

ходится проект закона о сельхозстраховании с господдержкой, авторы которого — зампред бюджетного комитета Госдумы Геннадий Кулик, глава финансового комитета Владислав Резник и экс-депутат Александр Коваль (сегодня — руководитель Росстрахнадзора). Несмотря на отрицательный отзыв правительства на законопроект, Геннадий Кулик настроен оптимистично. «Сейчас мы хотим с участием Минсельхоза, страховщиков, научной общественности замечания снять и представить примерно к концу ноября вариант доработанного зако-

на. Рассчитываем, что в первом квартале 2010 года такой закон уже будет принят», — заявил Геннадий Кулик. По его словам, депутаты предложат изменить схему выделения бюджетных денег на страхование: аграрии будут платить страховщику половину премии по договору, а еще половину непосредственно в страховую компанию будет направлять государство.

В подготовке новой законодательной базы пытаются участвовать и страховщики: свои предложения по модернизации системы передали в органы власти оба союза. Не

рассчитывая договориться между собой, они предлагают сделать активным регулятором на рынке государство.

Недавно у участников процесса по подготовке новой модели сельхозстрахования появилась площадка для выработки единой позиции. В середине октября замминистра сельского хозяйства Сергей Королев, курирующий в Минсельхозе страховой блок, провел совещание с широким составом участников. За одним столом встретились представители Минсельхоза, Госдумы, Совета федерации, ФАС, ФССН, ФАГПС, а также ХК «Росгосстрах». Итогом мероприятия ста-

ло решение о создании межведомственной рабочей группы по подготовке законопроекта о сельхозстраховании.

Между тем новостей, касающихся этой темы, стоит ждать не только от законодателей. До конца года Счетная палата должна проверить эффективность работы системы в 2007–2008 годах и выставить оценку работы старой модели. Кроме того, правительство решило воспользоваться правом обжалования решения Верховного суда об отмене требований к сельхозстраховщикам. Кассационная коллегия суда рассмотрит эту жалобу 24 ноября. ■

«ПОЧТИ ГОД ПРИШЛОСЬ ПОЖИТЬ ВНЕ ПРАВОВОГО ПОЛЯ»

Вице-президент ассоциации «Агропромстрах» НИКОЛАЙ КУДРЯШЕВ



BUSINESS GUIDE: Отмена Верховным судом требований к сельхозстраховщикам кажется вам справедливой?

НИКОЛАЙ КУДРЯШЕВ: Думаю, это было единственно возможное решение, основанное на российском законодательстве. С момента принятия в 2006 году закона о развитии сельского хозяйства мы работали в установленных им рамках. Теперь вернемся туда же. К сожалению, почти год пришлось пожить вне правового поля.

ВГ: Почему «Агропромстрах» не смог помешать введению этих требований?

Н. К.: Препятствие руководству Минсельхоза нас однозначно не воспринимало, предпочитая работать с «крупняком». Очень надеюсь, что с приходом нового министра ситуация изменится. Мы активно участвовали в подготовке постановления, давали свои предложения в органы власти, делали их открытыми для прессы, объясняли, почему введение этих требований незаконно. Мы надеялись, что на этапе экспертизы проекта здравый смысл возобладает и юристы Минсельхоза, правительства, Минюст не пропустят такой текст. Этого не произошло. Возможно, там чего-то недопоняли. Или же это глубокое лоббирование — настолько глубокое, что противостоять ему смог только Верховный суд.

ВГ: Почему вас так возмущает деление страховщиков на более и менее мощных финансово?

Н. К.: Нас это не возмущает. Не зря говорят — мал золотник, да дорог. Законодательство предоставляет равные права всем предпринимателям вне зависимости от их финансовой мощи.

В кодексе преферанса есть этическая норма, по которой садиться за игру без денег не принято. Если, зная, что имеешь рубль, ты проиграешь три, то за это можешь быть наказан канделябром. Так и страховщик, приходя на рынок с определенным уставным капиталом, должен знать, когда остановиться. И нормативы Минфина это жестко регулируют. Если государство посчитает необходимым предъявить к нам повышенные требования — не вопрос. Но только путем изменения законодательства.

ВГ: Страховой рынок отличается высокой концентрацией: 80% всей премии собирают около 50 страховщиков, которые занимают верхние строчки рейтингов почти по всем видам страхования. Почему они не имеют значимой доли в агростраховании с господдержкой?

