

ЧЕТКАЯ РАБОТА

Несмотря на все сложности агrostрахования с господдержкой, на рынок приходят новые игроки, которые видят перспективы в этом сегменте. Компания «Абсолют Страхование» работает с направлением страхования с господдержкой с прошлого года, но уже завоевала репутацию четкого и оперативного партнера. Что важно аграриям и посредническим организациям при взаимодействии со страховщиками, рассказал Дмитрий Ямашкин, руководитель управления страхования аграрных рисков.

Современные страховые технологии: Сколько лет компания работает в сегменте агrostрахования?

Дмитрий Ямашкин: «Абсолют Страхование» начала работать по страхованию сельскохозяйственных рисков с господдержкой в 2020 году, когда получила лицензию и стала членом Национального союза агrostраховщиков. До этого компания осуществляла страхование сельскохозяйственных рисков, но без государственной поддержки.

Как только компания стала членом НСА, она активно вошла в кампанию по страхованию яровых 2020 года. Мы застраховали посевы в 16 регионах РФ общей площадью более 150 тыс. га. «Абсолют Страхование» приняла на себя ответственность в сумме более 3,5 млрд руб. Объем премий превысил 80 млн руб.



ССТ: В каких регионах работает ваша компания?

Д. Я.: Мы работаем практически во всех основных зернопроизводящих регионах РФ, ориентируясь в том числе на наличие представительства компании в регионе — филиала или территориального подразделения. Исключений мы не делаем, работаем как в ЮФО, СКФО, ЦФО, так и в более рискованных зонах Поволжья и Урала.

ССТ: Какую задачу ставит компания при работе со страхователем, с аграрием?

Д. Я.: Мы входим на рынок планомерно. На начальном этапе развития страхового портфеля акцент преимущественно делаем на страховании зерновых, зернобобовых, а также масличных культур. Одновременно плавно наращиваем объемы по страхованию животноводческих рисков.

Рынок агрострахования существует достаточно давно. На нем исторически работает целый ряд крупных и мелких страховщиков, но процент проникновения страхования по-прежнему остается незначительным. Интерес к страхованию сельхозпроизводителей приходится завысывать каждый год.

Тем не менее мы видим очевидное развитие рынка страхования сельскохозяйственных рисков, поскольку в этом заинтересованы Правительство РФ, Министерство сельского хозяйства, а также, в конечном итоге, сами сельхозтоваропроизводители. Кроме того, большую работу по совершенствованию программ агрострахования ведут страховщики в рамках Национального союза агростраховщиков.

Представители нашей компании состоят в НСА в комитете по методологии страхования, где систематически проводятся совещания по разработке новых программ агрострахования и совершенствованию действующих механизмов защиты интересов сельхозтоваропроизводителей через продукты агрострахования. Мы пытаемся создать такие условия, которые бы в первую очередь были выгодны сельхозтова-



Дмитрий Ямашкин

Руководитель управления страхования аграрных рисков СК «Абсолют Страхование»

ропроизводителям, чтобы они проявляли больший интерес к страхованию своих производственных рисков.

ССТ: Насколько сложно привлечь внимание фермеров к агрострахованию?

Д. Я.: И Минсельхоз, и страховщики разными способами пытаются сделать полис агрострахования более доступным и привлекательным. Сейчас, например, совместно с Минсельхозом разработаны программы, которые позволяют сельхозтоваропроизводителю при наличии договора страхования растениеводческих рисков претендовать на ряд дополнительных государственных субсидий, например, на погектарную поддержку.

В страховании с господдержкой есть разные варианты страховой защиты. Можно застраховать урожай по полному пакету рисков с минимальной франшизой. Да, стоимость такого полиса достаточно высока, но при этом риски агрария будут максимально защищены. Он гарантированно получает

возмещение при потере урожая. Если же сельхозпроизводитель желает застраховаться только от отдельных рисков, потому что, по его наблюдениям, в рамках его хозяйства реализуются только определенные виды рисков, например, засуха или град, то он вправе выбрать интересующий его перечень рисков. Таким образом, есть возможность для маневра — аграрий может минимизировать стоимость страхования, уменьшая объем страхового покрытия.

ССТ: По вашей практике, какие варианты страхования аграрии предпочитают?

Д. Я.: Однозначно сформулировать единый принцип невозможно. Уже сложились региональные предпочтения того или иного продукта. Например, в Краснодарском крае невозможно застраховать посевы с франшизой выше 30 %, но и этот уровень в регионе воспринимается достаточно сложно. Там «рабочий» вариант франшизы — 10–15 %. Это региональная особенность, ведь в южном регионе не так часто наступают события, которые способны «уронить» показатели урожайности более чем на 10–15 %, чего не скажешь, например, о Поволжье. В ПФО опасные природные явления наступают достаточно часто, и степень их влияния на показатели урожайности значительно выше.

ССТ: Если аграрий пользуется страхованием с господдержкой, может ли он заключать договоры в добровольном порядке и что он может достраховать?

