

окончил Московский Государственный Открытый Университет по специальности «Экономист в области строительства» в 1998 году. Прошел службу в рядах Вооруженных сил РФ. В страховании с 1995 года. С 2003 по 2010 гг. являлся заместителем генерального директора, первым заместителем генерального директора ГСК «Югория», а с 2010 года по 2012 год — генеральным директором Государственной Страховой Компании «Югория».

С декабря 2012 года – генеральный директор компании ОАО Страховое Общество «ЯКОРЬ».

Предприятия малого и среднего бизнеса нуждаются в защите рисков, и большинство страховых компаний сходятся во мнении, что сегмент малых и средних предприятий является одним из перспективных направлений развития страхования в России. Тем не менее, до сих пор этот вид страхования развивался в нашей стране достаточно слабо. Алексей Семенихин, генеральный директор Страхового Общества «ЯКОРЬ», считает, что главной причиной этого является слабая осведомленность предпринимателей о возможностях по страхованию бизнес-рисков.

«Современные страховые технологии»: Алексей Михайлович, в развитых странах малый и средний бизнес активно использует самые разные виды страхования. Почему в России это не так?

Алексей Семенихин: Развитие малого бизнеса в Западных странах происходило более быстрыми темпами и уже давно миновало этап своего становления. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран в настоящее время составляет порядка 50-60%, тогда как в России долгое время сектор мало-

го и среднего предпринимательства пребывал в состоянии стагнации. В настоящее время доля малого бизнеса в РФ значительно ниже аналогичного показателя в развитых странах – около 20%, и, по данным Минэкономразвития, прирост этой доли за последние три года составил не более 5%.

Многим из предпринимателей, начинающих свое небольшое дело в России, не хватает знаний в финансовой сфере и в области управления рисками. Они просто не имеют опыта использования механизмов страхования для минимизации финансовых рисков своего предприятия. Интерес предпринимателей к страховым продуктам, которые сегодня существуют на рынке, практически отсутствует. Бытует также довольно распространенное в среде малого и среднего бизнеса мнение о том, что страхование - это очень дорого. В процессе переговоров с потенциальными страхователями я часто замечаю удивление: люди осознают, что стоимость услуги по страхованию имущества, оборудования или товарных запасов не так велика, как им представлялось.

«ССТ»: Как Вы оцениваете нынешний уровень проникновения страхования в сегмент малого и среднего бизнеса?

**А.С.:** Если в процентах, то в лучшем случае – 15-20, в основном за счет страхования залогового имущества предприятий или имущества, приобретенного в лизинг. Что касается добровольно-

го страхования, то таких предпринимателей, которые осознают необходимость страховой защиты своего бизнеса, пока единицы.

«ССТ»: Может ли государство регулировать этот процесс и насколько необходимо участие государства в данном вопросе?

**А.С.:** Участие государства необходимо, прежде всего, на законодательном уровне.

В частности, в прошлом году Госдумой во втором чтении был отклонен законопроект о замене лицензирования обязательным страхованием гражданской ответственности и развитие данного вида страхования не получило дальнейшего развития. Сегодня лицензируется 184 вида предпринимательской деятельности,

большинством из этих видов могут заниматься предприятия малого и среднего бизнеса. Однако страховать свою ответственность они не могут, поскольку в большинстве случаев данная ответствен-



Для консультаций предпринимателей по вопросам страхования наиболее целесообразно, на наш взгляд, использовать электронные площадки, которые уже существуют и активно посещаются представителями малого и среднего бизнеса, это сайт Опоры России, Торгово-Промышленной Палаты и сайты Фондов содействия развитию малого бизнеса.

ность вытекает из договоров, заключаемых предпринимателями с потребителями их товаров, работ (услуг), а такая ответственность может быть застрахована согласно 932 статье ГК РФ только в случаях, предусмотренных законом.

Кроме того, затраты на страхование ответственности предприятие не имеет права относить на себестоимость товаров, работ (услуг),

за исключением обязательных видов страхования.

Подобные вопросы могут быть решены только на уровне государства, а что касается организационных вопросов и вопросов повышения страховой культуры в среде наших предпринимателей, этим должны заниматься сами страховые компании.

«ССТ»: С Вашей точки зрения, что должно измениться, чтобы ситуация со страхованием малого и среднего бизнеса приблизилась к европейским стандартам? Как преодолеть страховой нигилизм?