Н. К.: До какого-то времени этот рынок им был неинтересен: масштабы не те, а бедно много. Почти все крупные страховщики — участники больших финансовых или промышленных холдингов, «владельцев заводов, газет, пароходов». Они получа-

ют огромные объемы бизнеса благодаря только этой принадлежности. Застраховал один металлургический комбинат — и в первой пятёрке. Но постепенно «крупняк», в том числе подгоняемый кризисом, дошел и сюда.

Нормальный капиталистический подход — если есть рынок, его надо завоевать. Пути разные: ввести обязательное противопожарное страхование, создать пул по страхованию олимпийских объектов или обязать нас перестраховывать у них 30% риска. Помните, как в старом рекламном ролике с рыбаками: «Мы тут сидим, а денежки идут?»

ВГ: Почему именно «Страхование аграрного бизнеса» (САБ) как член «Агропромстраха» взялось отстаивать в суде интересы всех страховщиков, оказавшихся вне рынка?

Н. К.: Мы на этом рынке с 1995 года. НСА козыряет тем, что создан с благословения Минсельхоза, но еще раньше с благословения государства были созданы мы. Члены «Агропромстраха» — в прошлом государственные страховщики, приватизированные в 90-е годы. До сих пор государственной остается ГСК «Поддержка» из Чебоксар.

Именно мы создали этот рынок и удерживали все это время. Региональные страховщики уже «приросли» к селу, параллельно со страхованием создавали кредитные и потребительские кооперативы, вкладывали деньги в развитие ферм, животноводства. А после выхода постановления оказались отрезаны от рынка. Некоторые страховщики, например САБ, «Царица», полностью прекратили операции. По нашим данным, перестали страховаться и некоторые регионы, в частности Алтайский, Пермский края, Ярославская область.

ВГ: Почему же остальные отрезанные от рынка страховщики к вам не присоединяются?

Н. К.: А это самая рациональная позиция. В драке есть участники и сторонние наблюдатели. Последние не проигрывают при любом исходе.

Кроме того, есть понятия экономического и финансового смысла. Исторически НСА был создан в противовес «Агропромстраху». Я понимаю страховщиков, желающих иметь стабильный бизнес. Сегодня не то что присоединение к нам, а просто высказывание нормального человеческого отношения уже чревато последствиями. Один из примеров: компанию, согласившуюся заключить договоры перестрахования с нами, три месяца не включали в список Минсельхоза, несмотря на выполнение всех требований.

ВГ: Основной упрек НСА в ваш адрес заключается в том, что вы занимаетесь не страхованием, а «распределением» бюджетных денег между собой и фермерами. Что вы можете на это возразить?

Н. К.: Высказывать такие специфические упреки в чей-либо адрес некорректно с точки зрения этики делового оборота. И к тому же кто давал право НСА подменять Счетную палату, Росстрахнадзор, Мин-

фин, налоговые органы? Давать такие оценки только в их компетенции.

В 2004 году я работал со Счетной палатой, которая проверяла страховые компании, в том числе московскую «Поддержку». Тогда в акте проверки ни по одной страховой компании никаких нарушений законодательства — ни бюджетного, ни налогового — отражено не было. Было лишь предписание Минсельхозу о том, что эффективность использования бюджетных средств оставляет желать лучшего. Далее вопрос: а что мы понимаем под этой эффективностью?

ВГ: По всей видимости, то, что деньги должны тратиться именно на страхование...

Н. К.: А они и тратятся именно на страхование — на компенсацию затрат сельхозтоваропроизводителей на оплату части страховой премии. В Правилах субсидирования 2009 года показатель эффективности использования субсидий связан с долей застрахованных площадей в регионе. Но вряд ли это характеризует эффективность использования бюджетных денег. Для повышения эффективности можно было бы субсидировать не часть страховой премии, а выплаты по страховым случаям. Но и тут возможны неожиданности: выдался урожайный год, страховых выплат нет, значит, эффективность нулевая. Пока же, не определившись в терминологии, в планы

проверок Счетной палаты включают страховщиков, в то время как получатели субсидий вообще-то сельские хозяйства.

Думаю, активным регулятором потока бюджетных средств должно стать государство. Это подсказывает опыт других стран. И это сразу снимет проблему неэффективности и «распила» денег.

ВГ: Какие модели сельхозстрахования с господдержкой возможны в будущем?

