

Закон Мерфи и страхование:

если что-нибудь может пойти не так, то обязательно пойдёт.

Как защитить бизнес от потерь

Александр Петренко
Заместитель генерального директора «Панди Транс»

www.panditrans.com

Закон Мерфи

«Если существуют два способа сделать что-либо, причём один из них ведёт к катастрофе, то кто-нибудь выберёт именно этот способ»

Майор Эдвард Мерфи, ВВС США

Научная формулировка:

Если проводится n испытаний, результат каждого из которых оценивается логической функцией z , причём отрицательный (неудачный) результат нежелателен, то для достаточно большого n обязательно хотя бы для одного испытания A получим неудачный результат $\neg z(A)$

Комментарий Каллагэна: «Мерфи был оптимистом» (с)

Леонард Джеймс Каллагэн, британский премьер-министр

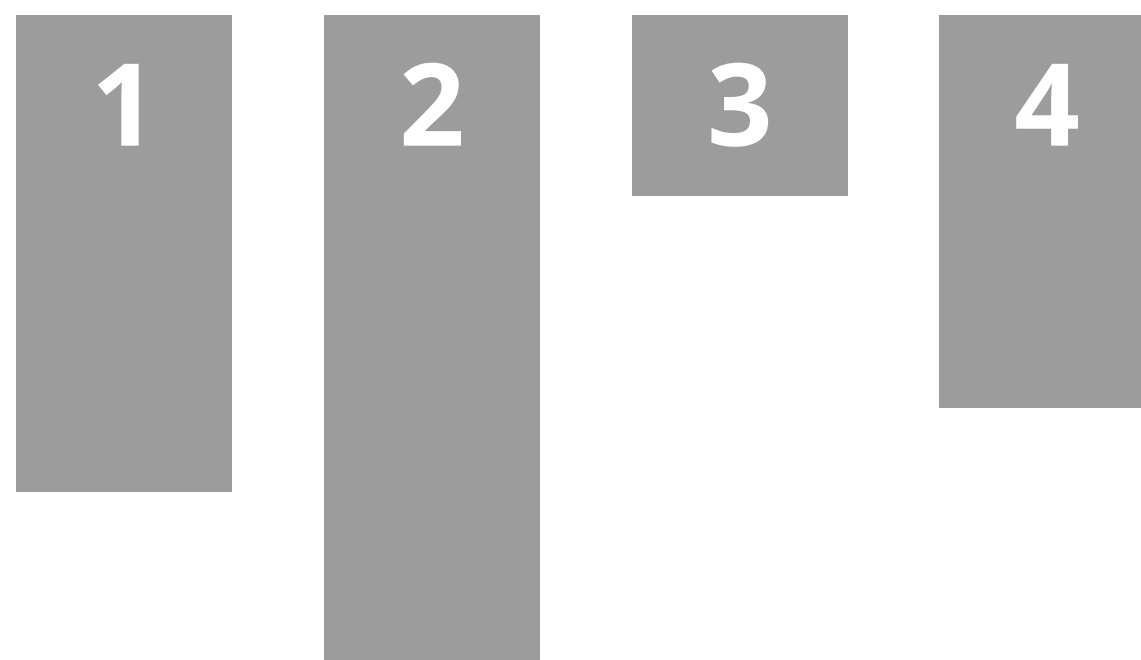
Обновлённая научная формулировка с учётом комментария Каллагэна:

Для любого n найдётся m , причём $m < n$, такое, что если n достаточно велико для выполнения закона Мерфи в данных конкретных условиях, то m испытаний достаточно, чтобы хотя бы одно из них A дало нежелательный результат $\neg z(A)$

Следствия из закона Мерфи, легко испытываемые на практике

- 1 Всё не так легко, как кажется...
- 2 Всякая работа требует больше времени, чем вы думаете.
- 3 Если четыре причины возможных неприятностей заранее устранены, то всегда найдётся пятая.
- 4 Из всех возможных неприятностей произойдёт именно та, ущерб от которой больше.
- 5 Предоставленные сами себе события имеют тенденцию развиваться от плохого к худшему.
- 6 Как только вы принимаетесь за работу, находится другая, которую надо сделать ещё раньше.
- 7 Всякое решение плодит новые проблемы.