Д. Я.: Рынок сельхозстрахования в основном ориентирован на страхование с господдержкой. Договоры без господдержки тоже заключают, но преимущественно тогда, когда нужно застраховать дополнительные риски, например, противоправные действия третьих лиц — риск хищения урожая и др.

Иногда дикие кабаны вытаптывают поля, и часто аграрии заинтересованы достраховывать этот риск в рамках добровольного вида страхования. Еще вариант дострахования — уменьшить размер франшизы. Страхование

с господдержкой предусматривает минимальный размер франшизы 10 %. Иногда хозяйства просят франшизу снизить, а порой на этом настаивает банк, кредитующий агрария. Есть такие договоры, когда франшиза снижена практически до нуля.

ССТ: Вы заключаете такие договоры?

Д. Я.: Да, но условия договоров с низкой франшизой — это всегда предмет тщательного анализа. Влияние на решение оказывает наличие стабильной урожайности за последние 5 лет. Также мы внимательно изучаем соблюдение агротехнологий в хозяйстве.

ССТ: Насколько жестко наличие заключенного договора страхования требует соблюдения агротехнологий от предприятия?

Д. Я.: При заключении договора страхования мы требуем ряд документов, в том числе — сертификаты по семенам, отчетные формы статистики (29 с/х, 2 фермер — 4 с/х, 1 фермер), технологическую карту, карту полей. В технологической карте предприятие отражает перечень мероприятий, которые планируются провести для получения плановой урожайности. Безусловно, каждый день страховщик не может контролировать действия или бездействия агрария. Если будет заявлен убыток, тогда хозяйство должно будет подтвердить свои действия документально. Жесткого контроля соответствия технологической карте страховщики не осуществляют — все идет от разумности и добросовестности действий агрария.

Рынок агрострахования существует достаточно давно. На нем исторически работает целый ряд крупных и мелких страховщиков, но процент проникновения страхования по-прежнему остается незначительным.

Все 19 компаний — членов НСА работают по единым правилам и тарифам. Более того, формы договора тоже стандартные. На сегодняшний день здесь невозможно создать какой-то отдельный, индивидуальный продукт.

ССТ: Какой продукт компании Вы считаете наиболее удачным? Что Вы могли бы порекомендовать вашим клиентам?

Д. Я.: Мы работаем по программам с государственной поддержкой по растениеводству и по страхованию животных. Все 19 компаний — членов НСА работают по единым правилам и тарифам. Более того, формы договора тоже стандартные. На сегодняшний день здесь невозможно создать какой-то отдельный, индивидуальный продукт.

Другое дело, как компания урегулирует убытки и выплачивает комиссионные агентам. Здесь важна оперативность и четкость работы. «Абсолют Страхование» — средняя по размеру компания, поэтому мы можем оперативно реагировать на запросы наших клиентов и партнеров, у нас нет длительного цикла согласований. Мы довольны, что с нашей компанией, по отзыву агентов и страхователей, удобно и комфортно работать.

ССТ: А кто является вашими агентами?

Д. Я.: На рынке уже сформировались определенные организации, которые специализируются на оказании посреднических услуг в области агрострахования. Обычно посредническими, агентскими услугами занимаются предприятия, предоставляющие какие-то сервисы для агропроизводства. Это могут быть поставщики удобрений или средств защиты растений, то есть те, кто работают в непосредственной близости к сельхозтоваропроизводителям. Безусловно, агенту интересно работать с теми страховыми компаниями, которые исполняют свои обязательства своевременно и оперативно.

ССТ: Есть практика, когда объединение агропроизводителей выступает в качестве агента?

Д. Я.: Да, но она не очень распространена. Безусловно, ассоциации и союзы агропроизводителей могут проводить мероприятия по популяризации страхования и повышению финансовой грамотности аграриев. Но решение о том, страховать или не страховать свой урожай, аграрий всегда принимает самостоятельно. Хозяйства могут либо напрямую работать со страховой компанией, либо обратиться к привычным посредникам, которые работают в регионе — они существуют.

Кроме того, есть третья сторона — региональные минсельхозы, которые субсидируют эти договоры. Подготовка всех документов и на страхование, и на субсидирование занимает время и требует определенных навыков. Этим тоже кто-то должен заниматься — либо агент, либо доверительное лицо страхователя.

ССТ: Учитывая всю сложность оформления документов и время, которое на это требуется, возможна цифровизация в этом направлении?

Д. Я.: На самом деле, вопрос актуален. Многие сельхозтоваропроизводители это поддержали бы, и от Минсельхоза такой запрос есть. В этом направлении работа ведется. Думаю, что в ближайшем будущем, учитывая общие темпы цифровизации в страховании, мы к этому придем. Но на сегодняшний день пока нет даже единого четкого перечня документов, который сдается в Минсельхоз. Договор страхования, платежка, сведения об отсутствии задолженности по налогам — это, наверное, стандартный пакет. Но в некоторых регионах нужен дополнительный набор документов — требования в разных регионах могут отличаться.

Но прогресс и в этом направлении однозначно есть: например, во многих регионах всю необходимую документацию для получения субсидии уже принимают через МФЦ.