Н. К.: В конце сентября «Агропромстрах» послал в Минсельхоз, в Федеральное агентство по господдержке сельскохозяйственного страхования и Госдуму свои предложения о создании государственной страховой компании (ГСК), разработанные еще в 2008 году. В нашем варианте ГСК работает на принципах сострахования с частными компаниями. Сельхозтоваропроизводитель заключает с любым страховщиком договор неполного страхования урожая с покрытием 50% рисков и оплатой 50% премии. Затем с этим полисом он идет в ГСК и получает там сертификат о страховании оставшихся 50% урожая. Субсидия из бюджета перечисляется непосредственно в ГСК. Обслуживание полисов ГСК передает в частные компании примерно за 20% комиссии. Выплаты по страховым случаям частный и государственный страховщики производят независимо друг от друга.

Такая модель позволяет полностью контролировать движение средств и искоренить само понятие схемности: частные страховщики с бюджетными деньгами просто не соприкасаются. Этот механизм не требует правки действующего законодательства и может быть введен постановлением правительства. ГСК без сострахования неприемлема, поскольку это ведет к полной монополизации рынка. Еще один обсуждаемый вариант — государственный перестраховщик, в котором агростраховщики перестраховывают определенную часть рисков. Но это противоречит Гражданскому кодексу, согласно которому страховщик может, но не обязан перестраховываться. А изменить кодекс почти невозможно.

ВГ: Смогут ли противоборствующие агростраховщики договориться?

Н. К.: Мы открыты к диалогу, но на паритетных условиях. Пока все диспуты заканчивались безапелляционным притязанием оппонентов на «30%». У нас нет нужды сливаться с НСА. И потом, существование двух объединений на одном страховом поле — это более демократично, можно сказать, «капиталистическое соревнование». Если есть разные мнения, пусть государство их выслушает, даст оценку и выберет оптимальное решение.

Интервью взяла ЕКАТЕРИНА ДВОЙНИКОВА

«ЮГОРИЯ» ПЛАТИТ КАЖДУЮ МИНУТУ

За 9 месяцев 2009 года ГСК «Югория» выплатила клиентам 3,2 млрд рублей. Основное количество выплат пришлось на автострахование: по каско - 54 тысячи выплат на общую сумму 1,7 млрд рублей, по ОСАГО - 23 тысячи выплат на сумму 622 млн рублей.

В среднем в текущем году Компания производит 470 выплат ежедневно, то есть каждую минуту рабочего дня «Югория» производит очередную выплату.

«В условиях неблагоприятной экономической обстановки многие страховые компании пытаются обеспечить свою выживаемость за счет снижения качества оказываемых страховых услуг. В «Югории», напротив, созданы и успешно действуют надежные механизмы, позволяющие своевременно и в полном объеме исполнять обязательства Компании перед клиентами в этой сложной ситуации», — заявил генеральный директор ГСК «Югория» Владимир Волков.

Особое внимание в этом году уделяется упрочению позиций Компании на столичном рынке, в том числе за счет повышения качества урегулирования убытков. В Московский филиал ГСК «Югория» недавно пришла новая команда, которая наряду с разработкой конкурентоспособных страховых продуктов, развитием агентской сети, расширением клиентской базы направила значительные усилия на ускорение процесса урегулирования убытков и сокращение долгов перед клиентами, накопленных за предыдущий период.

«Наша цель - создать максимально удобный и качественный клиентский сервис не только с точки зрения продаж, но и с точки зрения выплат, причем для всех групп клиентов и по всем видам страхования», — подчеркнула директор Московского филиала, заместитель генерального директора ГСК «Югория» Наталья Комарова.

В третьем квартале 2009 года Московский филиал «Югории» выплатил своим клиентам более 160 млн рублей по 3300 договорам. Это на 87% больше, чем во втором квартале текущего года. Средняя выплата за этот период составила 48 тысяч рублей. Повышена эффективность работы Московского Центра урегулирования убытков, перед которым сегодня поставлены задачи: оперативное рассмотрение дел, строгое соблюдение сроков выплат и предоставление клиенту подробной информации о процессе выплат.

В Московском филиале введена в действие система контроля дебиторской задолженности перед партнерами (ЛПУ и СТОА) для того, чтобы наладить взаимовыгодные и максимально надежные партнерские отношения. Также в филиале действует отдел контроля качества, основная задача которого находить в бизнес-процессах «слабые места» и оперативно вносить необходимые изменения по всем направлениям деятельности.

Более подробную информацию о ГСК «Югория» можно получить на сайте Компании www.ugsk.ru.

