

В последние годы объемы логистических потоков сильно возросли, это связано с ростом товарооборота как внутри страны, так и с зарубежьем. При этом вероятность гибели или повреждения груза при транспортировке довольно высока, и защитить владельца от критических потерь должна страховка. И каждый год тысячи российских компаний страхуют транспортируемые товары, однако отечественный рынок страхования грузоперевозок все еще сильно уступает западному по объемам и широте охвата. По словам начальника отдела страхования в транспортной отрасли САО «Гефест» Елены Харламовой, если в Европе сегодня страховой защитой покрывается порядка 90% перевозок, то у нас – только около 30%. «В России по большей части страхуются внешнеторговые грузы либо грузы крупных производственных и торговых компаний», – констатирует замдиректора департамента развития страхования имущества, ответственности и финансовых рисков СК «Транснефть» Михаил Родин. При этом наибольшей популярностью в нашей стране пользуется страхование водных и автомобильных перевозок, а воздушные и железнодорожные перевозки страхуются реже.

Но факт остается фактом: меньше половины грузов, перевозимых российскими компаниями, защищено на случай непредвиденных ситуаций. Причина такого положения дел кроется в недостаточно высокой культуре отечественного бизнеса, часто надеющегося на авось. Если при международных перевозках страхование грузов нередко является обязательным условием сделки, то по внутрироссийским перевозкам таких норм нет. Между тем гибель или повреждение груза зачастую влекут не только прямой, но и косвенный ущерб, связанный, например, со сбоями всей технологической цепочки работы компании, вынужденными простоями и так далее. «Снижая издержки, предприниматели чаще всего начинают с экономии на стоимости перевозки и на страховании грузов, – замечает директор департамента страхования судов и грузов СК «Либерти Страхование» Сергей Семенов. – Но снижение стоимости перевозки, как правило, влечет за собой увеличение количества убытков, вызванных низким качеством подвижного состава, а отказ от страхования – невозможность компенсации убытков».

Большинство грузовладельцев ошибочно полагают, что перевозчик компенсирует им убытки. «Действительно, согласно Гражданскому кодексу, российские транспортники несут полную материальную ответственность за вверенный им на время перевозки груз в размере его действительной стоимости, – поясняет начальник департамента страхования грузоперевозок и ответственности перевозчиков СК «Пари» Сергей Лапашин. – Более того, в отношении транспортников законом установлена презумпция вины, то есть обязанность доказательства своей невиновности в суде в случае судебного иска». Тем не менее закон в ряде случаев освобождает перевозчика от ответственности, например, в случае наступления форс-мажорных обстоятельств, или уменьшает объем его ответственности. Кроме того, даже если будет признана

ответственность перевозчика, его средств может не хватить для компенсации убытков.

По словам участников рынка, после отмены обязательного лицензирования автоперевозчиков на рынке появилось много непрофессиональных игроков, предлагающих низкие тарифы, но при этом не соответствующих минимальным техническим требованиям. «Плюс ко всему, в автомобильных грузоперевозках почти всегда задействована очень длинная цепочка посредников, – говорит начальник управления страхования грузов и ответственности СК «Согласие» Олег Родин. – В результате большие сложности возникают при документообороте, начиная от отказа отдельных компаний работать по общепринятым стандартам до фальсификаций». Такая ситуация порождает серьезные проблемы для всех участников процесса, иногда непросто бывает выяснить, какой груз и кем в действительности перевозился.

Усугубляет ситуацию и неразвитость страхования профессиональной ответственности транспортных операторов. В России нет закона, обязывающего транспортного экспедитора или перевозчика покупать полис. «В странах Евросоюза действует обязательное страхование ответственности грузоперевозчиков – CMR. Данный вид страхования является смежным с грузами видом страхования и приносит западным страховщикам существенный объем страховых премий», – говорит начальник управления по страхованию специальных рисков СГ МСК Анна Романова.

