

Полис вместо ружья



Страхование грузов, как и остальные сегменты страхового рынка показывает в этом году неплохие результаты. По итогам года рост страховых премий составит около 15 % и превысит 13 млрд руб. Тем не менее на докризисный уровень показатели этого рынка пока не вышли. О проблемах страхования грузоперевозок и перспективах его развития в 2011 г. рассказал заместитель генерального директора страхового общества «ГЕФЕСТ» Константин Барковский.

— Константин Олегович, каков ваш прогноз по итогам развития рынка страхования грузов в этом году?

— Последние данные говорят о том, что этот сегмент все-таки сможет выйти в рост, и составит он не менее 15 %. В «ГЕФЕСТе» за 9 месяцев этого года прирост премии по страхованию грузов составил уже 52 %. В прошлом году нам тоже удалось добиться роста в 50 %, несмотря на произошедшее на рынке серьезное падение сборов.

— Как вы считаете, чем обусловлен рост?

— Как и во многих других сегментах страхового рынка, рост обусловлен улучшением ситуации в экономике, подъемом ВВП. В прошлом году произошло снижение внутреннего производства в стране, соответственно снизились как внутрироссийские, так и международные перевозки. В результате рынок страхования грузов серьезно просел. Каких-либо предпосылок для значительного роста пока нет и, полагаю, в ближайшие годы не предвидится. Но, несмотря на это, за счет благоприятной экономической конъюнктуры и увеличения внутреннего производства сегмент страхования грузов будет продолжать расти в среднем на 5–10% в год.

— Что препятствует росту рынка страхования грузов?

— Основным сдерживающим фактором является довольно низкая культура страхования в этой отрасли. Привычка страховать от различных жизненных ситуаций еще не укрепилась в сознании наших граждан так, как это произошло на Западе. Вот почему подавляющее большинство экспортно-импортных перевозок застрахованы, а внутрироссийские — нет. К тому же грузовладельцы и перевозчики привыкли строить отношения «на доверии» и не подстраховывать свои контракты с помощью полиса. Безопасность перевозок при этом они

обеспечивают вооруженной охраной. К сожалению, охранник с ружьем пока видится многим клиентам более действенной и наглядной мерой обеспечения сохранности грузов, чем страхование. И это несмотря на то, что охрана обходится намного дороже и в случае, предположим, стихийных бедствий вряд ли способна помешать ущербу, а тем более возместить его.

— Ну, с охранника спросить можно, а вот со страховой компании не всегда: известны случаи, когда страховщик всевозможными способами пытается не выплатить возмещение, и такие события на рынке не единичны.

— К сожалению, среди 700 страховых компаний, работающих на российском страховом рынке, остаются «паршивые овцы», которые портят репутацию всем остальным. Однако рынок уже не первый год переживает активную «перетряску» со стороны контролирующих органов, и это явно идет ему на пользу. Часть ответственности можно возложить и на клиентов: зачастую они неосмотрительно выбирают недобросовестного страховщика, ориентируясь только на цену полиса — в 2–3 раза ниже среднерыночного. А потом получают отказ в выплате возмещения. Некоторые перевозчики, оказавшиеся в подобной ситуации в прошлом году, сейчас приходят к нам и хотят получить полис на полную страховую сумму: от всех рисков, с меньшим количеством оговорок и франшиз.

— Насколько серьезно стоит проблема демпинга? Или в этом году она не беспокоит рынок?

— Тарифы по страхованию грузов, «рухнувшие» в кризисный год, в этом году так и не смогли вернуться даже на прежний уровень. Виной тому демпинговая политика некоторых страховых компаний, которые специально для привлечения клиентов снижают цены. Видимо, по-другому они их привлечь неспособны. В итоге остальные страховые компании также вынуждены снижать тарифы. Конечно, для клиентов это плюс. С другой стороны, у каждого страхового продукта есть своя себестоимость, ниже которой цена снижаться не может. Иначе начинаются разные ухищрения — хитро составленные условия страхования, отказы в выплатах, экономия на «спичках». В результате страдают сами клиенты.

— По вашей статистике, за какие риски вы чаще всего платите возмещения?

— У нас, как, впрочем, и по рынку в целом, наибольшее количество выплат происходит по причине пропажи груза. В последние годы, особенно в кризис, грузы стали пропадать с большей регулярностью. При этом злоумышленники действуют все более изобретательно. Так, несколько месяцев назад «ГЕФЕСТом» было выплачено возмещение в 800 тыс. руб. за кражу груза детской обуви, которая перевозилась из Москвы в Ригу. По пути следования фуры неуставовленные лица проникли в тентованный прицеп, обрезав таможенный трос, и похитили в пути часть груза. Они выбросили его на дорогу, а затем подобрали и увезли. Ситуации, с которыми сталкивается каждый перевозчик на российских дорогах, тянут на хороший приключенческий роман. Другое дело, что страхование в «ГЕФЕСТе» обеспечивает этим приключениям куда более оптимистичную концовку.

