



Текст Антон Черкасов-Нисман

Джулия Стюарт, директор Imperial Yachts: Важно понимать, с кем работают страховые компании, чем различаются их предложения и какую поддержку они могут оказать

Какие услуги, связанные со страхованием, предлагает клиентам Imperial Yachts?

Прежде всего, это помощь с оформлением самой страховки — чрезвычайно важная и необходимая услуга. Мы сотрудничаем с лучшими страховыми брокерами рынка, включая компании OnlyYacht и Willis, и получаем для наших клиентов самые выгодные для них контракты, в том числе и в отношении размера страховой премии. Мы должны быть уверены, что требования клиентов выполняются всегда и полностью, поэтому регулярно ведем переговоры с партнерами на предмет предоставления приоритетных услуг, например в случае повреждения судна или ошибки экипажа.

Есть ли заметные изменения на рынке страхования суперяхт за последние пять лет?

Услуги страхования сегодня стали гораздо более детализированными и сфокусированными, а произошло это, в первую очередь, из-за повышения точности требований клиентов. Сегодня один из наших уважаемых партнеров — компания OnlyYacht — находит и создает самые выгодные страховые продукты для управляемого Imperial Yachts флота, хотя прежде с этим были определенные сложности. Мы практически ежедневно имеем дело с профессионалами в области страхования: солидными, признанными регистром Ллойда компаниями — и с каждым днем все больше и больше уверены в предлагаемых ими страховых продуктах.

Что предпочитают ваши клиенты: полную страховку с максимальным покрытием или полисы с определенным перечнем рисков?

Мы всегда говорим клиентам: должны быть застрахованы все риски! Предсказать все возможные неприятные ситуации трудно, но стоимость страховки в любом случае несоизмеримо меньше затрат на устранение непредвиденных повреждений.

Ваши клиенты обращаются к вам за помощью, перед тем как подать страховой иск? Какую роль в этом случае играет яхтенный брокер?

Да, они всегда приходят прежде к нам, поскольку знают, что наша квалифицированная команда профессионалов может быстро проинспектировать судно. Мы моментально налаживаем связь между верфью, страховой компанией и вовлеченными третьими сторонами. Открытое и конструктивное общение всех участников — самое важное условие при наступлении страхового случая, позволяющее свести к минимуму издержки клиентов.

Поскольку Imperial Yachts также оказывает услуги подбора экипажа, что вы думаете о новых законах, которые обязывают судовладельца страховать всех членов команды согласно требованиям КТМС?

Неважно, требует ли этого КТМС или другие правила, — весь экипаж должен иметь специально подобранное страховое покрытие, ведь по закону судовладелец несет ответственность за команду и гостей на борту. Страховые продукты, которые мы согласовываем с OnlyYacht и Willis, соответствуют всем требованиям КТМС, и переход на новые правила прошел для наших клиентов абсолютно безболезненно.

Что бы вы изменили на рынке страхования крупных частных яхт, если бы у вас появился шанс это сделать?

Во-первых, следовало бы детально разъяснить, из чего складывается страховая премия. Однако деньги — не самая большая проблема. Гораздо важнее понимать, с кем работают страховые компании, чем различаются их предложения и какую поддержку они могут оказать. Страховщики должны быстро адаптироваться к постоянно меняющимся запросам рынка суперяхт.

Что бы вы посоветовали потенциальным покупателям суперяхт в отношении страхования их судов, водных «игрушек» и экипажа?

Прежде всего, никогда не экономить на страховке. Страховой договор — важнейший документ, и каждый его пункт должен быть обязательно проверен. Для нас это бескомпромиссное требование, поэтому мы всегда уверены, что клиент заключил юридически правильный договор с надежной, имеющей хорошую репутацию компанией, признанной регистром Ллойда. И клиенты уважают нашу работу, поскольку мы всегда находим для них оптимальные решения.

**Страховой договор —
важнейший документ, и каждый
его пункт должен быть
обязательно проверен**