

НЕ СИДЕТЬ ПО КАБИНЕТАМ

Самый правильный метод распространения страхования — это не призыв и агитация, а плотная работа с аграрием, считает директор ГБУ Центр сельскохозяйственного консультирования Республики Башкортостан Ирик Сакаев. В своем интервью он рассказал о том, как в регионе удается достигать лидирующего охвата агрострахованием сельхозтоваропроизводителей.



Ирик Сакаев

*Директор ГБУ Центр
сельскохозяйственного
консультирования
Республики Башкортостан*



Современные страховые технологии: Сколько обращений от сельхозпроизводителей вы обычно рассматриваете?

Ирик Сакаев: Наша организация является Центром компетенций по развитию крестьянско-фермерских хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Республике Башкортостан. Наша главная задача — оказание консультационных услуг и поддержка сельхозтоваропроизводителей и малых форм хозяйствования.

В среднем нам поступает от 170 до 250 обращений в неделю. В основном это вопросы по организации малого бизнеса на селе, получению грантовой помощи, в том числе — целевых грантов на приобретение оборудования и его использование. Следующий по объему поток обращений — это вопросы по реализации готовой продукции.

В общем пуле обращений есть вопросы по выполнению требований норм закона. Страхование имущества, приобретенного на грант, является обязательной нормой соглашения, которое подписывает грантополучатель с грантодателем, то есть региональным уполномоченным органом исполнительной власти. А раз есть такие обращения, то мы начали искать партнеров-страховщиков.

ССТ: С кем вы сейчас сотрудничаете?

И. С.: Мы работаем с «РСХБ-страхованием» и другими страховыми компаниями. Нам важен не только какой-то один конкретный вид страхования, нас интересует несколько направлений. В частности, важно страхование имущества, страхование транспортных средств, личное страхование, страхование ответственности и т. д.

Башкортостан — не самая благополучная по природно-климатическим условиям территория. Мы — единственный из регионов России, где присутствуют пять климати-

ческих зон. Погодные условия у нас не всегда благоприятные. Поэтому мы предлагаем нашим предприятиям агрострахование как один из важнейших видов управления рисками. Оно позволит нашим сельхозтоваропроизводителям обезопасить свой бизнес на случай непогоды, засухи и др.

ССТ: По данным Национального союза агростраховщиков, Башкортостан — один из лидеров по широте охвата агрострахованием хозяйств в регионе. Насколько активно страхованием интересуются предприятия малого и среднего формата?

И. С.: Информация об агростраховании вызывает много вопросов, и на эти вопросы мы должны давать ответы. Не могу утверждать, что спрос на агрострахование малых форм хозяйствования у нас выше общероссийского. Но вопросы нам регулярно задают, и мы стараемся доносить информацию масштабнее и шире. Возможно, шире, чем это делается в других регионах. Например, я еще не слышал о такой практике, чтобы какие-то регионы заключали соглашения о сотрудничестве со страховыми компаниями и приглашали страховщиков на все свои мероприятия. А мы это делаем.

ССТ: Как выстроено ваше сотрудничество со страховыми компаниями?

И. С.: У нас подписано соглашение с рядом страховых компаний. Мы не просто заключаем с ними контракт на размещение рекламы у нас на сайте — наше соглашение предусматривает приглашение страховщиков на все наши мероприятия. А их

Башкортостан — не самая благополучная по природно-климатическим условиям территория. Мы — единственный из регионов России, где присутствуют пять климатических зон. Погодные условия у нас не всегда благоприятные. Поэтому мы предлагаем нашим предприятиям агрострахование как один из важнейших видов управления рисками.

у нас проходит очень много: «Дни полей», «Молочная страна», «Агрокомплекс», «Наш бренд». Всего мы проводим порядка 900 различных мероприятий в год, в том числе в том числе обучающих, а также выездных, которые охватывают своим вниманием как раз малых сельхозпроизводителей.

Республика Башкортостан является лидером по количеству личных подсобных хозяйств, по количеству малых форм хозяйствования, семейных ферм. У нас в республике порядка 5 тыс. действующих крестьянско-фермерских хозяйств. Безусловно, нельзя сказать, что они строем идут страховаться. Но стоит отметить, что у нас самое большое количество участников программы агростартап, направленной на помощь в приобретении имущества. Если в других регионах обычно с десятков победителей конкурсов на получение грантов, то у нас бывает 50 и больше, а заявителей на участие в конкурсе — не менее 200.