А.С.: Сегодня во всех субъектах Российской Федерации организованы Фонды поддержки предпринимательства. Они оказывают разнообразную консультативную помощь, осуществляют обучение предпринимателей, но вопросам страхования в обучающих программах внимания уделяется очень мало. Конечно, в большей степени это проблема не столько самих предпринимателей, сколько страховых компаний. Страховщики не очень активно работают с этим сегментом.

Для развития страхования малых и средних предприятий страховщикам прежде всего необходимо использовать потенциал объединений предпринимателей, таких как Опора России, Фонды поддержки предпринимательства в субъектах Федерации. Необходимо, чтобы они задумались о значимости освещения вопроса страхования в процессе общения с малым бизнесом, чтобы эти организации инициировали приглашение страховых компаний для обучения предпринимателей азам страховой грамотности. Столь же важна готовность со стороны страховых компаний к диалогу с предпринимателями, ведь лучше самих страховщиков о страховании никто рассказать не сможет.

Для консультаций предпринимателей по вопросам страхования наиболее целесообразно, на наш взгляд, использовать электронные площадки, которые уже существуют и активно посещаются представителями малого и среднего бизнеса, это сайт Опоры России, Торгово-Промышленной Палаты и сайты Фондов содействия развитию малого бизнеса. С их помощью можно оперативно информировать предпринимателей о страховых продуктах, методах применения тех или иных страховых технологий, приводить расчеты тарифов, примеры страховых выплат.

Часто страховщики забывают, что страхование должно обеспечивать удобную и надежную финансовую защиту. Случаи страховых выплат должны обязательно широко освещаться в СМИ, чтобы предприниматели понимали, что страхование работает. Все эти мероприятия необходимы и нам, страховщикам, для того чтобы более глубоко вникнуть в проблемы предпринимателей, понять их потребности, сформировать «удобные» для них продукты.

Страховое Общество «ЯКОРЬ» основано в мае 1991 года. Компания имеет лицензии ФССН на страхование и перестрахование и предлагает своим клиентам более 80 различных страховых продуктов. Совокупные активы Обшества на 31.12.2012 составляют 1 035 млн. рублей. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам І полугодия 2012 года компания занимает 41-е место среди 100 ведущих страховщиков России по добровольным видам страхования. Региональная сеть компании включает в себя 9 филиалов в крупнейших горо- $\partial ax P\Phi$ 

**CCT:** Алексей Михайлович, какие, на Ваш взгляд, страховые продукты могут быть интересны и актуальны для предприятий малого и среднего бизнеса?

А.С.: Предприятия малого бизнеса финансово более уязвимы, нежели крупные компании. Я не хочу сказать, что они подвержены большим рискам, нет. Риски для всех предприятий примерно одинаковы. Но одни и те же негативные события могут повлечь за собой последствия разной степени тяжести. И если крупный бизнес в большинстве случаев в состоянии собственными средствами компенсировать последствия пожара на своем предприятии, потерю партии товара, например в результате залива на складе или кражи, то для малого бизнеса это может оказаться настоящей катастрофой. Как правило, для создания своего небольшого предприятия владелец привлекает заемные средства, использует банковские кредиты, приобретает оборудование в лизинг. И если с этим оборудованием, товаром или другими активами компании что-то случается, то у предпринимателя остаются непогашенный кредит, незавершенные долговые обязательства. А реальных оборотных средств у малого предприятия, для того чтобы быстро компенсировать потери и продолжить работу – нет. Следовательно, нет возможности получить прибыль и покрыть непредвиденные убытки.

Так же актуально для малого предпринимательства страхование ответственности. Многие заказчики, заключая дого-

воры подряда с небольшими предприятиями на выполнение работ или услуг, хотят быть уверенными, что договорные обязательства

будут выполнены качественно и в срок. В этом случае полис страхования ответственности за выполнение данного вида работ будет служить дополнительным плюсом при выборе подрядчика, ведь это гарантия надежности и обязательности предприятия, особенно если речь идет о компании, которая недавно работает на рынке и не имеет многолетней сложившейся деловой репутации.

