



«СПЯЩИЙ» РЕЗЕРВ

Корней Биждов

окончил экономический факультет Ростовского государственного университета и аспирантуру МГУ имени М.В. Ломоносова, кандидат экономических наук. В страховом бизнесе с 1995 года, работал в крупнейших страховых компаниях. В различные периоды являлся членом президиума РСА, президиума и правления НССО, членом правления и наблюдательного совета Российского Ядерного Пула, экспертного совета Государственной Думы Российской Федерации, руководителем Комитета по сельскохозяйственному страхованию ВСС и т.д. С 2012 года – президент Национального союза агростраховщиков (НСА).

Если АПК получает инвестиции и развивается, то и соответствующая страховая защита становится необходимой. Таким образом, при определенных условиях агрострахование не может не быть точкой роста как для страхового рынка, так и для экономики в целом, считает президент Национального союза агростраховщиков Корней Биждов.

«Современные страховые технологии»: В 2015 году показатели объема премии по агрострахованию, по предварительным данным, снизятся по сравнению с прошлым годом – НСА относит эту тенденцию на счет переходного периода и очистку рынка от ненадежных агростраховщиков Банком России, но, тем не менее, оптимистично оценивает перспективы рынка в среднесрочной перспективе. На чем основан оптимизм?

Корней Биждов: Агропромышленный комплекс в нашей стране является приоритетной отраслью. Государство выделяет колоссальные средства на развитие сельского хозяйства. Например, финансирование госпрограммы развития сельского хозяйства с 2013 года составляет 170–200 млрд руб. в год, и эти средства приносят существенную отдачу. За последние 6–7 лет российский продовольственный рынок избавился от огромного количества зависимостей и исторического, и ситуационного, и спекулятивного происхождения.

Мы уже года три как достигли самообеспечения по птице и по свинине, практически выходим на самообеспечение по говядине, хотя пока еще сохраняется проблема с молоком. Мы экспортируем зерна больше, чем вооружения – более 15 млрд долл. Целые регионы, например, некоторые страны Ближнего Востока, существуют за счет экспорта зерна из России! В целом экспорт продукции российского АПК вырос за 10 лет в 6 раз.

Если отрасль получает инвестиции и развивается, то и соответствующая страховая защита становится для нее жизненно необходимой. Однако сегодня охват реальным страхованием рисков агропроизводства достаточно мал. Именно поэтому агрострахование – одна из потенциальных точек роста страхового рынка. Это общемировая тенденция: с 2005 года объем мирового рынка страхования сельхозрисков вырос почти в 4 раза – с 8 млрд долл. до приблизительно 31 млрд долл. в 2015 году. Основные драйверы – не только рост цен на продовольственную продукцию, но и увеличение субсидирования агрострахования в крупнейших экономиках мира, в том числе введение национальной системы агрострахования в Китае. В России прирост реального страхования пока вызван, скорее, динамикой цен на зерно, резерв для интенсивного роста еще находится в «спящем» состоянии.

«ССТ»: Как меняется спрос на страховую защиту?

К.Б.: Мы видим, как меняется отношение к страхованию, правда,

очень медленно. Меняется, прежде всего, отношение к страхованию крупного аграрного бизнеса, договоры с которым составляют сегодня основу портфеля страховщиков. Инструментом изменения отношения является кредитование. Ни один серьезный банк не выдаст кредит без страхового обеспечения. Для крупного аграрного бизнеса это уже стало привычной реальностью. Далее – получение страховых выплат, на примере которых бизнес осознал эффективность страховой защиты. У крупного бизнеса возможны крупные потери. В 2013–2014 годы предприятия ряда регионов, затронутых засухой, например, Оренбургской, Самарской, Липецкой областей получали выплаты 40–50 млн руб. на один убыток.

Что касается небольших и средних предприятий, то на их интересе к страхованию негативно сказывается надежда на помощь государства при ЧС. Хотя она далеко не всегда обоснована, например, предприятие может потерять урожай, а ЧС не объявят, так как потери от стихии были локальными, скажем, по причине града. И 50 млн руб. потерь – ощутимая сумма для среднего бизнеса – лягут на самого агрария.

Если вернуться к вашему вопросу, то в России есть регионы, где отмечен заметный прирост несубсидируемого страхования сельхозрисков. В первой половине 2015 года такими регионами стали, например, Краснодарский и Ставропольский края, Воронежская, Тамбовская, Курская области – это, как мы видим, наиболее развитые сель-

скохозяйственные регионы Черноземья. В то же время, как раз там, где доходы аграриев ниже, и их финансовая устойчивость больше нуждается в защите, агрострахование практически отсутствует – как с господдержкой, так и без. Это должно быть, в первую очередь, предметом озабоченности органов АПК.

Есть мнение, что Россия – зона рискованного земледелия, и это якобы препятствует развитию агрострахования, хотя риски земледелия у нас не больше, чем в США или Канаде, где агрострахование успешно работает. Тем не менее, у нас есть такие регионы, которые почти permanently подвержены катастрофическим событиям – ряд регионов Поволжья, Оренбургская область, юг Сибири, и условия страхования в них, очевидно, должны несколько отличаться.

Понимание важности страхования невозможно без партнерского отношения и реальных выплат. НСА находит возможности делать страхование доступнее, понимая при этом потребности сельхозпроизводителя. Например, у нас есть программа для Краснодарского края, которая в 2015 году позволяла аграрию платить страховую премию всего 100 руб. за гектар при средней ставке 700–900 руб. Конечно, она не покрывает всех убытков, но даст возможность продержаться в серьезных случаях. Экономия достигается за счет франшиз и лимитов страховых сумм.

