

# Встали на рельсы



**Страховая компания «ГЕФЕСТ», давно известная строителям-железнодорожникам как лидер страхования строительных рисков, начала активно развиваться в качестве страховщика железнодорожного транспорта. О причинах этого и об особенностях разных видов страхования для железнодорожной отрасли рассказывает директор Департамента промышленного и транспортного страхования САО «ГЕФЕСТ» Владимир Лакеев.**

**— Владимир Георгиевич, почему «ГЕФЕСТ» начал заниматься страхованием локомотивов и вагонов?**

— Мы давно выступаем в качестве страховщиков крупных объектов железнодорожного строительства: железнодорожных линий Беркажит — Томмот — Якутск, Эльга — Улак, подъездных путей к Чинейскому месторождению и т. д.

Общаясь со специалистами железнодорожной отрасли, мы поняли, что востребовано не только страхование строительных рисков, но и страхование грузов и ответственности перевозчика, страхование рисков в локомотивном и вагонном хозяйствах. Благодаря многолетнему страхованию грузоперевозок у нас достаточно тесные взаимоотношения с Гильдией экспедиторов России, мы знаем, что проблем, связанных со страхованием в транспортной отрасли, очень много. Поэтому в прошлом году мы разработали специальные программы страхования для организаций транспортного сектора.

**— Как вам удалось достаточно быстро перестроиться на новые виды страхования, организовать сервис?**

— Мы предлагаем более 30 видов страхования, и их становится все больше, поэтому опыт у нас большой. Настроен сервис: круглосуточный прием сообщений об убытке и консультирование, персональный клиент-менеджер. Создано специальное подразделение — департамент промышленного и транспортного страхования, который занимается в первую очередь страхованием подвижного состава, контейнеров, страхованием грузоперевозок. Конечно, мы предлагаем всем нашим клиентам — и строителям, и энергетикам, и железнодорожникам — виды классического страхования: грузовых и легковых автомашин, имущества, строительных рисков, страхование персонала. При комплексном страховании для организаций предусмотрены существенные скидки.

Документооборот у нас оперативный — в заявлении или извещении на страхование достаточно указать реквизиты документов по перевозке, а предоставлять оригиналы не обязательно; при заключении генерального договора есть возможность предусмотреть работу только по акцептованному извещению.

**— Известно, что «ГЕФЕСТ» в свое время был создан выпускниками МИИТ, наверное, вам это помогает в работе с транспортниками?**

— Да, у нас в компании работают несколько десятков выпускников и студентов МИИТ, практически для всего руководства «ГЕФЕСТа» главный транспортный вуз страны — alma mater. Мы активно сотрудничаем с Ассоциацией выпускников, общаемся с коллегами.

**— Вопрос, актуальный из-за кризиса, — насколько доступно сейчас страхование для транспортных организаций?**

Если говорить о страховании подвижного состава, этот вид страхования очень доступный по цене, годовой полис обойдется порядка 0,2–0,3% от стоимости самого средства транспорта. Ну, например, на днях мы застраховали два тепловоза марки ТЭМ-2. Общая страховая сумма, т. е. максимальное страховое возмещение, которое может получить страхователь в случае полной гибели этой техники, составила 13,7 млн руб. А страховой взнос за оба тепловоза составил около 30 тыс. руб. Кстати, оба тепловоза переданы страхователем — лизинговой компанией — в лизинг, и еще являются и предметом залога.

Договор страхования не обязательно заключать на год, можно на любой срок от одного месяца, страховую премию можно оплатить в рассрочку. За такие небольшие деньги подвижной состав будет защищен и во время его эксплуатации на путях общего и необщего пользования, и при направлении на хранение. Страхование контейнеров еще дешевле — 0,1% от стои-

мости при перевозке, 0,007% — при хранении.

**— Если говорить о страховании грузоперевозок, в прошлом году этот рынок существенно сократился из-за кризиса?**

— Да, хотя наибольший спад произошел на рынке страхования автомобильных грузоперевозок — на 30%, а для железнодорожных перевозок — примерно на 10%. По видам грузов отметим уменьшение объемов страхования угля, металлов и наливных грузов. Страхование остальных видов грузов в меньшей степени пострадало от кризиса и если сократилось, то незначительно.

В «ГЕФЕСТе» по итогам прошлого года объем страхования грузоперевозок, наоборот, значительно вырос. У нас страхование большинства перевозимых грузов организовано без проведения осмотра, страховая защита начинает действовать с момента подписания договора, а не с момента оплаты, — клиенты это ценят.

**— За что чаще всего приходится выплачивать страховки владельцам грузов?**

В последнее время наибольшее количество выплат страхового возмещения происходит по причине полной или частичной пропажи груза, несколько меньше — по причине повреждения груза в пути или на месте временного хранения. Недавно «ГЕФЕСТом» было выплачено два страховых возмещения по договорам страхования грузов — 1,3 и 2,4 млн руб., в этих случаях произошла кража косметической продукции и сыров.

**— Каковы ближайшие перспективы развития вашего бизнеса? Планируете ли вы расширяться и дальше, выходить на новые рынки?**

— Конечно, несмотря на кризис надо двигаться вперед, выходить на новые рынки. В нашей экономике много отраслей, в которых страхование еще недостаточно развито. Мы активно работаем с различными предприятиями и надеемся, что скоро нас будут знать не только как лучших строительных страховщиков, но и как профессиональных страховщиков корпоративных рисков для любых компаний. Тем не менее, строители и железнодорожники всегда останутся нашими любимыми клиентами.