

Согласно данным ЦБ, рынок страхования грузов за последний год сократился примерно на 5–8% в денежном выражении.

«Сборы по страхованию грузов в России за прошлый год снизились на 8%, до 20,2 млрд руб. Это самый низкий показатель за последние пять лет. При этом количество заключенных договоров страхования упало более чем на четверть – с 1,83 млн в 2014 г. до 1,37 млн в 2015-м», – подтверждает руководитель направления андеррайтинга генеральных грузов АО «СОГАЗ» Максим Калинин. «Объем перевозок упал на 10–15%, даже в рублевом выражении», – добавляет начальник управления андеррайтинга по страхованию грузов и ответственности транспортных операторов СК «Согласие» Олег Родин. Соответственно, страхование не могло остаться в стороне. Начальник управления транспортного страхования СК «Абсолют Страхование» Евгения Безденежных называет транспорт кровью бизнеса, которая чутко реагирует на состояние всего организма – экономики. «Рынок страхования грузов, являясь индикатором деловой активности, отреагировал на кризисные явления снижением премии в 2015 г. на 7%. Динамика в страховании грузов имеет отложенный характер, поэтому влияние снижения грузооборота будет еще какое-то время сказываться на размере страховой премии. Контейнерооборот портов России в 2015 г. снизился на 25%», – добавляет директор департамента страхования судов и грузов СК «Либерти Страхование» Сергей Семенов. По его словам, падение грузооборота во внутрироссийских перевозках было менее заметным. Снижение количества перевозок частично компенсировалось увеличением рублевой стоимости грузов, застрахованных в иностранной валюте, вызванным ростом курсов валют по международным контрактам и инфляцией. Помимо снижения застрахованного грузооборота на динамику рынка влияет планомерное снижение страховых тарифов, которое наблюдается несколько последних лет. При этом убыточность страхования грузов растет не такими темпами, что свидетельствует об улучшении безопасности грузоперевозок.

Многие из опрошенных «Ко» экспертов считают, что в период кризиса 2008 г. падение рынка страхования грузов было более глубоким и затяжным, нежели сейчас. Но есть и иная точка зрения, ведь тогда не было экономических санкций и ответных санкций со стороны России. «Введение экономических санкций, в том числе ответных ограничительных мер, негативно сказалось на рынке грузоперевозок. Поставки продовольствия, нефтегазового оборудования, других товаров, попавших под запрет, сократились. Переориентация, к примеру, импортеров продуктов питания на страны Латинской Америки и Азии не помогла полностью возместить падение импорта из стран Европы», – констатирует директор департамента страхования транспортных операторов ПАО «САК «Энергогарант» Ирина Чистякова.

Из-за сокращения импорта также страдают перевозчики, спрос на услуги которых упал. Чтобы выжить, они вынуждены разрабатывать новые маршруты, искать новых заказчиков и логистических партнеров. «Настоящий кризис мне кажется более мощным по сравнению с кризисом 2008 г., но спрос на страхование грузов существует. Количество обращений к нам за страхованием грузов по сравнению с 2015 г. выросло, а объем товаров снизился. Интерес к страхованию предприниматели из сферы логистики не утрачивают. Страхование, как защита предприятия, является одним из оптимальных инструментов», – отмечает начальник департамента страхования грузов и ответственности перевозчиков АО «СК «Пари» Сергей Лапашин.

Пере/недоэкономить

В кризис компании задаются вопросом: на чем можно сэкономить без особенного ущерба для качества предоставляемых услуг? «Наиболее очевидный и популярный путь экономии на рынке страхования грузов – отказ от страхования в принципе и перекладывание всей ответственности за сохранность груза на фактических перевозчиков, – говорит начальник управления страхования морских рисков и грузов СК «Альянс» Екатерина Юмашева. – Но в нем есть пара нюансов, о которых не стоит забывать: перевозчик отвечает, только если доказана его вина, и при наступлении крупного убытка перевозчику проще реорганизоваться и формально уйти от ответственности, чем платить огромный штраф за груз, например, погибший в результате ДТП». Гораздо более умный путь, считает она, – это анализ рисков, которые несет компания, проведение мероприятий по снижению уровня этих рисков (loss prevention), а также построение оптимальной страховой защиты по различным направлениям: имущество, ответственность и личное страхование.