Чем же сегодня привлекают страховщики клиентов-грузовладельцев и какие услуги им предлагают? Основу этого вида страхования составляет защита грузов от рисков повреждения или утраты, причем независимо от наличия или отсутствия вины перевозчика. Страховка вступает в силу уже с момента взятия груза со склада, действует в течение всего пути перевозки по установленному маршруту и прекращается после доставки на склад получателя. В список покрываемых рисков входят ДТП, хищения, стихийные бедствия, повреждение груза, пропажа без вести транспортного средства вместе с грузом; повреждение или утрата груза в результате поломки рефрижераторной установки в результате воздействия как внешних, так и внутренних факторов; происшествия в период проведения погрузочно-разгрузочных работ и перегрузок; происшествия в период промежуточного хранения груза на складах и многое другое.

В страховую сумму кроме стоимости груза могут быть включены расходы, связанные с его перевозкой, таможенные платежи, а также ожидаемая прибыль от реализации груза в размере, не превышающем 10% от общей стоимости груза. Интересно, что не покрываются страхованием какие-либо отправки груза в страны, находящиеся под

действием санкций ООН или правительства США, а также в пределах Чеченской Республики.

При заключении договора компании могут предлагать различные дополнительные услуги: погрузочно-разгрузочные работы, складские услуги, сопровождение вооруженной охраной, таможенное оформление и т.д. Если деятельность клиента связана с транспортировкой опасных грузов, ему предложат позаботиться о страховании персонала. Как говорят страховщики, обеспечение сотрудников соцпакетом положительно сказывается на имидже организации и помогает в привлечении ценных кадров.

Полис приобретается как на разовую доставку груза, так и на регулярные перевозки – в этом случае оформляется генеральный полис страхования. Он заключается, как правило, сроком на один год с дальнейшей пролонгацией. Генеральный полис всегда составляется индивидуально и содержит следующие обязательные разделы: вид транспорта, маршруты, род груза, упаковка, объем страхового покрытия, условия страхования, тарифы страховых премий, форма взаиморасчетов, условия обеспечения сохранности груза.

Размер премии зависит от особенностей предстоящей перевозки: стоимости и объемов груза, его вида, маршрута, наличия перегрузок, охраны и т.д. Тариф колеблется от 0,03% стоимости товара до 0,35% – для наиболее похищаемых или взрывоопасных грузов.

«На оценку риска влияет не только то, что перевозят, но и то, каким видом транспорта перевозят (наиболее подвержены рискам автомобильные перевозки. – «Профиль»), в какое время года, кто перевозчик и так далее, – говорит Олег Родин. – Немаловажную роль играет подготовка к перевозке, то есть упаковка, которая зачастую не соответствует грузу, а также крепление груза в транспортном средстве».

К примеру, в Германии действуют специальные нормативы по креплению того или иного груза. Один из отечественных страховщиков в разговоре с журналистом припомнил случай: после нескольких успешных лет работы со страховой компанией клиент решил отказаться от ее услуг. Причиной послужил отказ в выплате, причем по объективным обстоятельствам: дорогостоящее высокотехнологичное оборудование разбилось из-за отсутствия необходимого крепежа. Получилось, что клиент решил сэкономить и

отступил от технических условий организации перевозки, а когда страховщик отказался платить, обиделся.

Уходу клиентов также способствует демпинговые игры конкурентов. Так, по оценкам экспертов, за последние 10 лет тарифы на этом рынке снизились в 3–10 раз – в зависимости от типов грузов и направлений перевозок. «На российском страховом рынке продолжается снижение тарифов из-за большой конкуренции между страховыми компаниями, особенно по крупным клиентам», – говорит директор департамента страхования грузов САК «Энергогарант» Виктор Рассказов. Как правило, на крупных предприятиях решение о страховании грузоперевозки принимается по итогам тендера, и в такой ситуации решающим фактором становится стоимость страхования. Общему снижению тарифов также способствуют появление более экономичных страховых продуктов, исключаящих из покрытия отдельные риски, и установление лимитов на сумму возмещения. Участники рынка отмечают также и тенденцию к увеличению частоты страховых случаев при снижении размера среднего убытка. По статистике, количество выплат за прошлый год увеличилось на 36%.