Тем не менее, человек – существо беспечное. Он не будет о себе заботиться, пока что-то его не заставит. Поэтому рассчитывать на

перелом в сознании аграриев в ближайший период не приходится, для этого нужно время.

«ССТ»: Как можно повлиять на повышение культуры страхователей?

К.Б.: Давайте скажем честно: в истории нет ни одного примера, ни одного вида страхования, в котором наблюдалась бы очередь за полисами. Агрострахование – не исключение. Во всем мире страхование сельхозрисков требует принуждения, как бы это ни резало слух. Принуждение может быть мягкое – вмененное страхование. Принуждение может быть прямое – обязательное страхование. Такой подход, так или иначе, формирует осознанное отношение к рискам.

И все же информационно-просветительская работа – одна из существенных задач, стоящих перед страховым сообществом. Она должна проводиться не на уровне единичных акций, но методично. Аграрии должны понимать базовые вещи – как работает страхование, как просчитать необходимые параметры договора, как выбрать страховую компанию.

«ССТ»: От чего зависит выбор страховщика?

К.Б.: Первый критерий – история компании, профессиональная репутация. Второй – насколько активно страховщик занимается сельхозстрахованием. Даже крупная, устойчивая страховая компания, у которой нет большого опыта работы именно с сельскохозяйственными рисками, может испытывать сложности при начале операций в

данном сегменте. Третий важный момент – не выбрать компанию, которая завтра уйдет с рынка.

Существенное уточнение: страхование сельхозрисков не должно быть исключительной специализацией страховщика. По нашему опыту, агрориски в портфеле компании не должны превышать трети от объема премии. Не может быть в России монокомпания по аграрному страхованию! Это заведомо убыточная компания, которая при ведении реального бизнеса не продержится более двух лет. Если вы видите такую компанию, то это либо финансовая пирамида, либо она завтра разорится, либо и то, и другое одновременно.

Наконец, четвертый важный аспект: клиент тоже должен строить свои отношения со страховой компанией на долгосрочной основе, поддерживать некий диалог, выходящий за рамки разового общения при подписании договора. Нужно убедиться, что компания понимает твой бизнес, и нужно самому понимать, чем живет твоя страховая компания. Собственно, это классическое правило при страховании промышленных рисков, и крупным холдингам АПК оно хорошо известно – именно поэтому агрострахование сегодня развивается в первую очередь в крупном сегменте.

«ССТ»: Есть ли эксперты, которые могут оказать аграриям содействие в вопросах страхования?

К.Б.: К сожалению, рынок таких услуг пока не появился. Экспертная составляющая в агростраховании прописана в законе N 260-ФЗ «О государственной поддержке в

сфере сельскохозяйственного страхования». В нем установлено, что независимые эксперты привлекаются, когда есть разногласия по выплате. На сегодня в нашей стране нет развитой услуги консультирования по оценке риска на этапе заключения договора страхования. Советы в этой области аграрии могут получить или от своих коллег, или от аграрных союзов, или от своего страховщика.

«ССТ»: Зато аграриев активно консультируют юристы...

К.Б.: «Агроюрисизм» (к цивилизованному рынку юридических услуг это имеет слабое отношение) очень беспокоит агростраховщиков. Более того, если так называемые «агроюристы» проявили активность в определенном регионе, то ни одна уважающая себя страховая компания не будет заниматься здесь страхованием сельхозрисков. То есть активность «агроюристов» лишает аграриев доступа к качественному страхованию. Все, что они делают, к реальной защите прав потребителей не имеет никакого отношения – это абсолютно мошенническая, криминальная схема, при которой «агроюрист» получает от агрария формальные права требования по давно истекшему страховому договору и потом предпринимает ряд маневров по смене суда и введению суда в заблуждение.

Аграрии втягиваются в этот бизнес, зачастую не понимая последствий. До сельхозпроизводителя от суммы заявленных исков дойдет 10–15%, а может, и вообще ничего.

В результате регион получает не только ограничение доступа

агробизнеса к страховой защите, но и повышение тарифа. Ведь все те миллиарды, которые «агроюристы» отсуживают от страховых компаний, страховщики закладывают в стоимость страхования в данной области. То есть это не просто криминал, это разрушение реального агробизнеса.

В некоторых регионах такая схема стала поточным бизнесом – скажем, в Алтайском крае, где требования к страховщикам поступают под копирку, даже без корректировки с учетом особенностей договоров. Если бы страховому сообществу и правоохранительным органам совместными усилиями удалось довести дело до судебных разбирательств и конкретных наказаний, это бы реально подействовало. Но, к сожалению, мы не можем сейчас предъявить обвинение «агроюристам», так как они все документы оформляют в соответствии с действующим законодательством – в этом основная сложность.

В этом вопросе очень важна позиция Верховного суда, нужны его разъяснения. Мы также рассчитываем на ЦБ, который в диалоге с Верховным судом выработает приемлемое решение. Если бы такого рода юристы (я имею в виду и «автоюристов» тоже), получили решительный отпор, мы бы смогли преодолеть эту напасть. Для этого нужна сильная консолидированная воля страхового сообщества. У меня нет иллюзии, что эта задача может быть быстро решена – но решить ее придется, потому что иначе это явление поразит и другие виды страхования.