Примером такого подхода в страховании грузов может быть использование франшизы. Чем выше франшиза, тем ниже страховой тариф. При увеличении франшизы клиент может существенно оптимизировать свой страховой бюджет, при этом сохранив защиту от существенных убытков, а убытки менее франшизы можно урегулировать с участием перевозчиков. «Универсальных рецептов для всех в этом сегменте не существует, т.к. слишком много факторов риска учитывается при котировке. Для разработки рецепта требуется совместная работа с опытным и надежным страховщиком», – заключает Екатерина Юмашева.

Совершенно иного мнения придерживается Олег Родин: «Грузовладельцы должны сами страховать грузы, а не перекладывать это на перевозчиков и экспедиторов. Ни в коем случае нельзя рассчитывать, что страхование ответственности перевозчиков и

экспедиторов может во всех случаях предоставить полную страховую защиту груза от всех случаев».

Клиенту в первую очередь не стоит экономить при выборе своих контрагентов (исполнителей услуг) – поставщиков, перевозчиков, страховщиков. «Надо сразу задуматься, на чем сэкономят те, кто выставляет цену значительно ниже средней по рынку, из каких средств будут производить выплаты демпингующие страховщики. Те, кто готов пойти на нарушения закона – даже по вашей просьбе – при составлении документов, будут вести себя точно так же, когда зайдет речь об исполнении обязательств», – советует Максим Калинин. По его словам, сэкономить можно на заключении генеральных договоров, что снижает расходы страховой компании на обслуживание и соответственно позволяет снизить ставку. Кроме того, долгосрочные стабильные отношения с определенным страховщиком, когда известна страховая история предприятия, когда оно из года в год показывает, что со своей стороны принимает все меры к недопущению или снижению убытков, – хороший повод к небольшому, но регулярному снижению ставки, даже если происходили страховые случаи. Если страхователь при этом своевременно предоставляет данные и оплачивает страховую премию – у страховщика появляется дополнительный повод побороться за клиента.

Зачистка демпингующих

Опрошенные «Ко» эксперты неоднократно упоминали, что не стоит обращаться к компаниям, цены на страхование грузов у которых ниже рыночных. Дело в том, что тарифы давно устоялись – они уже близки к уровню рентабельности по данному виду страхования. Следовательно, у страховщиков нет объективных причин предлагать тарифы ниже рыночных. Это может говорить только об одном – о демпинге, со всеми вытекающими последствиями как для самого страховщика, так и для его клиентов.

«На рынке примеры демпинга есть. Клиентам, желающим таким образом сэкономить, надо быть готовыми к тому, что при крупных убытках страховщик, не накопив достаточно средств на выплату, не сможет выполнить свои обязательства», – предупреждает руководитель направления управления разработки страховых продуктов СК «БИН Страхование» Алексей Пашков. «Демпинг – это пиррова победа. Да, сегодня одни сократили бюджет, другие привлекли новый бизнес. А что будет завтра, когда настанет время платить по счетам? Чемпионы по новому бизнесу не будут иметь достаточных резервов для выполнения обязательств по заявленным убыткам, а чемпионы по сокращению бюджета будут ходить и объяснять своим руководителям, почему

страховая не платит», – добавляет Екатерина Юмашева. Именно такие компании, которые занимаются откровенным демпингом и не формируют достаточных резервов для покрытия возможных убытков, как раз и попадают на карандаш к регулятору рынка – Центробанку.

Из официальной статистики ЦБ следует, что в 2015 г. количество страховщиков сократилось на 70 – до 334 организаций. «По всей видимости, эта тенденция сохранится и в 2016 г. Рынок покидают компании, которые не занимаются активно страхованием грузов, поэтому их уход никак не отразится на рынке страхования грузов в целом», – говорит Ирина Чистякова. Очевидно, что расчистка рынка страхования, пусть и не такими темпами, какие наблюдались на банковском рынке, продолжится и в текущем, и в следующем году.