1 Всё не так легко, как кажется



- 1. **Объём ответственности** транспортной компании **по закону**
- 2. **Объём ответственности** транспортной компании, **как его хотят видеть грузовладельцы**
- 3. **Объём ответственности** транспортной компании, **который обычно застрахован**
- 4. **Объём ответственности** транспортной компании, **который можно застраховать в рамках страхования грузов**

2

Всякая работа требует больше времени, чем вы думаете

Договор страхования состоит из:

- Непосредственно договора страхования, отображающего основные параметры страхового покрытия (период страхования, застрахованные риски, лимиты и франшизы и т.п.)
- Дополнительных условий (требований) к договору страхования
- Правил страхования

Плюс в зависимости от внутренних процедур страховой компании и конкретного продукта:

- Инструкции по заявлению убытков
- Формы бордеро (декларации) перевозок
- Сертификаты (полисы) страхования

Каждый из вышеуказанных документов может определённым образом влиять на реальный объём страхового покрытия в зависимости от установленной иерархии документов у конкретной страховой компании.

3

Если четыре причины возможных неприятностей заранее устранены, то всегда найдётся пятая

Распространённый подход транспортных компаний и грузовладельцев к выбору страхового покрытия – застраховать то, что уже произошло и напугало, не думая о том, что ещё может произойти.

▶ **Следствие** – страхование на поименованных рисках от конкретных (уже случившихся на практике) событий, без учёта прочих потенциальных.

Распространённая практика страховых компаний на постсоветском пространстве – называть страхование на поименованных рисках страхованием «от всех рисков», чтобы разом удовлетворить запросы и на вид покрытия, и на низкий уровень ставок.

▶ **Следствие** – приобретается «кот в мешке».

4

Из всех возможных неприятностей произойдёт именно та, ущерб от которой больше

Абсолютное большинство выпускаемых в России договоров страхования ответственности и договоров страхования грузов исключают потенциально самые крупные денежные потери:

- ➡ Пропажа груза в результате мошенничества
- ➡ Выдача груза неправомочному получателю (переедресация)
- ➡ Температурные риски (поломка или выключение рефустановки, некорректное выставление температуры, ошибки в заявках, выбор неправильного перевозочного средства и т.п.)
- ➡ Косвенные убытки и дополнительные расходы (фрахт, таможенные пошлины, упущенная выгода, расходы на очистку и утилизацию, экспертные, сюрвейерские, юридические и судебные расходы)
- ➡ Ответственность перед третьими лицами (в т.ч. субподрядчиками)
- ➡ Ответственность перед госорганами (штрафы, пошлины и т.п.)

5

Предоставленные сами себе события имеют тенденцию развиваться от плохого к худшему

Сосредоточили внимание на дорогих и ликвидных грузах, проектных грузах и наиболее «ценных» клиентах?

Убытки будут происходить с недорогими, неликвидными, простыми грузами и «обычными» клиентами.

Купили «какое-то» (с) страхование?

Это до первого страхового случая, когда наконец-то хоть кто-то прочитает целиком договор.

Не рассказали клиенту про законодательство, форс-мажор, ограничения ответственности, возможные риски и варианты их минимизации?

Будете нести ответственность за отсутствие у клиента знаний и связанные с этим убытки.

6

Как только вы принимаетесь за работу, находится другая, которую надо сделать ещё раньше

Решили застраховаться и запросили у страховой компании цену?

Обдумайте, что именно вы хотели бы получить от страхования – иначе придётся пользоваться стандартными полисами, сформулированными в пользу страховой компании.

Произошло что-то нехорошее, и впервые появилась необходимость прочитывать договор страхования?

Внимательно читайте договор до подписания.

Шёл третий день (месяц, год) работы, и ничего страшного не происходит?

Не игнорируйте законы математики и чужой опыт – вопросами риск-менеджмента и страхования нужно заниматься до того, как вы сами испытаете то, что уже многократно испытано другими.

7

Всякое решение плодит новые проблемы

Проблема: у компании стали возникать убытки в цепи поставок.

Решение: нам нужно застраховаться.

Процесс:

Коммерческий директор установил бюджет на страхование.

Директор по закупкам осуществил «закупку» страхования, вышло даже ниже бюджета.

Директор юридического департамента столкнулся с нехваткой кадров, т.к. все заняты увлекательной перепиской со страховщиком.

По итогам года компания недополучила страховые возмещения из-за сильно ограниченного страхового покрытия, недополученные суммы списаны как убыток.

