

# страхование

www.kommersant.ru/region/spb

Среда 10 ноября 2010 №207 (№4507 с момента возобновления издания)

Минувшим летом о сельхозстраховании задумались даже те страховщики и сельские хозяйства, которых ранее этот вопрос не волновал. Причиной ажиотажного внимания стала засуха, побившая рекорды последних двух веков и принесящая аграриям потери более чем на 39 млрд рублей. Санкт-Петербурга этот вопрос коснулся в наименьшей степени — крупных посевных площадей здесь нет. Тем не менее, по мнению страховщиков, поле для деятельности страховых компаний в сельхозсекторе в Петербурге обширно и с каждым годом увеличивается.

## Чистое поле

Доли сельхозорганизаций в портфелях страховщиков составляют единицы процентов

### тренд

Главная специфика работы агростраховщиков в Петербурге и Ленинградской области заключается в том, что город и область находятся на территории, относящейся к зоне рискованного земледелия. В этой связи наиболее существенную часть рынка агрострахования во всем мире — страхование урожая — здесь перевешивает страхование животных и недвижимости сельхозпроизводителей. «Изначально наша программа страхования была больше ориентирована на южные регионы, Черноземье и Приволжье. Эти районы традиционно отличались развитым сектором агропроизводства, а в последние годы именно туда устремились большая часть инвестиций в сельхозотрасль. Теперь же, получив богатый опыт и отработав технологии работы с сельхозрисками, мы активно продвигаем программу сельхозстрахования в Сибири, Центральной России и на Северо-Западе. Для Северо-Западного региона характерен спрос на страхование животных, птицы, спецтехники, прочего имущества, в том числе и передаваемого в залог банкам. Если говорить о портфеле сельхозрисков, то наибольший его долю занимает ответственность по договорам страхования животных (более 11 млрд рублей с начала года), страхование урожая на втором месте, по озимой и яровой кампаниям 2009-2010 годов — почти 5 млрд рублей», — рассказал Дмитрий Королев, начальник отдела коммерческого страхования управления страхования имущества юридических лиц департамент индустриального страхования «АльфаСтрахование». Директор филиала «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Андрей Александров подтвердил, что основную часть портфеля филиала по страхованию сельхозрисков составляют полисы по страхованию животных, в том числе поголовья птицы, недвижимого имущества производителей сельхозтоваров, сельскохозяйственной техники и оборудования. Павел Рюмин, директор департамента корпоративных продаж Северо-Западной дирекции РОСНО, уточнил, что основными клиентами РОСНО на Северо-Западе являются молочные хозяйства.



У многих сельхозорганизаций в регионах не хватает собственных средств даже для нормального ведения хозяйства, не говоря уже о покупке дорогостоящего страхового покрытия даже с учетом государственной программы субсидирования страховых взносов

рынок сельхозстрахования в Петербурге и Ленинградской области, но сошлись в общем мнении, что его размер невелик. Правда, за последние пять лет здесь наблюдается осязаемый рост. Например, Дмитрий Королев из «АльфаСтрахования» уверяет, что доля премии по договорам страхования сельхозрисков в общих сборах компании по страхованию имущества в 2004-2005 году колебалась на уровне 1%, а по прогнозам на текущий год эта доля может достигнуть 10%. Андрей Александров из «Ингосстраха» поделился сведениями о том, что по Северо-Западному филиалу зафиксирован прирост в плане увеличения клиентской базы на 20% по сравнению с показателями 2009 года. Павел Рюмин из РОСНО заверил, что количество клиентов за последние пять лет увеличилось примерно в три раза. Рост подтвердил и Олег Блинков, руководитель Центра сельскохозяйственного страхования компании «Росгосстрах».

При этом участники рынка считают, что темпы роста сельхозстрахования могли бы быть намного выше. Например, Андрей Александров полагает, что по примерным оценкам потенциал филиала

«Ингосстраха» реализован не более чем на 60% от возможных показателей. Остальные опрошенные «Ъ» эксперты затруднились дать приблизительную оценку, но сошлись во мнении, что потенциал для роста есть. Но, на их взгляд, этот потенциал не реализован в основном по не зависящим от страховщиков причинам, связанным с несколькими проблемами в отрасли.

Дмитрий Королев из «АльфаСтрахования» перечислил эти проблемы. Первая заключается в низком платежеспособном спросе. «У многих сельхозорганизаций в регионах не хватает собственных средств даже для нормального ведения хозяйства, не говоря уже о покупке дорогостоящего страхового покрытия даже с учетом государственной программы субсидирования страховых взносов», — объясняет господин Королев. Вторая — низкая страховая культура и недоверие к страховщикам. «Долгое время сегмент игнорировался крупными федеральными страховщиками и фактически был отдан на откуп мелким региональным компаниям, которые не могли и не хотели обеспечить надлежащее

качество страховых услуг. Существенный перелом в ситуации наступил лишь в последние два-три года, когда все новые и новые компании начали активно выходить на рынок сельхозстрахования и быстро наращивать свои портфели договоров, вытесняя с рынка региональных страховщиков. Но два-три года — слишком малый срок для того, чтобы сформировать новый формат отношений между страховым сообществом и сельхозпроизводителями», — считает господин Королев.

