

КАЧЕСТВО КОНКУРЕНЦИИ ПОВЫСИТСЯ

По мнению исполнительного директора транспортной компании «Трафт» Андрея Савина, легализация страхования ответственности перевозчика и экспедитора приведет на этот рынок тех перевозчиков и заказчиков, которые ранее с опаской относились к этому виду страхования. А значит, страховщики получают новые объемы бизнеса.

Современные страховые технологии: Насколько вашей компании, как перевозчику, важны принятые в законодательстве изменения о страховании ответственности перевозчика и экспедитора?

Андрей Савин: Мы стояли у истоков этого законопроекта, поскольку очень давно стремились ввести в легальное русло работу логистических компаний. Нам удалось собрать на одной площадке и транспортную отрасль, и страховое сообщество, юристов, экспертов. Когда на базе ВСС была создана отдельная рабочая группа, мы также в нее входили. Изначально нам помогала Российская торгово-промышленная палата, потом подключилась Московская. Хочу сказать большое спасибо Владимиру Андреевичу Гамзе, который возглавляет Совет ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике.



Андрей Савин

*Исполнительный директор
транспортной компании «Трафт»*

В итоге закон был принят. Он нам крайне интересен: изменения необходимы всей отрасли!

ССТ: Обычно бизнесу жалко тратить деньги на страхование. А вы стали инициаторами законодательных изменений — почему?

А. С.: Мы осуществляем перевозки в большом масштабе, у нас очень хорошая служба безопасности, мы тщательно проверяем своих подрядчиков и клиентов. Тем не менее, страховые случаи происходят и у нас. Как говорится: редко, но метко — на большие суммы. Поэтому мы понимаем, что наличие полиса страхования ответственности экспедитора или перевозчика — интерес двусторонний.

Есть потребность рынка, чтобы перевозчик-экспедитор чувствовал себя защищенным. Есть требование грузовладельца, чтобы наши риски были застрахованы.

Есть потребность рынка, чтобы перевозчик–экспедитор чувствовал себя защищенным. Есть требование грузовладельца, чтобы наши риски были застрахованы. Если мы заключаем договор с крупной компанией или участвуем в тендере на перевозки, условием договора всегда является наличие полиса страхования ответственности.



Если мы заключаем договор с крупной компанией или участвуем в тендере на перевозки, условием договора всегда является наличие полиса страхования ответственности.

Пока такой вид страхования не был узаконен, мы были в неравных условиях с «серыми» перевозчиками. Они покупали такой полис задешево, не включая туда никаких рисков — лишь бы была бумажка с печатью, которая позволяет участвовать в тендере. Такие компании, как наша, которые заботятся о своей репутации, всегда старались заключать договор с максимальным уровнем защиты, то есть дорогой. Наши затраты возрастали, мы могли не выиграть тендер из-за того, что наши цены оказывались выше.

Более того, пока этого вида страхования не было в законе, любая страховая компания могла отказать в выплате экспедиторам или перевозчикам, ссылаясь на то, что гражданский кодекс не регулирует страхование ответственности перевозчика и экспедитора. То есть у нас была ситуация, когда продукт продавался, но законом он не был урегулирован.

ССТ: Как Вы оцениваете объем «серого» бизнеса, которому в новых услови-

ях придется покупать «нормальные» полисы?

А. С.: В России объем «серых» перевозок, к сожалению, очень большой. У меня нет точной статистики, но на уровне ощущений — это не меньше половины всего объема перевозок. Отсутствие страхования ответственности перевозчика было одним из препятствий, мешающих развитию бизнеса легальных компаний, которые существенно проигрывали по цене своих услуг.

ССТ: Вы подчеркнули, как важно, чтобы не было «пустых» полисов. Каким образом должен быть построен стандарт по страхованию ответственности перевозчиков и экспедиторов?

А. С.: Очень важно стандартизировать страховой продукт! Мы хотим, чтобы любое предприятие нашей отрасли, покупая страховой продукт, понимало, что в него включено. В стандарт обязательно должны быть включены риски утраты груза, в том числе — частичной утраты. Лично я считаю, что в минимальное покрытие должны входить риски мошенничества, которые часто исключаются из таких полисов, но это вопрос дискуссионный.



Ключевой момент стандарта — страховое покрытие. Нужно определиться с минимальным пакетом, который должен применяться всеми страховыми компаниями. Все, что сверх этого минимального пакета, как раз и станет зоной конкуренции.

ССТ: Нет ли у Вас опасения, что стандарт исключит конкуренцию среди страховых компаний?

А. С.: Когда единого стандарта не существует, каждая страховая компания разрабатывает продукт, исходя из своих условий. А стандарт — это необходимые параметры. Продукты в продовольственном магазине имеют разную цену, разную упаковку, даже разный вкус — но они всегда должны соответствовать ГОСТу.

Я не считаю, что введение стандарта каким-то образом подорвет конкуренцию. Наоборот, качество конкуренции повысится. Страховщики смогут конкурировать своей экономической моделью, предлагать какие-то дополнительные сервисы и т. д. Конкуренция будет построена не на снижении цены и фальсификации страхования, а на качестве предлагаемой услуги.

Ключевой момент стандарта — страховое покрытие. Нужно определиться с минимальным пакетом, который должен применяться всеми страховыми компаниями. Все, что сверх этого минимального пакета, как раз и станет зоной конкуренции. Как только страхование ответственности перевозчика и экспедитора войдет в легальное русло, многие перевозчики и заказчики, которые ранее с опаской относились к страхованию ответ-

ственности, а больше уповали на страхование грузов, откроют для себя этот рынок.

ССТ: Есть ли у вас и ваших коллег какие-то пожелания по улучшению взаимодействия со страховщиками?

А. С.: Наша компания всегда выступала за цифровизацию, мы хотим, чтобы наши базы были интегрированы с базами страховщиков — чтобы мы могли оперативно обмениваться данными. Например, если у страховщиков есть какие-то данные о неблагонадежных перевозчиках, мы бы хотели эти данные видеть и сразу исключать вероятность заключения договора с такими контрагентами. Страховое сообщество много говорит о бюро страховых историй. Возможно, такая информационная система стала бы ее частью.

Очень важна автоматизация и скорость обмена данными. У нас перевозки поставлены на поток. Если я направлю заявку страховщику сегодня, а отгрузка у меня завтра, то и страховая защита мне нужна завтра. А плохо автоматизированные страховые компании часто берут день или два для того, чтобы подтвердить заявления. Для нас это неприемлемо. Мы хотим быстро обмениваться данными, чтобы полис выпускался автоматически через СРМ-системы по заявлению страхователя.