Обострение конкуренции влечет за собой усиление концентрации бизнеса в руках крупнейших игроков. «Страхование грузов – технически сложный вид страхования, и стабильные показатели прироста демонстрируют в основном компании из топ-50 рейтинга по страхованию грузов», – замечает Сергей Семенов. Доля лидеров в общих сборах растет: так, в первом квартале 2013 года на компании из топ-50 рейтинга по страхованию грузов пришлось более 90% страховой премии. Но одновременно растет их доля в выплатах – на крупнейшие компании по итогам квартала пришлось 98,5% от общего количества выплат.

Менее крупным компаниям для сохранения своих позиций приходится разрабатывать новые продукты и искать новые подходы к клиентам. «Сегодня рынок страхования грузов развивается по двум основным направлениям: комплексность – предоставление максимально широкого спектра сервисов и опций – и индивидуальный подход», – рассказывает гендиректор СГ «УралСиб» Сирма Готовац. Сергей Семенов добавляет: рынок страхования грузов в России практически сформировался, поэтому привлечение клиентов возможно за счет разработки новых страховых продуктов, развития информационных технологий и снижения тарифов. Все больше отечественных страховщиков обращают внимание на интернет-продажи – это не только облегчает доступ участников транспортного рынка к услугам страхования, но и позволяет существенно снизить операционные издержки. Страховщики также стараются экономить время клиентов. В частности, минимизируют документооборот и количество взаиморасчетов, а также сокращают список документов, необходимых для оплаты претензии. Кроме того, ряд страховых компаний активно использует накопленный опыт

управления рисками при работе с клиентами, совместно с ними разрабатывая комплекс превентивных мероприятий по обеспечению безопасности перевозок.

Помимо крупных компаний страховщикам интересны и представители среднего бизнеса, которые, с одной стороны, уже имеют налаженные бизнес-процессы, документооборот и понимание транспортной логистики, а с другой стороны, готовы прислушиваться к предложениям по снижению рисков перевозки. «Работа с малым бизнесом гораздо более трудоемкая, так как удельная страховая премия на один договор значительно ниже, а проведение оценки риска и согласование условий страхования требуют больших трудозатрат», – признается Сергей Семенов. Кроме того, вероятность убытков у молодого или малого бизнеса существенно выше, чем у среднего или крупного.

В целом же, несмотря на наличие сдерживающих факторов, рынок страхования грузов растет, правда, не так интенсивно, как хотелось бы страховщикам. В 2010 году прирост объема собранной страховой премии составил 18,8% (до 18,46 млрд рублей), в 2011-м – 19,4% (до 22 млрд рублей). Однако в 2012 году ситуация изменилась – сегмент страхования грузов показал небольшой спад в сравнении с 2011 годом, объем страховых премий снизился до 21,621 млрд рублей, в то время как в целом страховая отрасль (без учета ОМС) увеличила страховые сборы почти на 22%.

По мнению Сергея Семенова, рост застрахованного грузооборота компенсировался снижением страховых тарифов и распространением на рынке «экономичных» продуктов с ограниченным покрытием. А по словам Сирмы Готовац, падение объема премий было связано в том числе и с мировой экономической конъюнктурой, снижающей возможности российского экспорта, а также завершением активной стадии олимпийского строительства в Сочи и окончанием саммита АТЭС на Дальнем Востоке – эти глобальные стройки в свое время вызвали рост грузоперевозок.

Но страховщики не сдаются и выражают сдержанный оптимизм. В ближайшие годы сегмент страхования грузоперевозок покажет рост на уровне 10–15%, уверена Елена Харламова. Конечно, если прогнозам не помешает ухудшение экономической ситуации в стране и за рубежом, что неизбежно приведет к сокращению грузоперевозок. В то же время на росте страхования могло бы положительно сказаться применение международной практики заключения контрактов на поставку товара, в которых в числе прочего были бы прописаны обязанности по страхованию. В развитых странах стандартный контракт практически всегда содержит условие о страховке.