Естественно, они обязаны страховать то имущество, которое приобретают на гранты. Страховщики, страхуя это имущество, естественно, предлагают весь пул своих продуктов и услуг. В этом есть свои преимущества: поднимая один вопрос, «цепляется» и другая тема. Это дает эффект более масштабного страхования, чем предложение отдельно взятого конкретного продукта, например, только агрострахования.

У нас единственное пожелание для страховщиков: для улучшения обслуживания наших агропроизводителей условия страхования должны быть понятны от и до. Они должны быть просты в толковании. Когда в правилах сплошные ссылки с одной статьи закона на другую, добраться до сути очень сложно.

ССТ: Есть ли какие-то сложности в общении со страховыми компаниями? Что нужно улучшить, чтобы достигать еще больших результатов?

И. С.: Когда идешь в банк получать кредит, тебе дают кредитный договор, написанный мелким шрифтом. Понять и разобрать все условия в нем простому человеку, не имеющему юридического образования, очень сложно. Тысячу раз говорили о том, что договор должен быть понятен для потребителя! Все необходимо прописать просто и четко. Но коммерсанты действуют по-своему. Потом все непонятные места трактуют в свою пользу.

Поэтому у нас единственное пожелание для страховщиков: для улучшения обслуживания наших агропроизводителей условия страхования должны быть понятны от и до. Они должны быть просты в толковании. Когда в правилах сплошные ссылки с одной статьи закона на другую, добраться до сути очень сложно.

А что такое малые формы хозяйствования? Это один фермер с женой, их сын или дочь, какой-то нанятый бухгалтер, который ведет отчетность. Вот и все, юристов штатное расписание не предусматривает. Поэтому все условия страхования должны быть четкими, открытыми и понятными.

Для меня образцом в этом смысле является страхование ОСАГО: понимаешь, как нужно страховаться, и понимаешь, как оформлять выплату. Я предлагаю, чтобы наше агрострахование осуществлялось в том же ключе.

ССТ: С чем именно в процессе страхования чаще всего возникают сложности?

И. С.: Общаясь с аграриями, мы узнаем, что им не всегда понятно, получают ли они выплату, даже если застрахованы. Они не всегда уверены даже, наступил страховой случай или нет.

При этом у нас нет проблем с порядком оформления договоров, но много вопросов вызывают сами условия страхования. Они не всегда четкие и понятные даже

нам. У меня финансовое образование, и я пытаюсь понять, в чем заключается смысл того или иного продукта. На первый взгляд кажется, что все относительно просто. А когда начинаешь вчитываться, когда пытаешься объяснить условия продукта аграриям, возникают сложности.

Самое сложное — это разобраться, как подтвердить факт наступления страхового случая. Тут нужна куча справок, нужно подтверждение потери урожая. Если поле, на первый взгляд, действительно пострадало, а потом по каким-то климатическим условиям некоторые его участки все же взошли, получен какой-то урожай, сразу идет отказ в выплате — это уже не страховой случай. Но тогда вопрос, что такое страховой случай? Такие вещи требуют дополнительного разъяснения.

ССТ: А если фермер не застраховал свой урожай, может ли он рассчитывать на поддержку со стороны региона? Как вы стимулируете агрария использовать агрострахование?

И. С.: Каких-то драконовских мер из серии «раз вы не застрахованы, то не получите поддержку», у нас все же нет. Самый правильный метод распространения страхования — это не призыв и агитация, а плотная работа с аграрием. Отмечу, что наши страховщики не сидят по кабинетам. Насколько мне известно от самих фермеров, представители страховых компаний

В прошлом году у нас была жесточайшая жара — 100 лет такой не было. Атмосферная засуха совпала с почвенной засухой. Отсутствие кормов могло бы привести к тотальному снижению поголовья скота. Но страховая выплата помогла хозяйствам закупить необходимые корма. Те, кто страховал урожай, свои страховые выплаты получили. И такие примеры наилучшим образом помогают продвижению страхования.

готовы выезжать к аграриям, активно разъяснять им правила страхования.

У нас есть крупные хозяйства, которые реально получают свои страховые выплаты в случае непогоды. В прошлом году у нас была жесточайшая жара — 100 лет такой не было. Атмосферная засуха совпала с почвенной засухой. Отсутствие кормов могло бы привести к тотальному снижению поголовья скота. Но страховая выплата помогла хозяйствам закупить необходимые корма. Те, кто страховал урожай, свои страховые выплаты получили. И такие примеры наилучшим образом помогают продвижению страхования. Страхование рисков — это норма бизнеса. Весь мир так живет, и мы должны к этому прийти.

