



# КУБАНЬ: О ТОНКОСТЯХ АГРОСТРАХОВАНИЯ

Кубань считается житницей России и регионом с наиболее высоким потенциалом роста агрострахования. О том, как фермеры региона относятся к страхованию и как это отношение можно изменить, мы говорим с Вячеславом Легкодухом, представителем губернатора Краснодарского края по связям с АПК.



**Современные страховые технологии: Агрострахование — самый быстрорастущий сегмент страхового рынка в РФ. Как Вы считаете, он достиг возможного максимума или есть потенциал?**

**Вячеслав Легкодох:** Максимум, конечно, не достигнут. Но рост рынка агрострахования, который мы наблюдаем, это реакция аграриев на изменения страхов-

щиками своего курса и практики ведения бизнеса.

**ССТ: Что изменилось, с Вашей точки зрения?**

**В. Л.:** Отношение страховщиков к агропроизводителю. Изменения произошли не так давно, но они существенные и принципиальные. Расскажу на своем примере.

В 2010 году я застраховал свои посевы от пожара. В тот же год у меня сгорело около 15 га пшеницы — следствие установило, что это был намеренный поджог, преступление. Заявил убыток страховщику — в полисе этот риск был. И началась тяжба. Пожар случился летом 2010 года, а выплату я получил в конце весны 2011 года. Той же весной я выступал на съезде аграриев Краснодарского края с участием губернатора. Тема — эффективность агрострахования. Пока иду к трибуне, набираю СМС своей страховой: «Говорить о нашей ситуации с выплатой или как?» Ответ пришел, когда я уже стоял на трибуне: «Страховую выплату перечислили на ваш расчетный счет». Вот такой интересный опыт.

#### **ССТ: Что стало причиной задержки выплаты?**

**В. Л.:** Менеджеры страховой компании так запутывали расчет компенсации, что даже единицы измерения урожайности получались рубли с центнера. Просто манипулирование цифрами. Такое впечатление, они думали, что нам, крестьянам, математику в школе вообще не преподают. Выплата составила всего 360 тыс. руб., для сельхозриска не так много, только компенсация затрат на семенной фонд.

В частном разговоре менеджер страховщика мне разъяснил, мол, у вас свой бизнес, а у нас — свой. В филиале нельзя допустить убыток даже в 300 тыс. руб., иначе накажут. Такой подход к клиенту. На наши разборки смотрят другие агропроизводители и делают выводы.

#### **ССТ: Какие выводы сделали Вы? Страхуете теперь свои риски?**

**В. Л.:** С приходом нового руководства, с активной позицией Национального союза агростраховщиков ситуация изменилась. Мы видим, что страховые компании вступают в диалог, появилась хорошая практика досудебных решений и т. д.

Пока не все идеально. Еще есть недопонимания со страховщиками, которые возни-



**Вячеслав Легкодух**

*Представитель губернатора Краснодарского края по связям с АПК*

кают чаще с мелкими фермерами. У крупных хозяйств в штате есть юристы, и они могут квалифицированно разбираться в страховых делах. Мелким хозяйствам гораздо сложнее сделать все правильно, а ведь нужно понимать нюансы страхового полиса: когда вызвать страхового агента, куда обратиться. Фермер упускает какие-то моменты и получается, что страховые компании предъявляют претензии к качеству заявления о страховом случае и отказывают в выплате.

Например, поле пострадало. Его начали убирать, чтобы сохранить остатки урожая, и только потом сообщили страховщику об убытке. Фермер просто не уточнил порядок действий и не подумал, как страховщик узнает и оценит, какой убыток был на поле. Вот на таких тонкостях «горят» мелкие фермеры, а некоторые недоброжелатели доказывают, что страхование не работает и нечего на него тратить деньги.

**ССТ: По Вашему мнению, смысл в страховании есть?**

**В. Л.:** У меня есть четкое убеждение, что страхование необходимо. В прошлом году была великая засуха — у нас крупнейший недобор, кукурузу в некоторых хозяйствах убирали с урожайностью 5 центнеров с га. Это даже не возвращало стоимость семян, не говоря о стоимости работ по выращиванию и уборке урожая.

В этом году в период созревания зерновых пошли дожди, в трех районах сильный градобой уничтожил практически все посева. Когда я спросил у фермеров, поля застрахованы? Они разводят руками — нет! Говорят, сосед три года назад страховал, ему ничего не заплатили, и все! Такие негативные примеры и слабое позиционирование положительного опыта сильно бьют по желанию наших аграриев страховаться.

**ССТ: Как можно исправить ситуацию?**

**В. Л.:** Нужна очень плотная работа страховых компаний, особенно в августе и сентябре. Нужны яркие примеры выплат, демонстрация экономической пользы, смысла страхования. Вооружиться примерами, цифрами, аналитикой и идти к аграриям.

В принципе, фермеры готовы. Несколько дней назад в моем районе сильнейший град побил спелое зерно, просто выбивал из колоса. Поваленную пшеницу, зелень, еще есть шанс подобрать специальной техникой, в случае спелого зерна — это чистые потери.