«Необходимо отметить, что, несмотря на ряд факторов, сдерживающих рост рынка страхования грузов в России, ко многим российским компаниям постепенно приходит понимание экономической обоснованности данного вида страхования», – считает Анна Романова. Эксперты резюмируют: учитывая протяженность логистических маршрутов, состояние транспортной инфраструктуры в стране, ценность перевозимых грузов и ограниченность свободных средств у грузовладельцев, страховать перевозимое имущество сегодня просто необходимо. Ведь в большинстве случаев при утрате груза у компании может просто не оказаться денег, чтобы компенсировать потери. А стоимость страховки в любом случае окажется существенно меньше возможных убытков.

Наши эксперты

Елена Харламова, начальник отдела страхования в транспортной отрасли САО «Гефест»:

– Наша компания страхует все виды грузоперевозок любыми транспортными средствами. В соответствии с международной практикой мы предоставляем три базовых варианта страхового покрытия: с ответственностью за все риски, с ответственностью за частичную аварию и без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. В дополнение к каждому из базовых вариантов страхования грузов могут быть застрахованы дополнительные риски, например, с ответственностью за риск хранения или ответственностью за риск поломки или простоя рефрижератора и другие. По нашим программам страхования защита наступает с момента подписания договора, а не с момента оплаты, как у многих компаний. При наступлении страхового случая мы возмещаем действительную стоимость груза с учетом расходов на перевозку, экспедирование, хранение и таможенных расходов.

Сирма Готовац, генеральный директор СГ «УралСиб»:

– Современная страховая компания должна быть максимально гибкой, знать обо всех особенностях бизнеса клиента и обеспечивать их эффективную защиту. Поэтому при расчете тарифа мы учитываем специфику груза и вид транспорта, чтобы клиент не переплачивал за те риски, которые для него неактуальны. Кроме того, наши клиенты могут выбрать оптимальную для себя программу – с ответственностью за все риски; с ответственностью за полную гибель и повреждения; без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения; с ответственностью за согласованные риски. К тому же перестраховочная емкость в 1,2 млрд рублей позволяет нам принимать на

страхование даже самые дорогостоящие грузы. При этом мы предлагаем не только самые современные решения для надежной защиты всех типов грузов, но и разрабатываем рекомендации по их транспортировке, упаковке и размещению, проводим предпогрузочный осмотр и оказываем консультационные услуги по работе с транспортными компаниями. Кроме того, наше страховое покрытие распространяется на период временного хранения грузов до 30 дней, при необходимости мы поможем подобрать надежные транспортные, экспедиторские и охранные компании. Все эти услуги мы предоставляем бесплатно, так как сами заинтересованы в сохранности груза клиента.

Сергей Лапашин, начальник департамента страхования грузоперевозок и ответственности перевозчиков СК «Пари»:

– Страховая программа по грузам требует детальной проработки всех аспектов организации перевозок, которые клиент планирует страховать. Программа страхования может включать не только страхование грузов, но и страхование складских остатков, ответственности перевозчика и экспедитора и другие виды ответственности. По совокупности принимаемых обязательств страховщик должен предоставить понятную, взвешенную тарифную программу, которая предусматривает выбор оптимальной программы страхования при твердой уверенности в страховой защите. Именно такой комплекс работ вот уже 20 лет осуществляет для своих клиентов наша страховая компания. Стоит отметить, что рынок страховых услуг сейчас сокращается. Страховых компаний сейчас не более 450. Из них серьезно страхованием грузов занимаются не более трех десятков, а договоры страхования ответственности транспортно-экспедиторских компаний и перевозчиков заключают еще меньше. Это объясняется спецификой рынка страхования грузов, т.е. набором рисков, сопутствующих перевозкам, и статистикой их событийности. Разброс тарифов на страхование грузов и ответственности может быть существенным, и это типичная ситуация для рынка. Причиной тому является совокупность факторов. У каждого страховщика они свои: своя статистика, квалификация персонала, политика развития видов страхования, уровень сервиса и проч.

