ведь полис защищает не только материальные активы, но и репутацию собственника склада. В свою очередь, задача страховщиков сегодня заключается в разработке и предложении клиентам специальных продуктовых линеек, отвечающих их запросам в текущей ситуации. По статистике, на любом складе раз в 4-5 лет происходит возгорание, последствия которого варьируются от незначительных убытков до полного уничтожения самого склада и хранящегося там имущества. Помимо пожаров нужно учитывать риски хищений, заливов и пр. Вероятность наступления непредвиденных обстоятельств значительно увеличивается в сложной экономической ситуации. Ведь кризис влечет за собой не только повышение уровня преступности, но и становится причиной стрессов, рассеянности, эмоциональных срывов сотрудников. В подобных условиях страхование представляется спасительной соломинкой на случай беды.

Стандартный полис по договору имущественного страхования (в том числе и для склада) предоставляет защиту от огня, стихийных бедствий, повреждения водой (в том числе паром или конденсатом), противоправных действий физических лиц (в том числе краж), падения летательных объектов и т. д. Но в складской деятельности есть и специфические риски, которые также необходимо учитывать в договоре: например, повреждение товара при погрузке и разгрузке или вследствие неаккуратного обращения с внутрискладской техникой.

При страховании имущества, используемого в предпринимательской деятельности, индивидуальный подход к каждому страхователю позволяет максимально полно удовлетворить его потребности, предоставив именно те услуги, в которых страхователь нуждается. Поэтому крупные страховые компании предлагают специальные страховые продукты для различных сфер бизнеса. Например, полис для фармацевтических компаний

² При подготовке раздела использовались материалы журнала «Торговое оборудование в России» август 2009, <http://www.tovr.ru/>

включает страхование для складов-холодильников, где договор должен учитывать специфические риски порчи товаров в холодильнике и поломку оборудования.

Кроме того, у клиента должна быть возможность самому выбирать опасности, от которых он считает необходимым застраховаться. Как правило, при страховании имущества такая возможность предоставляется, хотя, например, риск «пожар» почти всегда является обязательным для включения в договор, поскольку он наиболее распространен для складских помещений. В то же время сегодня на рынке существует такое многообразие видов и типов складов с разным уровнем технологического оснащения, противопожарной защиты и охраны, что выделить наиболее вероятную опасность стало сложно. На практике сегодня самыми частыми страховыми случаями являются пожары, хищения и заливы, вызванные авариями инженерных систем, причем вероятность наступления каждого из них примерно одинакова. Поэтому рекомендуется оформлять если не комплексный страховой полис, покрывающий все возможные страховые случаи, то, как минимум, полис, включающий эти три риска.

Стоимость страхования определяется множеством факторов, таких как место расположения склада, категория страхуемого имущества (товаров, хранящихся на складе), набор включенных страховых рисков и порядок расчета страхового возмещения (соотношение действительной стоимости имущества и страховой суммы). Кроме того, играют роль вид деятельности клиента (в том числе химические и физические характеристики страхуемых товаров), площадь здания, материал стен и наличие пожарно-охранной сигнализации. Например, склады, на которых хранится имущество, изготовленное из горючих и легковоспламеняющихся материалов, подвержены наибольшему риску пожара. Также уязвимы склады с большой площадью без огнеупорных перегородок, так как скорость распространения огня в этом случае очень велика. В среднем стоимость полиса имущественного страхования для склада может составлять от 0,05% до 0,25% от страховой суммы.



Кризисные явления в экономике коснулись всех субъектов рынка — и страховщиков, и страхователей. Одна из тенденций, с которой столкнулись страховщики, заключается в том, что в новых экономических условиях страхователи начали активно проявлять интерес к процессу урегулирования убытков. Большее значение придается скорости этого процесса, клиенты страховых компаний стали настойчивее и жестче в своих требованиях по страховым выплатам. Если раньше они могли не заявлять о незначительных, как им казалось, убытках, то сейчас к каждому страховому случаю участники бизнеса относятся с пристальным вниманием. Это требует от страховых компаний мобилизации материальных и человеческих ресурсов, что может оказаться непростой задачей в условиях кризиса. Таким образом, здесь со сложностями сталкиваются уже страхователи — им необходимо особенно тщательно подходить к выбору страховой компании: принимать во внимание данные профессиональных рейтинговых агентств, сообщения регуляторов о деятельности страховщиков, данные по соотношению собранных компанией премий и произведенных выплат. Изучая договор страхования имущества, необходимо обратить внимание на сроки действия договора, страховую сумму, объект страхования (что застраховано), риски (от чего застраховано), исключения (что не застраховано) и порядок выплат страхового возмещения. Ведь зачастую складские помещения страхуют на очень крупные суммы; тщательный выбор страховщика позволит гарантировать своевременные выплаты в полном объеме, необходимые для сохранения и развития бизнеса. Очевидно, что для решения



такой задачи помощь профессионалов будет крайне востребованной – страховой брокер не только порекомендует наиболее надежные страховые компании, но и позволит провести «тонкую настройку» страхового полиса под потребности конкретного клиента.