Внимание, вопрос: какой у компании итоговый «бюджет на страхование»?

7

Всякое решение плодит новые проблемы

Проблема: необходимо «срезать косты», т.к. рынок пошёл вниз.

Решение: нужно пересмотреть пул подрядчиков и найти варианты дешевле.

Процесс:

Директор по логистике принял решение делать ставку не на собственников транспорта (прямых перевозчиков) со страхованием, а на субэкспедиторов («диспетчеров») без страхования, т.к. они дают лучшие условия.

Директор юридического департамента вносит соответствующие изменения в договор страхования, что приводит к небольшому, но всё же росту страховой премии.

Страховая компания отказалась покрывать риски мошенничества, либо предлагает страховую премию в 2-3 раза выше прежней.

Внимание, вопрос: насколько были «срезаны косты» компании? А если груз похищен мошенниками?



Закон бутерброда (частный случай закона Мерфи)

Базовая формулировка:

«Бутерброд всегда падает маслом вниз» или (альтернативная интерпретация) «Вероятность падения бутерброда маслом вниз прямо пропорциональна стоимости ковра».



Важный психологический эффект: падение бутерброда намазанной стороной вниз вызывает больше негативных эмоций и, следовательно, лучше откладывается в памяти.

Две самых популярных версии следствий закона:

- ➡ если бутерброд намазать маслом с двух сторон, то после падения он начнёт кататься по ковру.
- ➡ если бутерброд намазать маслом с двух сторон (а лучше с шести), то он навсегда зависнет в воздухе.

Обмазываем свою компанию маслом со всех сторон

-  *«Мы будем страховать все грузы наших клиентов!»*
-  *«Застрахуйте нашу ответственность как экспедитора и перевозчика, но без применения весовых лимитов!»*
-  *«Нам нужна нулевая франшиза!»*
-  *«У нас 12 лет назад был груз стоимостью 1 миллиард рублей – нам нужен именно такой лимит по случаю!»*

Эффект присутствия (демонстрации, визита)

«Если испытания безупречно работающей системы проводятся перед заказчиком, то она обязательно даст сбой»

Страхование – это не замена риск-менеджмента и не «мера безопасности».

Страхование – это инициатива на случай, когда риск-менеджмент даст сбой.

Риск-менеджмент как правило даёт сбой именно тогда, когда принято решение о его полной самостоятельности, а страхование к тому времени отошло на второй план.

Компенсируем влияние закона Мерфи на бизнес

Правильно выбираем и комбинируем страховые продукты

Транспортная компания должна страховать свою ответственность и связанные с ней косвенные убытки и расходы, а грузовладельцы должны страховать свои грузы (самостоятельно или с помощью транспортной компании).

Правильно подбираем объём страхового покрытия

Объём ответственности экспедиторов и перевозчиков определён законодательством – логично, что страховое покрытие нужно приобретать в том же объёме. При страховании грузов объём покрытия должен быть «Все риски», а не «Как бы все риски, но есть нюанс».

Правильно подбираем оптимальную франшизу

Оцениваем все потенциальные расходы на ведение убытка и свои финансовые возможности, чтобы не превратиться в филиал страховой компании.

Компенсируем влияние закона Мерфи на бизнес

Правильно подбираем лимиты в договоре страхования

Оцениваем среднюю стоимость груза, потенциальную кумуляцию груза (на складе, в порту, на судне, в рамках блочной поставки и т.п.), дополнительные риски и косвенные расходы.

Внимательно изучаем полные условия в вашем договоре страхования

Исключения из страхования, обязательные к выполнению требования и прочие дополнительные условия могут быть беспорядочно распределены в различных приложениях к договору страхования.

Правильно считаем бюджет на страхование

Дешёвый полис не так дешёв, как кажется. Ведь итоговый бюджет на страхование – это не только стоимость полиса, но и незастрахованные этим полисом риски (убытки), которые придётся компенсировать из собственных средств, а также дополнительная нагрузка на сотрудников.

Полезные материалы по страхованию

- ▶ Топ-5 факторов выбора правильного страхового покрытия
- ▶ Страхование ответственности vs. страхование грузов: что же выбрать?
- ▶ Общая авария: не баг, а фича!
- ▶ Морские перевозки: не линия ты мне!
- ▶ На подрядчика надейся, а сам не плошай: как защитить грузы от мошенников?

www.panditrans.com