Анна Романова, начальник управления по страхованию специальных рисков СГ МСК:

– Наша компания предлагает своим клиентам несколько вариантов страхового покрытия, среди них – с ответственностью за все риски; с ответственностью за частную аварию; без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Условия страхования у страховых компаний во всем мире идентичны, поскольку в их основе лежат оговорки

Института лондонских страховщиков. От других компаний СГ МСК отличает выбранный подход при страховании грузов: для каждого клиента условия разрабатываются индивидуально, исходя из спецификации перевозимого груза и условий перевозки. Особый акцент компания делает на сервисе. В частности, за каждым клиентом закрепляется персональный менеджер, в компании работает круглосуточный колл-центр, сотрудники которого оказывают оперативную юридическую поддержку при наступлении страхового случая. Наши продукты максимально удобны и понятны для клиентов. Одно из преимуществ СГ МСК – упрощенный документооборот, основная задача которого – минимизация трудозатрат клиента, т.е. ему не нужно писать заявление на каждую отправку. Мы принимаем грузы на страхование путем акцепта сводных данных по отправкам за оговоренный в договоре страхования отчетный период – как правило, это одна календарная неделя. Еще одной особенностью компании являются специальные условия страхования, например, страхование риска мошенничества. Данный риск особенно актуален для клиентов, занимающихся перевозкой электроники, одежды и многих других ликвидных грузов.

Виктор Рассказов, директор департамента страхования грузов САК «Энергогарант»:

– Мы предлагаем оптимальную страховую защиту и осуществляем подбор индивидуальной страховой программы в зависимости от пожеланий и особенностей бизнеса клиента.

По запросу клиента возможно применение международных условий страхования, таких как оговорки Института лондонских страховщиков, GAFTA, FOSFA, предоставление консультаций по оптимальным условиям страхования, вытекающим из Incoterms, и аккредитивов. При страховании экспортно-импортных грузов своими преимуществами мы считаем оформление полиса в день обращения; возможность уплатить страховой взнос по итогам отчетного периода – после проведения всех перевозок; значительное снижение расходов на страхование при оформлении генерального договора (страхование по генеральному договору при регулярных перевозках существенно упрощает документооборот, уменьшает расходы на страхование, позволяет заявлять грузы на страхование в день, следующий за днем отправки, или в более поздние сроки); рекомендации надежных перевозчиков и экспедиторов; возможность организации сюрвейерских осмотров в любой точке мира в любое время.

Михаил Родин, заместитель директора департамента развития страхования имущества, ответственности и финансовых рисков СК «Транснефть»:

– Страхование грузов как часть морского страхования – один из самых древних видов страхования. Правила и условия этого вида страхования у разных компаний уже отработаны многолетней практикой и во многом совпадают. В такой ситуации отдельные страховщики начинают использовать в качестве своих конкурентных преимуществ цену полиса и размер комиссионного вознаграждения посредникам. Это нехорошая практика, ведущая к расшатыванию финансового положения страховщика. СК «Транснефть» делает акцент на комплексной страховой защите, учете индивидуальных потребностей клиента, качественном сопровождении договора страхования на протяжении всего срока действия. Подтверждением удовлетворенности наших клиентов мы считаем высокий показатель возобновления договоров на новый срок. Стараясь дать клиентам максимально полную страховую защиту, мы одновременно объясняем им, что страховой полис не панацея от всех бед. Конечно, страховщик заплатит, если с грузом случится что-то непредвиденное. Но любой такой случай приводит к сбоям в отлаженной работе грузовых и транспортных компаний, отнимает массу времени и трудовых ресурсов и у страховщика, и у клиента. Так что клиент должен быть заинтересован в сохранности груза в не меньшей степени, чем страховщик. И мы всегда помогаем нашим клиентам правильно выстроить полноценную систему превентивных мероприятий для предотвращения подобных ситуаций.

Источник: [Профиль](#) , № 35, 25.09.13

Автор: Козлова Н.