СВОЙ ПУТЬ

Президент АО АСК «Инвестстрах» Николай Цырков считает, что стимулировать сельхозпроизводителей страховать свои риски можно не только используя инструмент государственной поддержки, но и предложив рынку понятный и простой страховой продукт, доступный каждому аграрию.

Современные страховые технологии: АСК «Инвестстрах» на страховом рынке более 25 лет. Как и почему вы решили заниматься сельхозрисками?

Николай Цырков: Решение заняться данным видом страхования было принято топ-менеджментом компании, так как они видят перспективы развития сельского хозяйства в России. Одновременно политика правительства страны по борьбе с коррупцией делает приоритетным направление по страхованию без госучастия в сельхозстраховании.

ССТ: В чем именно перспектива для компании? Многие крупные игроки — члены Национального союза агростраховщиков (НСА) выходят из сельскохозяйственного сегмента, говоря о высоком уровне рисков и возможности крупных убытков. «Инвестстрах» в НСА не входит. И все же вы считаете для себя этот рынок перспективным. Почему?

Н. Ц.: Крупные страховые компании в предыдущие годы получили большие убытки и приняли решение: страхование сельхозрисков на существующих условиях бесперспективно. Но ведь это является поводом пересмотреть действующие условия! Что нам мешает сейчас создать новые правила игры в сегменте агроэкологических рисков, которые будут интересны как сельхозпроизводителю, так и страховщику?!

Сейчас для этого хороший момент: происходит структуризация страховой отрасли, становятся более понятны условия, задачи работы на страховом рынке. Рынок в принципе реформируется, растет, потихоньку приходит к нормальным условиям.

ССТ: А что раньше было ненормальным? Как формировался негативный опыт?

Н. Ц.: В период с 2005 по 2015 годы была очень сильная конкуренция между страховщиками федерального уровня и региональными страховыми компаниями. Она приводила к демпингу страховых тарифов в сфере агрострахования. Одновременно сложилась ситуация, что агропроизводитель был приучен страховщиками к схемам выкачивания денег из бюджета за счет госучастия, которые позволяли нецелевым образом использовать бюджетные средства, выделенные на поддержку сельхозстрахования.

Сейчас условия изменились, демпингом заниматься некому, как и некому предлагать схемы. Страховые компании, использующие данный инструмент для незаконного обогащения, ушли с рынка. Необходимо определенное время, чтобы менталитет агропроизводителя перестроился с понимания, что страхование — это способ получения денег из бюджета легким незаконным путем, на понимание, что сейчас страхование — это классические отношения, когда агропроизводитель должен потратить небольшую сумму денег (2 %), чтобы защитить свои бизнес-риски на 100 %.

Прошел почти год, когда на рынке существует только классическое страхование. Видимо мало. Крестьянин пока неохотно идет на расходы, которые ранее не нес — на оплату страховых взносов. Так как это добровольный вид, а не вмененный, большинство агропроизводителей предпочитает не тратиться. Это тупиковый вариант развития хозяйства, так как оно более уязвимо от любых катаклизмов, особенно природных. Крупный бизнес давно понял, что риски нужно переложить на страховщиков. Агропроизводители еще этого недопоняли. Они привыкли, что в случае непредвиденных ситуаций государство всегда поможет. Или дополнительно профинансирует, или обяжет банки в ущерб собственному доходу финансировать агрария по низкому тарифу. Так быть не должно. Каждый должен самостоятельно нести ответственность за свой бизнес. В том числе и крестьянин.

Но стало ли проще страховать агориски? Сложность принятия агрорисков на страхование определяется слабой судебной системой, сложностью критериев наступления страховых случаев, сложностью применения методик расчета убытков. Аграрии настаивают, например, что убыток произошел из-за почвенной засухи — это подтверждается формой статистической

отчетности № 29-СХ. А страховщик убежден, что до критериев почвенной засухи недостаточно 3-х дней, и приводит результаты расчета биологической урожайности. Возникает спор. Суды обычно не обращают внимания на аргументы страховщиков и присуждают взыскание со страховщика суммы ущерба. Они опираются исключительно на формы статистической отчетности. А данные в этих формах никем не контролируются, не анализируются и не проверяются. Со стороны агрария есть элемент коммерческого интереса в том, чтобы занизить урожайность, используя статистические данные и сложившиеся климатические условия. А у страховщика всегда есть обоснованные сомнения, что его могут ввести в заблуждение. Вот и возникает конфликт интересов, которые суды из-за низкой квалификации не могут разрешить. В расчетах даже небольшое колебание данных по урожайности создает убыток в несколько миллионов рублей!

ССТ: Как же можно исправить сложившуюся ситуацию?

Н. Ц.: Централизация и широкая линейка продуктов. НСА уже подготовил и сейчас согласовывает с Минсельхозом и Минфином предложения по изменению действующих условий, которые должны исключить саму возможность манипулировать статистическими данными при урегулировании убытка и выплате возмещения. Исключить коммерческий интерес как предпосылку для манипулирования климатическими и статистическими данными.

Мы пошли своим путем. Проанализировали рынок и поняли, что самым объективным критерием при страховании и расчете убытка будут затраты фермера на выращивание урожая, а не потеря объема собранного урожая в результате неблагоприятных климатических условий. Это объективный показатель, который всегда можно подтвердить документально и невозможно исказить, так как произведенные расходы были в прошлом периоде и оставили свой след в виде безналичных перечислений через расчетный счет агрария.