«Дело в том, что убытки происходили, происходят и будут происходить. Чтобы в случае наступления убытка произвести выплату, требуется сформировать некий запас – страховые резервы. В нормальной ситуации ставки формируются, исходя из расчетов, основанных на статистике убытков, с закладкой на будущее, – рассуждает Максим Калинин. – А теперь представьте компанию, которая собирает заведомо меньше денег, чем потребуется для выплат. Непосредственно для клиента такой страховой пирамиды это опасно невыплатой страхового возмещения».

То есть страхователю придется нести расходы самому, из своего кармана, отвечать по обязательствам перед контрагентами, самому разбираться с виновниками наступления убытка, справляться со всеми последствиями без помощи квалифицированных специалистов по урегулированию убытков, что наверняка усугубит ситуацию. Вероятность же получить свои деньги с демпингующей страховой компании в большинстве случаев приводит только к трате времени и денег на малоперспективные судебные разбирательства.

Екатерина Юмашева, начальник управления страхования морских рисков и грузов СК «Альянс»:

«Страхование в его современном понимании зародилось именно в грузах. Риск и его последствия в этой сфере особенно очевидны. За столетия работы этого рынка сформировались четкие и понятные правила игры. Продукты по страхованию грузов более-менее унифицированы, т.к. в итоге все крупные грузовые риски размещаются в

перестрахование на Лондонской бирже. Здесь важно уметь реализовать индивидуальный подход к организации и определению объема страховой защиты, а также предоставить прозрачный и оперативный сервис на всех этапах взаимодействия – от запроса до выплаты страхового возмещения. В грузах это особенно важно, т.к. частота наступления событий и количество принимаемых рисков здесь существенно выше, чем в других видах индустриального страхования.

Мир вокруг нас очень быстро и радикально меняется, и мы должны быть на шаг впереди, чтобы предлагать своим клиентам лучшие продукты и сервис. В Allianz реализуется проект дигитализации клиентского сервиса в урегулировании убытков, когда большая часть взаимодействия осуществляется онлайн, а документы предоставляются через интернет-сервис, что значительно ускоряет процессы выплаты возмещения и позволяет делать этот процесс максимально прозрачным и комфортным. Международный опыт и практика группы Allianz позволяют нам предлагать клиентам лучшие по объему покрытия полисы, а также совместно со страхователями разрабатывать и внедрять мероприятия по управлению рисками, контролю над ними, что в итоге приводит к положительным финансовым результатам для всех участников.

Также мы предлагаем клиентам новые для российского рынка продукты. Например, для крупных индустриальных строительных проектов, кроме классического страхования грузов, мы предоставляем покрытие ущерба в связи с задержкой ввода объекта в эксплуатацию из-за гибели или повреждения груза во время транспортировки».

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

«Наша страховая компания предлагает пользоваться индивидуальными продуктами по страхованию грузов и по-прежнему следует курсом, который на протяжении без малого четверти века создает нам имидж надежного партнера. За 2015 г. нами было застраховано более 1 млн грузовых перевозок.

Во время экономического кризиса при ведении бизнеса все стремятся снизить расходы на закупки, логистику, страхование и проч. Нарастающая криминогенная обстановка, тотальная экономия и прочие негативные факторы повышают риск утраты грузов в период их доставки от поставщика к покупателю. На рынке страхования грузов возникла тенденция увеличения расходов страховщиков на выплаты по рискам утраты грузов в

период их перевозки по причине хищения. Некоторые страховщики убрали риск хищения из покрытия в своих договорах страхования и заметно снизили тариф на страхование грузов. Мы – рыночная компания и готовы исключительно по требованию клиента страховать его перевозки на упомянутых условиях, если его интересует только размер тарифа. Чтобы существенно не повышать тариф по договорам страхования грузов с покрытием риска утраты груза по причине хищения, наша компания разработала комплекс мер, направленных на существенное снижение рисков хищения при организации конкретной перевозки, которые согласовываются с клиентом на начальном этапе взаимного сотрудничества. Наши клиенты положительно относятся к этим мерам, т.к. понимают прямую зависимость между ними и возможностью страховщика выполнять принятые на себя обязательства».

Источник: [Компания](#) , 24.05.16

Автор: Логвинов М.