Например, страхователь имеет возможность выбора порядка оплаты страховой премии и размера франшизы (невозмещаемого ущерба). По договору с франшизой согласованную часть убытков клиент компенсирует самостоятельно, а страховая компания выплачивает сумму, которая превышает оговоренную. Такой полис может обойтись дешевле на 10-30%. При этом он обеспечит надежную страховую защиту в случае крупных убытков.

Можно отметить, что все больше предприятий сегодня воспринимают страхование как важный инструмент защиты, необходимый для успешного развития бизнеса. Это свидетельствует о том, что уровень страховой культуры в России повышается.

Overview of pharmaceutical industry insurance programs

FinAssist insurance broker offers an insurance program overview for companies working in the pharmaceutical industry. The purpose of this overview is to provide the most interesting and popular insurance offers for the pharmaceutical industry, and identify the pitfalls that policyholders might face.

Trade credit insurance³

It's not a secret that many pharmaceutical companies often supply their products to commercial networks on deferred terms. Supplies with deferred payments are becoming one of the most effective tools to win and retain a market segment and buyers often opt for vendors or manufacturers based on their willingness to provide such kind of a loan. Often, the deferral lasts for several months from the date of shipment. However, together with increasing volumes of trade credit the supplier's risk associated with payment delays or defaults is increasing, too. Any company is interested in minimizing this risk, as well as in guarantees of fulfillment of the obligations by the contractors. In other words, the company needs a model that will ensure the protection of its balance sheet assets.

In some cases, in order to reduce the risks companies seek for factoring services - selling debts to financial companies and banks. However, factoring is sometimes not the cure-all solution: what if the buyer delays payment for shipped goods, but the vendor doesn't want to lose him as a client? If the debt is sold, the factoring company won't care much about the client-vendor relationships, and will take all measures necessary to recover the debt from the buyer up to the court proceedings, seizure of accounts and property arrest.

Trade credit insurance can reduce financial risks as well as preserve the vendor's right to decide whether it's time to high-pressure the debtor or he can wait for some more time. The object of such insurance is the property interests of the insured associated with the possibility of loss resulting from vendor's contractor (the debtor) failure (improper fulfillment) to fulfill the agreed obligations.

In trade credit the insurance case is a policyholder's loss resulting from:

- Insolvency (Bankruptcy) of the contractor;
- Contractor's default due to force majeure;
- Long payment delays.

³ The section is based on the materials from <http://www.alfastrah.ru/> and <http://www.rosno.ru/> websites

Features of credit insurance:

- insurance of all trade volume on deferred terms with all buyers;
- confidentiality of information about the insurance;
- insurance compensation in the amount of 80-90% of the amount of the contract;
- deferred payment insurance coverage for up to 270 days.

Advantages of credit insurance:

- loss reduction for business entities;
- increase in sales growth, lower costs of business development;
- increased competitive advantages compared to other market players;
- a qualified risk assessment and verification of policyholder's contractors;
- individual approach to each policyholder that allows to consider the peculiarities of each client's business in order to offer him the best insurance coverage options.