**ССТ: Если говорить о работе по повышению финансовой грамотности агропроизводителя, какие наиболее эффективные формы Вы видите?**

**В. Л.:** На Кубани работают несколько организаций, которые помогают фермерам с юридическими консультациями, есть обучение и курсы повышения квалификации в Институте агробизнеса, но площадок по финансовой грамотности я не знаю. Для обучения элементарным знаниям о страховании нужна организованная поддержка — это задача, которую нужно решать.

Предстоит организовывать диалог с большой массой фермеров. В Краснодарском крае из 15 тыс. фермеров членами Ассоциации являются 1,5 тыс. или только 10 %. Но совместная работа помогла бы Ассоциациям расширить свои ряды. Фермер увидит, что сосед, побитый градом, получил страховую выплату, что получить страховку помогла Ассоциация фермеров. Он быстро сделает правильные выводы и вступит в полезную Ассоциацию.

Аграрию должно быть просто и удобно совершать необходимые действия, чтобы исполнить требования страхового полиса и правил. Можно использовать пример торговых компаний по запчастям и средствам защиты. У них есть менеджеры для взаимодействия и с крупными, и с мелкими хозяйствами. Практически в ручном режиме, с выездом на поле они помогают задефектовать технику, выбрать оптимальный список запчастей, сориентироваться с препаратами, выбрать, что эффективнее.

Мнение о страховании формируют отчасти общественные объединения фермеров — они могли бы оказывать поддержку. На Кубани есть фермерский омбудсмен. Ассоциации фермеров, отраслевые союзы садоводов, молочников и другие способны помогать фермеру отслеживать каждый полис, хотя бы на уровне простого напоминания, что пора заключать договор. Это площадка, где можно вести диалог.

Кроме того, многое уходит в цифру — электронная подпись, регистрация в электронном бюджете для получения субсидий. Все это нужно использовать, чтобы аграрий прямо с поля, со своего смартфона мог оформить страховой полис, заявить о страховом случае. Практика, как в ОСАГО, способна подстегнуть рост агрострахования. Пока же я с полной уверенностью могу сказать, что в России страхуются единицы фермеров.

**ССТ: Есть мнение, что если все фермеры пойдут страховаться с господдержкой, то поддержки на всех не хватит. Вы согласны с таким мнением?**

**В. Л.:** В принципе, да. Но рост рынка зависит не только от поддержки государства. Нужны понятные, доступные и полезные страховые продукты, тогда фермеры будут страховаться.

Сегодня мало кто из них знает, что можно застраховаться в любом банке на кредитные деньги, т. е. страховую премию включить в тело кредита. В федеральном правиле льготного кредитования все прямо прописано!

**ССТ: Если аграрий по каким-то причинам теряет урожай, он может рассчитывать на помощь государства?**

**В. Л.:** Регионы принимают решения индивидуально, единой практики нет. Например, у нас по Павловскому, Кавказскому и Апшеронскому районам губернатор принял решение помочь пострадавшим хозяйствам из регионального бюджета. Но это ручное регулирование, нужны системные решения. Губернатор недавно говорил о планах разработки мер поддержки из краевого бюджета тех, кто страхует свои посевы по аналогии с животноводством.

Думаю, на федеральном и региональном уровнях фермерам нужно свое лобби. К слову, в 2010–2011 годах у кубанских аграриев были мысли организовать свою кооперативную страховую компанию, настолько тогда страховщики нас не слышали. Сейчас диалог есть, мы плотно работаем с НСА.

**ССТ: На каких площадках возможно такое объединение?**

**В. Л.:** Развитием рынка должен кто-то заниматься, и не общественники, а, скорее, союз страховщиков. Мы признаем, что аграриям нужно страхование, но и страховщикам интересен развивающийся рынок агрострахования. Единая информационная система нам очень бы облегчила жизнь. Нам нужен оператор или агрегатор, который будет аккумулировать всю страховую информацию.

Думаю, на федеральном и региональном уровнях фермерам нужно свое лобби. К слову, в 2010–2011 годах у кубанских аграриев были мысли организовать свою кооперативную страховую компанию, настолько тогда страховщики нас не слышали. Сейчас диалог есть, мы плотно работаем с НСА.

**ССТ: Что Вы думаете о проблеме мошенничества?**

**В. Л.:** В автостраховании его больше, чем у нас. Кроме того, современные технологии позволяют четко отследить, что было на поле в каждый конкретный момент времени. Широкое применение космомониторинга и аналогичных систем позволит полностью убрать или же существенно снизить мошенничество в агростраховании. Только нужен доступ к данным и для фермеров для понимания, что ситуация под полным контролем, и желания мошенничать не будет.

**ССТ: Что нужно сделать, чтобы рост рынка агрострахования продолжился?**

**В. Л.:** Подкрепить вступивший в силу с 1 июля закон финансово, чтобы хватило средств в бюджетах на всех заинтересованных в страховой защите аграриев. Такие беспрецедентные меры поддержки, как 80 % от стоимости страхового полиса в виде субсидии, подстегнут рынок. Отсутствие же денег только дискредитирует идею.

Параллельно нужно активно информировать о страховании сельхозбизнес. Признаюсь, аграрии всегда в курсе цен на сельхозпродукцию, ГСМ и удобрения, но не страхования. Нужно больше информации о новом законе, и это общая задача.