

Страхование грузов: системный подход против стереотипов

К. О. БАРКОВСКИЙ, заместитель генерального директора САО «Гефест»



По итогам прошлого года рынок страхования грузов, несмотря на все пессимистичные прогнозы экспертов, показал рост в 17 % и составил 18 млрд руб., но не достиг докризисного уровня. В общей структуре страхового рынка данный сегмент занимает скромную долю — всего чуть более 3 %, однако в перспективе он является довольно привлекательным для страховщиков и обладает потенциалом роста.

Привычка рисковать

В нашей стране страхованием не охвачено порядка 70 % перевозок, в то время как на Западе этот показатель равен 10 %. По данным Федеральной службы страхового надзора за 2010 г., 14 млрд сборов (т.е. почти 80 % от всего объема рынка) приходится на Москву, с огромным отставанием за ней следует Санкт-Петербург (988 млн руб.), а затем с колоссальным отрывом идут остальные регионы. Есть такие субъекты, в которых вообще ни одна перевозка грузов не страхуется.

Эти цифры еще раз подтверждают, что владельцы грузов и перевозчики не знают о страховании или знают, но все равно не хотят страховать свой груз. В первую очередь такая ситуация обусловлена низкой страховой культурой. За рубежом является нормой не только страхование грузов, но и наличие страховки вообще во всех сферах жизни и бизнеса. Считается, что должен быть застрахован любой актив, любой шаг. Но если иностранцы готовы платить большие деньги за предсказуемость бизнеса и его защиту от всевозможных рисков, то наши бизнесмены, наоборот, привыкли к рискам.

Страховое недоверие

Впрочем, нельзя всю вину перекладывать на перевозчиков и грузовладельцев: зачастую их нежелание страховать связано с негативным опытом работы со страховщиками. Получив в первый раз необоснованный отказ в выплате, они утрачивают доверие к страховым компаниям. Чаще всего заменной страховому полису служит вооруженная охрана. Грузовладельцы считают, что пара охранников, которые сопровождают груз, — это реальная защита, а страховка — что-то «виртуальное», ненадежное.

Но в случае ДТП или стихийного бедствия охранник, даже вооруженный до зубов, вряд ли чем-то поможет. К тому же такое сопровождение перевозки обходится намного дороже страховки. Поэтому теоретически выгоднее страховка, но на практике многие пока предпочитают охрану.

Развитию этого сегмента рынка мешает также отсутствие законодательной базы, регулирующей отношения грузовладельцев с экспедиторами и перевозчиками. Очень часто экспедиторы выполняют роль агентов-посредников между грузовладельцем и перевозчиком, не участвуя при этом в документообороте. В итоге возникает ситуация, когда экспедиторы не несут ответственности за груз, что очень часто приводит к мошенничеству. В особенности это касается железнодорожных перевозок, где, с точки зрения нашего законодательства, присутствует только один перевозчик — ОАО «РЖД», а все остальные компании, осуществляющие работу с железнодорожными грузами, исполняют роль экспедиторов или посредников, несмотря на то что многие из них владеют собственным парком подвижного состава.

Преступные схемы

Проблема мошенничества, особенно обострившаяся после кризиса, беспокоит как страховщиков, так и владельцев грузов. Мошеннические схемы бывают довольно трудно распознать, поскольку с каждым годом они становятся все более изощренными. В большинстве случаев пропажи машины вместе с грузом происходят по причине мошеннических действий перевозчиков или преступников, подменяющих сотрудников транспортной организации непосредственно перед получением товара со склада. Многие крупные выпла-

ты САО «Гефест» связаны с кражей груза именно такими подставными водителями. Сотрудники нашей службы безопасности в прошлом году пресекли несколько мошеннических операций. Конечно, в первую очередь решение этой проблемы зависит от самих грузовладельцев — нужно более тщательно выбирать экспедиторов и не руководствоваться при этом дешевизной.

«Коробок» нет

В страховании грузов нет типовых и «коробочных» полисов. При формировании покрытия страховая компания учитывает тип груза (например, продукты питания, бытовая техника), вид транспорта, территорию перемещения, наличие охраны, перегрузок и другие параметры. На основе этих данных андеррайтеры страховщика оценивают вероятность гибели или повреждения груза. Затем определяется страховая сумма, франшизы и рассчитывается страховой тариф. При этом страховщик дает рекомендации, как минимизировать риски угона, пропажи, порчи или гибели товара.

Синергия роста

Две основные проблемы, которые тормозят развитие рынка страхования грузоперевозок — низкий уровень страховой культуры и недоверие к страхованию, невозможно победить, если действовать поодиночке и точно. Для этого нужен системный подход, страховщики должны работать сообща и проводить более активную просветительскую работу, рассказывать перевозчикам, в чем выгода страховки. Конечно, страховые компании должны при этом доказывать свою полезность и на деле, выполняя взятые на себя обязательства. В данном случае выплаты — самая лучшая реклама. Если все страховое сообщество пойдет по этому пути, то со временем, через несколько лет, рынок страхования грузов может выйти в драйверы страхового рынка.

По моим прогнозам, в этом году рынок страхования грузов при благоприятной экономической ситуации сможет вырасти на 15–20 %, что позволит ему достичь докризисного уровня.