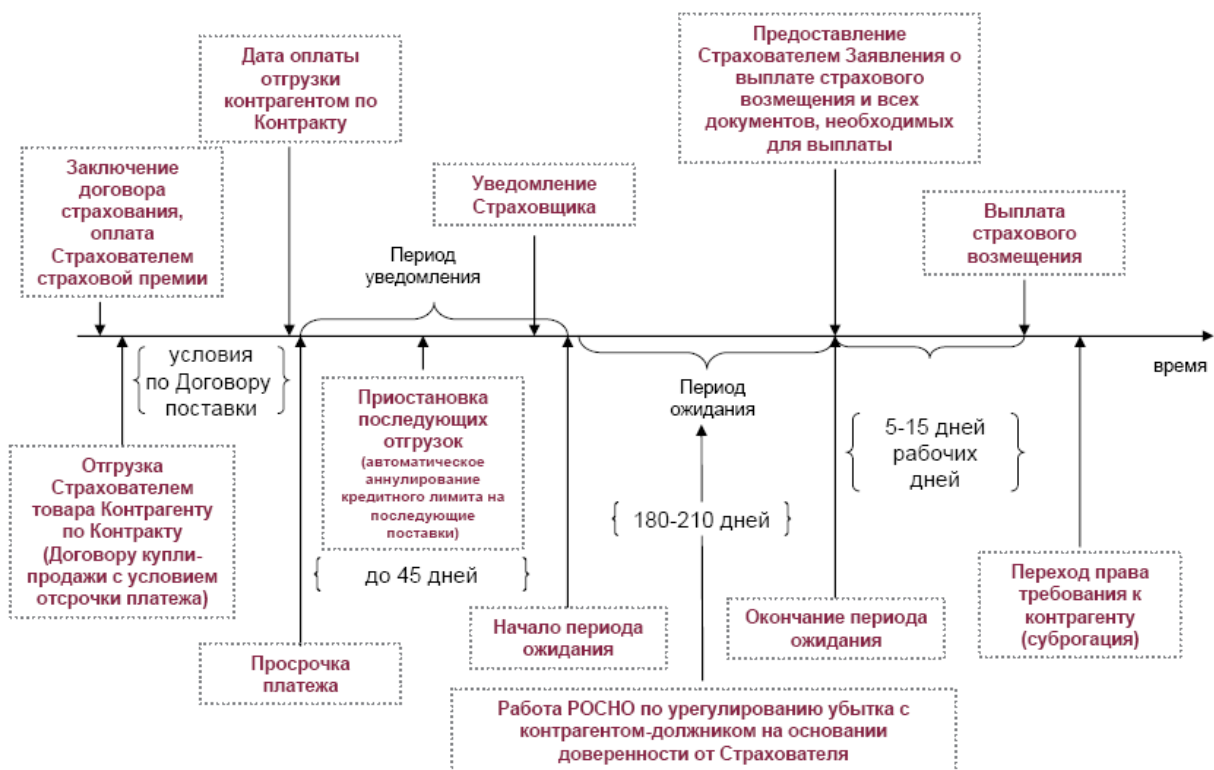


Figure 1. The sequence of contractor interactions within a vendor contract on deferred terms as exemplified by Rosno insurance company.

This type of policy is offered by many insurance companies, namely such market leaders as Ingosstrakh, Rosno, AlfaStrakhovanie. However, each insurance company's offer has its own features - the size of deductibles, qualification periods, requirements for the assessment of customers, etc. Only a person or a company with a large expertise in insurance can consider all these aspects and choose the most appropriate option. Usually this is an insurance broker. In case of applying to the insurance broker all the services regarding the analysis of insurance companies' proposals will be professional, and moreover, free for your company.



Cost optimization in vehicle insurance

Vehicle damage or theft is a severe blow to the financial condition of its owner. Comprehensive insurance policy significantly reduces these financial risks, but choosing the wrong insurance program and/or insurance company may also lead to financial problems: a long settlement process leads to a long vehicle downtime resulting in company's losses. Therefore, repair of minor damage to vehicles is often financially unjustified because of possible downtime loss. As a result, in practice the transport company pays for the insurance policy it doesn't use, while the fleet is losing its presentability.

In the current situation the insurance broker has to find an insurance program that would fully satisfy the needs of each specific company.

Example:

A company has insured its fleet in a large and reliable insurance company B. The terms of the insurance contract were very tempting as they covered all the necessary types of risks and allowed the repair to be carried out at service stations of the vehicle vendor. The cost of insurance was pretty high!

Anecdotally, the majority of damages to the insured A company vehicle fleet were "decorative" - in such cases the company did not resort to insurance in order to avoid the vehicle downtime, and quickly repaired the damage by its own staff of mechanics. In cases of serious damage A company vehicles went to the service stations of one of the leading car dealers/ However, due to strong load of the service stations the company had to wait for the vehicles to be repaired for a long time.

As a result, A company decided to change the situation and sought the advice of FinAssist insurance broker in order to optimize its vehicle insurance program. After conducting a research the broker offered A company another insurance company's program, whose base cost was 15% lower and the speed of settlement of loss events was significantly higher. In addition, the insurance broker suggested implementing a 15,000 rouble franchise (the approximate cost of repairing a small decorative damage), thus reducing the cost of insurance for another 25%, while unnecessary risks were excluded from the policy.

The policy has also been incorporated with the possibility of maintenance at any service station at the option of A company, which significantly reduced vehicle downtime, because the company could choose "the fastest" station. The cost of this option amounted to 10% of the insurance cost.

After changing the insurance program, A company reduced its insurance costs by 30%. Moreover the company didn't suffer any loss of coverage quality, and even resolved major issues.