Все опрошенные «Ъ» страховщики среди основных причин, препятствующих развитию сегмента агрострахования, назвали несовершенство государственной системы поддержки. «Во-первых, государство так до конца и не может решить объем своего участия: либо это будет субсидирование страхования только на случай серьезных природных катастроф, либо повсеместное участие в добровольном страховании, решение проблемы упирается как в объем средств, которые государство готово выделить на программу, так и в желании достичь баланса между интересами страховщиков, сельхозпро-

изводителей и банков. Вторых, проблемой является несовершенство системы планирования и распределения госсубсидий, из-за которой некоторые фермеры или целые регионы субсидиями не охвачены», — делится наблюдениями господин Королев. Сергей Бровко, управляющий по маркетингу РЕСО в Санкт-Петербурге, уверен, что серьезное агрострахование возможно лишь при больших государственных субсидиях. В пример он приводит США, где до мирового экономического кризиса в 2000-х годах совокупная годовая премия составляла порядка \$4 млрд в год, при принимаемых страховщиками рисках более \$40 млрд. При этом более половины премии было заплачено страховщикам за счет государства. Застраховано оказалось около двух третей от общих засеянных площадей.

Страховщики ожидают принятия специального закона о добровольном страховании урожая, животных и объектов аквакультуры. С точки зрения господина Александрова, в таком законе должны быть четко определены общероссийские стандарты качества страховой услуги, предоставляемой

сельхозпроизводителю: понятие страхового случая, определения и критерии наступления страховых рисков, перечень оснований для освобождения страховщика от ответственности по договору страхования, процедуру урегулирования убытков и параметры для оценки размера ущерба.

Господин Александров полагает, что эти меры позволят сформировать стандарты предоставления страховой защиты, общие для всех участников рынка, и, таким образом, разрушить привычное для фермеров недоверие к страховым компаниям. Кроме того, это будет способствовать созданию прозрачной и управляемой системы государственного контроля за надлежащим качеством использования государственных средств, выделяемых для субсидирования страхования, а также полнотой и своевременностью выплат, осуществляемых всеми страховщиками.

В настоящее время официально существуют две модели агрострахования — с государственной поддержкой, при которой аграриям возмещается 50% уплаченной страховой премии, и без господдержки, при которой страхователь и страховщик индивидуально обговаривают условия страхования и выбирают риски. В целом на страховом рынке на долю первого приходится до 90%. «Основные сложности при модели работы с господдержкой — это жесткая регламентация страховых рисков, отсутствие широкого набора программ страхования и привязка тарифов к ставкам для расчета субсидий. Все это не позволяет предложить страхователям защиту, наиболее полно удовлетворяющую их потребности», — считает Павел Рюмин. На его взгляд, эффективнее было бы выделить ставки для расчета субсидий как инструмент, определяющий объем поддержки по конкретному договору страхования, а страховые тарифы сделать свободными. Это бы позволило устанавливать страховые тарифы, соответствующие риску конкретного страхователя, и эффективнее использовать бюджетные средства.

Олег Блинков из «Росгосстраха» сетует на отсутствие четкой политики в предоставлении субсидий и компенсаций сельскохозяйственным товаропроизводителям; погашение кредитов является одной из

причин, тормозящих развитие сельскохозяйственного страхования. Так, с одной стороны чиновники говорят о необходимости страховать урожай, что будет залогом предоставления гарантий в эффективности использования средств на поддержку сельского хозяйства, с другой стороны, помощь выделяется либо одинаково (без учета того, что застраховавшиеся предприятия несли дополнительные расходы), либо вообще выплачивается только тем, кто не страховался. И как следствие, такая политика не улучшает систему сельскохозяйственного страхования.

Еще одна серьезная проблема для страховщиков — отсутствие достоверной статистики для установления оптимальных тарифов. По заверениям участников рынка, найти качественную статистику недоборов урожая невозможно. Информация от сельхозпроизводителей сильно искажена в связи с наличием полулегального рынка зерна и воровством в хозяйствах. К этому добавляется и желание некоторых регионов отчитаться о перевыполнении мифического плана по урожайности или, наоборот, продемонстрировать колоссальные убытки в ожидании федеральной помощи. Статистика страховых компаний хотя и более достоверна, но довольно фрагментарна, поскольку охватывает лишь хозяйства, стабильно страхующиеся год от года. Отсутствие статистики не позволяет страховщикам утверждать о достаточности или, например, избыточности существующих на рынке страховых тарифов.

«Развитию сельхозстрахования на Северо-Западе мешало отсутствие системного подхода государственных структур разного уровня — федеральных и региональных — к организации государственного сельхозстрахования — путем субсидирования и стимулирования сельхозпроизводителей, выделяющих средства на сельхозстрахование», — резюмирует Сергей Бровко. Страховщики полагают, что по мере того, как страховому сообществу рука об руку с сельхозпроизводителями и государством удастся преодолеть все перечисленные барьеры, сельхозстрахование станет действительно удобным и эффективным инструментом обеспечения стабильности сельхозотрасли.

18  
страница

### Оздоровительное МСФО

Страховые компании переводят на международные стандарты отчетности

18  
страница

### Строительно-монтажное будущее

Страхование СМР в ожидании восстановления рынка



19  
страница

### Станок под защитой

Лишь 15% промышленных компаний страхуют свое имущество в Санкт-Петербурге



20  
страница

### Ставка на медцентры

Страховщики продолжают открытие собственных клиник



**РОСГОССТРАХ**  
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.RGS.ru

ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД  
В НЕДЕЛЮ Р У Б Л Е Й\*

\* Общие средневзвешенные данные по выплатам за 2009 год страховыми обществами группы компаний РОСГОССТРАХ

000 «Росгосстрах», лицензия С № 0917 50 выдана ФСХН 05.12.2009 г.