Допустим, себестоимость выращивания озимой пшеницы по расчетам экспертов составляет 30–40 тыс. рублей на гектар. Делянку, которая подверглась воздействию неблагоприятных климатических условий, можно отличить визуально — скажем, по состоянию растений, провести анализ возможных способов спасения культуры или ситуации для агрария.

Подтвердив затраты выращивания поврежденной культуры и общую площадь, сопоставив с расходами агрария, произвести страховую выплату можно, не дожидаясь октября, когда он начнет убирать урожай с поля, чтобы подтвердить свой ущерб. Кстати, в ряде регионов подобная оперативность страховщика аграрием может быть использована на подсев или пересев культуры.

Усилия агрария должны быть направлены на производство сельхозпродукции, а не на доказывание убытка и получение выплат от страховщика. Если аграрий получает возмещение по схеме «затратился — произошла ЧС — возместили», то при таком подходе не рассматриваются никакие колебания урожайности, нет периода ожидания сбора урожая и сдачи статистических форм. Это в чистом виде страхование ущерба. Никто не оспаривает поврежденный объект страхования, как и по другим имущественным видам страхования. Так и в этом случае — выехали на поле, убедились в повреждении, оценили и выплатили. Для подтверждения ущерба и расчета его размера, а также подтверждения затрат мы привлекаем независимых экспертов.

ССТ: Почему ваша компания не вступает в НСА, и кто определяет вашу надежность?

Н. Ц.: НСА — специально созданное объединение страховщиков, которые работают в сфере агрострахования с господдержкой. Они не работают с добровольными и залоговыми видами страхования. А мы пока не занимаемся страхованием с государственной поддержкой. Что касается нашей способности выполнять принятые на себя обязательства, то это контролирует Банк России, который определя-

ет критерии устойчивости, платежеспособности и прочие параметры надежности любой страховой компании. Мы этим критериям соответствуем. В любом случае наша перестраховочная политика за 25 лет работы доведена до совершенства. Все крупные риски, в том числе и по агрострахованию, мы перестраховываем у надежных перестраховщиков. В основном это европейские перестраховщики, которые за долгие годы сотрудничества с нами подтвердили свою надежность.

ССТ: Невступление в НСА как-то затрудняет работу?

Н. Ц.: Трудностей у нас по закону возникнуть не может. Хотя мы неожиданно для себя и Банка России столкнулись с низкой квалификацией чиновников в региональных отделениях Министерства сельского хозяйства. Хотя это не наша проблема, а больше проблема государства — некачественные кадры. Это общая проблема во всех отраслях. Но пока страдаем от этого мы. Так как по состоянию на 1 января 2016 года мы не являемся членом НСА, то, по мнению чиновников местного МСХ, мы не имеем права получить субсидии за 2015 год. «Инвестстрах» обратился и в НСА, и к регулятору, и в Минсельхоз России с просьбой разъяснить, почему в нарушение ст. 4 и ст. 422 ГК РФ расчеты с нами не произведены. Ответа в виде аргументированной позиции до сих пор не получили.

ССТ: Какие страховые продукты «Инвестстрах» предлагает сельхозпроизводителям?

Н. Ц.: Мы разрабатываем программы страхования, исходя из потребностей рынка — самих аграриев. Была поставлена задача агропроизводителей сделать страхование понятным и доступным не только в момент расчета страхового взноса, но и при определении размера ущерба и расчета страховой выплаты. Нами был создан страховой продукт, который получил широкое распространение в Европе, однако мы внесли и уточнили некоторые особенности с учетом российского законодательства и требований российских аграриев.

Мы предлагаем возмещение материальных затрат при реализации агроэкологических рисков и последствий природных и техногенных чрезвычайных ситуаций. Стоимость полиса доступна, а урегулирование убытков предельно открыто и понятно. По заявлению страхователя страховщик формирует поручение эксперту, который фиксирует повреждения делянок, оформляет формы сопроводительной документации, проводит расчеты и выносит вердикт. Выплата осуществляется в течение 30 суток с момента составления экспертного заключения.

По нашему мнению, в изложенном сценарии нет места коррупционной составляющей. Страховщик не усомнится в правоте страхователя, а страхователь не получит больше, чем он затратил.

Мы также подписали договор о сотрудничестве с международной перестраховочной компанией Swiss Re, опыт и решения которой, мы надеемся, заинтересуют как глав субъектов РФ, так и крупных сельхозпроизводителей и переработчиков.

Профессионализм и умение видеть проблематику на рынке позволяют нам работать в наиболее сложных, проблемных регионах, из которых страховщики федерального уровня уходят, например: Республика Бурятия, Волгоградская область. Мы считаем, страхование должно покрывать реальные затраты аграриев от катастрофических рисков и последствий, с обязательным перестрахованием либо на национальном уровне, либо за рубежом. Страхование недобора урожая, может быть либо дополнительным видом на коммерческих условиях без государственной поддержки, либо как один из самостоятельных страховых продуктов, предлагаемых аграрию.

Если мы говорим о рыночных отношениях, то предложения по любым продуктам, в том числе и страховым, должны быть организованы с возможностью выбора и всегда ориентированы на потребителя.