Insurance of pharmaceutical companies' stocks⁴

One of the insurance types Russian businessmen traditionally "forget" is the insurance of stocks. In our country only about 20% of warehouses are currently insured with this policy. At the same time such property is the main asset of many companies. If for any reasons the warehouse and the goods and equipment in it get damaged, making up the losses will require significant financial investments.

Insurance is a tool that allows you to disburden the probable losses upon the insurance company. It can also be an additional competitive advantage for businesses, because except for the tangible assets the policy protects the reputation of the warehouse owner, too. The insurers' mission today is to develop and offer the customers special product lines that meet their needs in the current situation. According to the stats, once in every 4-5 years any warehouse catches fire, the consequences of which range from minor damage to complete destruction of the warehouse and equipment stored there. Besides the fires warehouse owners should also assume the risks of theft, water damage, etc. The probability of such unanticipated events grows significantly in the difficult economic situation. After all, the crisis involves not only an increase in crime, but also causes stress, distraction, emotional breakdowns of the staff. In the given circumstances insurance policy can become an emergency exit.

The standard property (including warehouse) insurance contract policy provides protection against fire, natural disasters, water damages (including steam or condensate), unlawful acts of individuals (including theft), the fall of flying objects, etc. But warehouse activities involve specific risks that the contract must also take into account, for example, goods damages during their loading and unloading or as a result of careless use of warehouse equipment.

When it comes to the insurance of business property, individual approach to each policyholder can help to best satisfy their needs, providing the services they really require. This is why the major insurance companies offer special insurance products for various business areas. For example, a policy for pharmaceutical companies includes the insurance of cold-storage warehouses, and such kind of a contract must take into account the specific risks of damage to the goods in the refrigerators and equipment failures.

In addition, the client should be able to choose the risks he wants to be insured from. Such opportunity is typically provided when insuring your property, although, for example, the risk of "fire" is almost always mandatory for inclusion into the contract, since it is the most common cause of damage for the warehouses. At the same time there are so many types of warehouses with various levels of technological equipment, fire protection and security on



⁴ The section is based on the materials from Aug 2009 issue of the Torgovoye Oborudovaniye Rossii magazine, <http://www.tovr.ru/>

the market today that it's extremely difficult to distinguish the most dangerous factors. In fact, the most frequent insured events are fires, thefts and water damage, caused by engineering system accidents, and the probability of each of the given events is about the same. It is therefore recommended to select a comprehensive insurance policy covering all possible insured events, or, at least a policy that includes these three risks.

The cost of insurance is determined by numerous factors, such as the location of the warehouse, the category of the insured property (goods stored in a warehouse), a set of included insurance risks and the settlement of insurance claims (the ratio of the actual property value and the sum insured). In addition, it is important to consider the type of client's activity (including chemical and physical characteristics of the insured goods), area of the building, wall materials and presence of a fire alarm system. For example, warehouses storing equipment, made of combustible and flammable materials, are exposed to the greatest risk of fire. The large area warehouses without fire-resistant walls are also at risk, as the rate of fire spread in this case is very high. The average cost of property insurance policy for a warehouse can range from 0.05% to 0.25% of the sum insured.

The crisis in the economy has affected all market participants – both insurers and policyholders. One of the trends insurers faced is that in the new economic environment the insured have shown a great interest in the process of settling the losses. The speed of this process is extremely important, the clients of insurance companies have become more insistent and stringent in their demands regarding the benefits. If back in the past they could withhold claiming a minor loss, then now each event receives very close attention from businessmen. This makes the insurance companies mobilize material and human resources, which, however, can be difficult in the current crisis environment. Now the insured face additional issues - they must be especially careful choosing an insurance company, take into account the data from professional ratings agencies, regulator messages about the activities of the insurers, the data regarding the ratio of premiums and benefits. Studying the property insurance contract the insured party should pay close attention to the terms of the contract, the sum insured, the object of insurance (the insured), risks, exceptions (things that are not insured) and the procedure of settling the insurance claims. Warehouses are often insured for very large sums of money; careful choice of the insurer would guarantee timely benefits in the amount that is necessary for keeping and developing the business. Obviously, such task requires professional assistance - an insurance broker will recommend the most reliable insurance companies and also allow for "fine tuning" of the insurance policy to the needs of a particular client.



For example, the policyholder gets to choose the order of paying the insurance premium and the amount of deductible (non-refundable damage). Under a deductible contract the agreed part of the losses is compensated by the client, and the insurance company pays out the amount that



Обзор страховых программ для фармацевтической отрасли

exceeds the agreed one. Such a policy can cost 10 to 30% less. Moreover, it will ensure a reliable insurance protection in case of major losses.

It's worth mentioning that more and more companies today perceive insurance as an important tool, necessary for successful business development. This indicates that the level of insurance culture in Russia rises.