БЕЗ ПОТЕРЬ

Сергей Лапашин

окончил в 1989 году Московский лесотехнический институт, факультет ФЭСТ. Потом преподавал в этом институте. С 1992 года ушел в страхование, работал в компании «АСКО», затем в 1993 году – в компании «НАЛКО». С 1996 года и по сей день работает в ОАО СК «ПАРИ». Должность – начальник департамента страхования грузов и ответственности экспедиторов.

Фото: СК «ПАРИ»

Страховая компания «ПАРИ» специализируется на страховании грузов, начиная с 90-х годов. Начальник департамента страхования грузов и ответственности экспедиторов страховой компании «ПАРИ» Сергей Лапашин рассказал об основных проблемах страхования грузоперевозок в России и о подходах перевозчиков и владельцев грузов к страхованию.

«Современные страховые технологии»: Сергей Львович, расскажите, пожалуйста, о своей работе в компании!

Сергей Лапашин: В компанию «ПАРИ» я пришел в 1996 году. Это было время становления коммерции в стране. Многие уходили в торговлю и вкладывали зачастую все свои средства в развитие бизнеса. Перевозки, как по России, так и из-за границы, набирали обороты. Естественно возникла потребность в защите перевозимого имущества. Правда, тогда страхование грузов носило более формальный характер, чем сегодня, и являлось скорее частью услуг, входящих в набор логистических процессов. В компании уже тогда этому виду страхования уделялось особое внимание, как одному из перспективных и основных в портфеле. Наши специалисты изначально работали со всеми слоями российского предпринимательства от так называемых «челноков» до круп-

СК «ПАРИ»

основана в марте 1992 года, универсальная страховая компания. Имеет лицензию на 62 вида страховых услуг и перестраховочную деятельность.

Предоставляет широкий спектр страховых услуг, как для физических, так и для юридических лиц. Приоритетными направлениями деятельности являются страхование грузов, ипотечное страхование и страхование имущества. Входит в ТОП – 10 крупнейших страховщиков грузов в России (по объему страховой премии), а также ежегодно занимает первое место в России по количеству заключенных договоров. Каждый второй российский договор страхования грузов заключен в СК «Пари».

Имеет многолетний опыт сотрудничества с ведущими мировыми перестраховочными компаниями, такими как Ганноверское, Швейцарское, Французское страховые общества. Ключевые виды страхования – страхование имущества и страхование грузов – защищены облигаторными договорами с западными и восточными перестраховочными обществами. Филиалы компании работают в 12 крупнейших городах России.

Входит во Всероссийский Союз Страховщиков, Национальную страховую гильдию, Российский Союз Автостраховщиков, Национальный Союз Страховщиков От-

ветственности, является членом Московской Торгово-Промышленной Палаты, Российского антитеррористического страхового пула.

В 2004 году рейтинговое агентство «Эксперт РА» впервые присвоило компании рейтинг класса «А» (Высокий уровень надежности). Затем ежегодно агентство подтверждало данный рейтинг. В 2011, 2012, 2013, 2014 годах рейтинг компании был повышен до класса «А+» (Очень высокий уровень надежности).

ных поставщиков и предприятий различных сфер деятельности. Я, кстати, до сих пор сотрудничаю с теми клиентами, которые появились тогда – в первые годы моей работы в «ПАРИ».

«ССТ»: А как вам и компании удается столько времени быть для клиента интересными?

С.Л.: Изначально мы позиционировали себя, как компанию, главный принцип которой – доверие. Доверие клиента можно получить только благодаря полному погружению в его проблемы и высочайшему уровню сервиса. Ведь клиент, зачастую, не очень понимает сами процессы страхования. Главная задача страховщика – донести доступным для него языком все нюансы. Для нас очень важно, чтобы клиент осознал, что мы для него надежная защита и помощь. Мы всегда стараемся быть честными перед партнерами и соответствовать договорным обязательствам. Главное тому доказательство – наша позиция в рейтинге по отказам в выплатах. У нас их – минимум.

Еще нашей отличительной чертой является кадровая политика. Основной костяк менеджмента работает с момента основания компании. Мы заинтересованы в хорошей подготовке наших новых сотрудников, так как профессионализм для «Пари» – это не только хорошее обслуживание клиентов, это еще и эффективность, которую показывают наши сотрудники в плане развития предприятия. В нашей компании кто заключил договор, тот и несет за него ответственность. Я обучил сотрудника, я отвечаю за его квалификацию. Сотрудник подписал договор, принял обязательства от имени компании – компания несет обязательства перед клиентом в соответствии с подписанным договором.

«ССТ»: Сергей Львович, у вас тариф выше рыночного?

С.Л.: У нас тарифы объективные, судя по динамике охвата страхового рынка, они рыночные. В компании, где профессионализм и ответственность перед клиентом стоят на первом месте, присутствует весь спектр тарифов – от самых низких до очень высоких. Стоимость наших услуг для каждой компании мы определяем индивидуально, и так же индивидуально обслуживаем клиентов при урегулировании убытков. В тариф закладывается плата за риск, за удобство обслуживания

договора и лояльное рассмотрение убытка. Поэтому наш клиент, выбирая тариф, получает адекватный сервис и, наоборот, требует сервис за согласованный тариф. Мы работаем со всеми, у кого есть потребность в страховании грузов, особенностью является то, что высокую долю в нашем клиентском портфеле составляют организаторы перевозок, хотя мы всячески стараемся убедить и грузовладельцев страховать свои грузы напрямую у страховщика.

«ССТ»: Сергей Львович, какие основные проблемы возникают у клиентов при страховании грузов?

С.Л.: Например, есть такая проблема, Гражданский кодекс Российской Федерации говорит о полной материальной ответственности перевозчика за принятые обязательства по доставке груза. Если перевозчик не доставил груз, то он отвечает в размере действительной стоимости груза, либо в размере объявленной ценности. Этот факт никак не мотивирует грузовладельцев страховать грузы. А может ли перевозчик застраховать себя от требований грузовладельцев при несохранной доставке груза, и сколько эта услуга стоит? У многих перевозчиков (экспедиторов) есть договор страхования гражданской ответственности перевозчика (экспедитора), купленный относительно дешево для участия в тендерах на доставку. В подавляющем большинстве эти договоры очень заужены по условиям страхования, и покупаются с целью соответствия пункту о наличии договора страхования гражданской ответственности перевозчика (экспедитора) в нужном тендере.

Решая проблемы защиты себя от возможных последствий несохранных доставок, транспортники находят выход из положения – берут в свои руки страхование грузов за счет своих клиентов, то есть, фактически, выступают страховыми агентами в обмен на отказ страховщика от права на суброгацию (регресс к виновной стороне).

Что делать нашему транспортнику, если клиент отказывается страховать груз, либо не желает тратиться, либо груз уже застрахован? Если защищать себя страхованием, то ответ один – купить хороший договор Гражданской ответственности с покрытием рисков не меньшим, чем у договоров страхования грузов с покрытием «с ответственностью за все риски». Сколько может стоить такой договор? Он будет не дешевле, чем в среднем по рынку договор страхования грузов с покрытием «с ответственностью за все риски», а то и дороже, так как страховая компания, выплатившая премию по договору страхования грузов грузовладельцу, придет за компенсацией к перевозчику.

А страховая компания, выплатившая грузовладельцу по договору гражданской ответственности, имеет существенно меньше шансов компенсировать свои расходы. Таков современный российский рынок страхования и таковы его проблемы, на мой взгляд.

Интервью провела Татьяна Робулец