Отдельно необходимо сказать об индивидуальном страховании физических лиц. Как правило, организация работы малого предприятия опирается на способности одного человека – собственника бизнеса. Он определяет успех работы всего предприятия. Если с этим человеком что-то случается, то предприятие несет существенные риски и может вообще исчез-

нуть. Поэтому страхование первого лица компании от несчастного случая и болезней вполне может быть востребовано для малого и

среднего бизнеса.

Страхование, особенно в начальной стадии организации и развития бизнеса, имеет, на мой взгляд, существенное значение. И главной задачей страховщиков на данном этапе является необходимость донести все положительные стороны страхования до предпринимателей.

«ССТ»: Интересно ли страховщикам работать в этом

сегменте? Насколько это перспективный бизнес для страховой компании?

А.С.: Для страхового бизнеса это, несомненно, перспективный сегмент. Рынок малого и среднего предпринимательства, несмотря на все сложности развития, растет; количество предприятий увеличивается; приобретается новая техника, расширяется производ-



Предприятия малого биз-

неса финансово более уязвимы, нежели крупные компании. Я не хочу сказать, что они подвержены большим рискам, нет. Риски для всех предприятий примерно одинаковы. Но одни и те же негативные события могут повлечь за собой последствия разной степени тяжести.

ство. Все это требует надежной финансовой зашиты.

Развитие страхования в сегменте малого и среднего бизнеса, конечно, требует, определенных вложений от страховых компаний,

причем зачастую не столько финансовых, сколько интеллектуальных и временных. Необходимо популяризировать идеи страхования, создавать новые страховые программы. Это небыстрый и трудоемкий пропесс.

«ССТ»: Расскажите, пожалуйста, подробнее о планах Страхового Общества «ЯКОРЬ» по работе в сегменте малого и среднего бизнеса.

А.С.: Существует огромное разнообразие предприятий, относящихся к категории малых и средних. Для того чтобы эффективно с ними работать, необходимо очертить приоритетные направления. Попытка подготовить страховой продукт для «абстрактного» малого предприятия приведет к тому,

что приобретение этого продукта страхователем будет сопряжено с необходимостью заполнения большого числа сложных анкет с множеством уточняющих вопросов и коэффициентов.

Специалисты Страхового Общества «ЯКОРЬ» провели маркетинговые исследования и выделили для себя перспективные целевые сегменты предприятий малого и среднего бизнеса.

Сейчас мы готовим программы страхования для этих предприятий. Этот процесс требует большой и серьезной работы, учета специфики и направлений бизнеса, организации перестраховочных

процессов. Есть масса моментов, которые необходимо увязать, чтобы продукты для малого и среднего бизнеса действительно заработали.

Нами также подписано соглашение о стратегическом партнерстве с «Фондом содействия кредитованию малого бизнеса Москвы». В настоящее время уже заплани-



Развитие страхования в сегменте малого и среднего бизнеса, конечно, требует, определенных вложений от страховых компаний, причем зачастую не столько финансовых, сколько интеллектуальных и временных. Необходимо популяризировать идеи страхования, создавать новые страховые программы. Это небыстрый и трудоемкий процесс.

ровано несколько мероприятий под патронажем Фонда, в рамках которых специалисты Страхового Общества «ЯКОРЬ» проведут для предпринимателей консультации в области страхования финансовых рисков малого бизнеса. Это первый шаг.

Далее, в наших планах выход и на другие площадки: Торговопромышленную палату и Опору России. В партнерстве с этими структурами мы планируем работать над распространением информации о страховании в среде предпринимателей. Не обойдется и без сотрудничества с банками, лизинговыми компаниями и другими финансовыми институтами, услугами которых пользуются малые предприятия на этапе своего становления и в процессе расширения бизнеса.

Если у нас все получится и будут положительные результаты, возможно, это подтолкнет и других страховщиков к работе в этом сегменте.

«ССТ»: Каких результатов Вы ожидаете от взаимодействия с «Фондом содействия кредитованию малого бизнеса»?

**A.C.:** Мы рассчитываем на то, что при успешном развитии событий доля программ по страхованию малого и среднего предпринима-

тельства в объеме страховых сборов нашей компании достигнет 60%.

РОССИЙСКИЙ СТРАХОВОЙ ФОРУМ 2013

Б Б ПРЕСС-КОНФЕ-РЕНЦИЯ НСА

СЕМИ-НАР ТПП РФ