**Урегулирование убытков в торговле**

1. ***Чем отличается данный вид урегулирования убытков от остальных? В чем его специфика?***

Говоря о данной сфере, имеются ввиду торговые центры, магазины, гипермаркеты, рестораны.

Что можно застраховать:

* Здание или помещение магазина
* Торговый зал, подсобные помещения, склад
* Оборудование, витрины
* Компьютеры, кассы, терминалы
* Товарно-материальные ценности, находящиеся в зале и на складе
* Автомобили, погрузчики и другой транспорт, непосредственно участвующие в работе магазина
* Убытки от перерыва в коммерческой деятельности / потере арендных платежей

Помимо страхования имущества и финансовых рисков, часто страхуется и ответственность перед третьими лицами (особенно характерно для ресторанов).

Для данной сферы характерно существенное количество небольших убытков, на урегулирование которых уходит достаточно много времени и ресурсов, так как нужно пройти пости все те же этапы, что и при крупном убытке. Для оптимизации процесса урегулирования небольших убытков мы рекомендуем Страхователю и Страховщику рассмотреть заранее договориться и предусмотреть в договорах страхования процедуру упрощенного урегулирования при небольших убытках.

Если у клиента достаточно большая сеть торговых точек / ресторанов и убытки потоковые, то в таких случаях мы предлагаем нашу услугу по администрированию претензий (ссылка на услугу Администрирование претензий).

Для продуктовых магазинов частыми причинами небольших убытков является отключение холодильного оборудования. Зачастую этот риск является стандартным исключением, важно еще на этапе заключения полиса предусмотреть этот момент и дополнительно включить его в страховую программу.

Одной из тенденций последних лет является страхование товарных запасов по реализационной стоимости. Так крупные брендовые магазины зачастую прибегают к такому варианту страхования, отказываясь от страхования убытков от перерыва в коммерческой деятельности, упрощая тем самым процедуру урегулирования убытка, ограничиваясь только сбором документов по товарному запасу. В целом такой подход можт иметь место так как при страховании по реализационной стоимости возможные финансовые убытки в части недополучения прибыли будут уже учтены в возмещении по реализационной стоимости.

1. ***В каких случаях применяется данная услуга?***

Говоря о данной сфере, имеется ввиду страхование торговых центров, магазинов, гипермаркетов, ресторанов, маркетплейсов и складов, принадлежащих им.

1. ***С какими компаниями вы работали в рамках этого направления? Кратко опишите самые яркие кейсы из практики по этому направлению.***

В нашей практике урегулирование таких крупных убытков, связанных с торговыми помещениями:

* Пожар в гипермаркете – 211 млн. руб.
* Пожар в торговом центре – совокупный убыток (здание, потеря арендных платежей) – около 750 млн. руб.
* Пожар в гипермаркете в 2018 году – совокупный убыток (здание, товарные запасы, убыток от перерыва в производстве) около 200 млн. руб.
* Пожар на складе в гипермаркете – комплексный убыток – 500 млн. руб.

Мы занимаемся администрированием претензий одной из самых крупных сетей ресторанов в России.

1. ***С какими трудностями сталкивается клиент при урегулировании именно этого вида убытка?***

Первая сложность – это то, что убыток может быть комплексным и привести как к материальному убытку в виде повреждения имущества, так и к финансовым убыткам.

В связи с этим остро встает вопрос с возможными мерами по минимизации убытка. Минимизация материального или финансового убытка в приоритете? Необходимо оценивать соотношение размера материального убытка и убытка от перерыва в производстве, и определять оптимальный способ восстановления имущества (соотношение сроки / стоимость). Т.е. мы должны оценить, если мы сократим срок восстановления имущества за счет ускоренной поставки оборудования за дополнительную плату, на сколько данное сокращение сроков позволит минимизировать финансовый убыток.

Одним из основных вопросов при наступлении убытка является вопрос как правильно организовать процесс спасения ТМЦ, которые пострадали в результате убытка, но которые потенциально еще можно спасти.

Если страдают крупные торговые центры, то в том числе встает вопрос по организации работы и сборам документов с пострадавших арендаторов. В качестве координатора всего процесса аджастер может оказаться очень полезен.

Встает вопрос как перераспределить торговые потоки так, чтобы минимизировать финансовые убытки. Здесь также может помочь аджастер, дав нужный совет. В качестве мер по минимизации могут рассматриваться: перераспределение покупателей в другие магазины сети, организация альтернативных логистических цепочек, проведение рекламных и маркетинговых мероприятий.

Убытки в торговле чаще всего комплексные.

1. ***Наши преимущества?***

В процессе урегулирования мы объединяем вокруг себя все вовлеченные стороны: страхователя, выгодоприобретателей, брокера, страховщиков, российские и зарубежные перестраховочные компании всех уровней. Подобное сотрудничество позволяет учитывать возможные расхождения в условиях страховых покрытий и оперативно решать возникающие вопросы как на этапе расследования, так и на этапе выплат.

Мы даем действительно работающие рекомендации о возможных мерах по минимизации убытка и сокращения сроков восстановления имущества.

Помимо урегулирования убытков, мы также даем рекомендации по дополнениям, которые можно внести в договор страхования, чтобы покрытие убытков было наиболее полным.

**Прозрачность и открытость процесса рассмотрения претензий для всех сторон: Страховщиков, Брокеров, Перестраховщиков и Страхователей. Для нас важно, чтобы на всех этапах работы по урегулированию все стороны понимали, что в настоящий момент происходит в урегулировании, получали оперативную обратную связь.**

Наша уникальность заключается в том, что имея в штате как специалистов товароведов, так и опытных бухгалтеров мы можем совместить результаты фактических осмотров места события и проверки финансовых документов и сделать итоговые выводы по совокупности факторов и выявленных обстоятельств.

Мы имеем успешный опыт минимизации убытков за счет реализации пострадавшего товара на открытом рынке. Во многих случаях именно реализация годных остатков позволяет существенно сократить размер убытка Страхователя.