

Объемы и темпы роста российского рынка страхования грузов из года в год сравнительно невелики. По предварительным данным, общий объем сегмента страхования грузов в 2012 г. составил 22,35 млрд руб. По официальной информации Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), с января по октябрь 2012 г

. сегмент продемонстрировал весьма скромные результаты: увеличение всего на 2%, по сравнению с аналогичным периодом 2011 г

При этом годовые показатели некоторых страховых компаний, опрошенных «Ко», оказались значительно выше среднерыночных. Так, к примеру, ОСАО «Ингосстрах», ведущее свою деятельность в рамках так называемого реального рынка, очищенного от «схемного и кэптивного» бизнеса (а интенсивнее всего сейчас, по словам начальника управления страхования грузов ОСАО «Ингосстрах» Андрея Ерофеева, развиваются как раз страховщики, вовлеченные в эти деловые модели), продемонстрировало опережающий рынок рост сборов в размере 15%. Портфель СГ «Спасские ворота» по итогам 2012 г. вырос более чем на 20%. Прогноз СК «Пари» на 2012 г. – не ниже 20% по отношению к 2011 г. – оправдался показателем в 22%.

Данные компаний частично подтверждают и аналитики, отмечающие среди основных тенденций отечественного рынка страхования грузов стабильное увеличение с каждым годом минимум на 15% количества страхователей в этом сегменте. «Страхование грузов остается одним из самых востребованных видов, и уже очевидно, что большинство крупных и средних перевозчиков, владельцев грузов стараются максимально защитить себя от возможных убытков», – говорит директор департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности СГ «УралСиб» Мария Барсова.

«В целом можно отметить усиление интереса страховых компаний к данному сегменту, что проявляется в нарастании конкуренции и активности страховщиков в области страхования грузов, однако этот рост незначителен, – соглашается с коллегой первый заместитель генерального директора СГ «Спасские ворота» Дмитрий Климов. – В ряде компаний, ранее не занимавшихся страхованием грузов, создаются специализированные подразделения, что говорит о появлении интереса к сегменту».

Правда, как подчеркивает исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Наталья Карпова, до полного насыщения еще далеко: страхованием охвачено меньше половины рынка. А сам рынок, по ее мнению, сейчас активно смещается в регионы, поскольку они пока не столь сильно охвачены страхованием, в то время как столичные рынки уже давно поделены между крупнейшими профильными игроками. Более того, по сравнению с 2011 г. сейчас даже наблюдается планомерное увеличение доли сборов лидеров рынка, входящих в топ-15 страховых компаний страны. «При этом страхование грузов в разных регионах развивается неодинаково, – добавляет Наталья Карпова. – Это объясняется состоянием рынка перевозок и экспедиторских услуг в каждом регионе, географическим положением и состоянием инфраструктуры».

Разговор на тему нынешних тенденций рынка, правда, к сожалению, по преимуществу негативных, продолжил начальник управления страхования грузов и ответственности СК «Согласие» Олег Родин. Он, в частности, напомнил о продолжающемся процессе снижения тарифов из-за большой конкуренции между страховыми компаниями, особенно по крупным клиентам, что в результате приводит к росту убыточности по данному виду страхования в целом.

В том, что снижение тарифных ставок, особенно на фоне устойчивого роста ряда рисковых составляющих, таких как хищение, стихийные бедствия (жара, мороз, ураган, снегопад и проч.), безусловно, скажется на качестве страховых услуг большинства российских страховщиков, уверен и начальник департамента страхования грузоперевозок СК «Пари» Сергей Лапашин. «Может быть, некоторых страховщиков, тех, которые реально страхует грузы и ответственность перевозчиков и экспедиторов (этих значительно меньше), ситуация с убыточностью в последний год отрезвит (речь об их бесшабашном стремлении к демпингу в борьбе за клиента любой ценой) и окажет влияние на результат сложения вектора убыточности и вектора страхового тарифа в положительном направлении», – надеется эксперт.

Помимо откровенного демпинга, остаются неизменными, по словам Андрея Ерофеева, и другие негативные моменты, такие как усиление диктата страхователя по отношению к страховщику при обсуждении условий сотрудничества, продолжающееся ухудшение качества рисков, превалирование коррупционных мотивов над андеррайтерскими подходами при проведении тендеров и конкурсов и т.п.

В свою очередь Олег Родин отмечает также и увеличение случаев мошенничества. «На

рынке грузоперевозок присутствует большое количество компаний, оформленных с использованием подложных документов, – рассказывает он. – При получении заказа на перевозку ликвидного груза такие компании исчезают вместе с транспортным средством и грузом. К высоколиквидным в нашей стране можно отнести весьма большой перечень товаров – это мясо, продукты питания, алкоголь, металлопрокат, обувь, ткани и т.д. При этом наши правоохранительные органы практически показывают полную беспомощность или нежелание серьезно бороться с такими случаями».

Все эти моменты, естественно, не способствуют развитию рынка страхования грузов и являются для него основными, но, к сожалению, не единственными сдерживающими факторами. Так, если культуру страхования в целом можно как-то постепенно привить путем, например, введения обязательных видов страхования, то в случае добровольного заключения договора страхования потенциальный клиент, как правило, предпочтет сэкономить, положившись на собственные силы и возможности. «Есть еще достаточное количество перевозчиков и владельцев грузов, до конца не понимающих реальных функций и значения страхования, – констатирует Мария Барсова. – Рассчитывая сэкономить, они продолжают перевозить грузы на свой страх и риск».

«По всей видимости, около 80% всех внутрироссийских грузоперевозок не страхуется, – предполагает Дмитрий Климов. – Но едва ли это можно расценивать как признак, указывающий на возможный бурный рост страхования грузов в перспективе. Вероятно, менталитет грузовладельцев в ближайшие годы не скорректируется, а развитие рынка будет обеспечиваться за счет нарастания общего объема грузоперевозок, а не за счет увеличения доли сознательных грузовладельцев и перевозчиков. Вообще, ситуация здесь довольно удивительна. Если говорить усредненно, то страховой полис при грузоперевозке обходится страхователю в 0,1% от стоимости груза, что является весьма умеренной платой за полную безопасность груза. Но многие российские грузовладельцы даже не задумываются о страховании. При этом нельзя сказать, что они не знакомы с финансовыми услугами – многие из них приобретают грузы на кредитные средства, и при этом все равно предпочитают обходиться без страховки».

Сдерживающим фактором, по мнению эксперта, также служит и то, что в сегменте грузоперевозок крайне несовершенна система договорных отношений, и, кроме того, не осознается ее необходимость. Нередко можно столкнуться с ситуацией, когда весьма недешевый груз перевозится частным перевозчиком на арендованном автомобиле без какого-либо документального сопровождения! Это говорит о том, что риски при транспортировке груза находятся вне зоны понимания многих грузовладельцев.

По мнению Олега Родина, более ускоренному развитию рынка страхования грузов мешает и желание грузовладельцев переложить все заботы по сохранности перевозимого на экспедиторов и перевозчиков. При этом присутствует явное непонимание того, что перевозчик в соответствии с гражданским законодательством РФ несет ограниченную ответственность за сохранность доверенного ему груза. В соответствии с законом перевозчик или экспедитор обязаны возместить стоимость погибшего или поврежденного груза только в том случае, если наличествуют их виновные действия.

«Рынок страхования грузов работает, но логика его работы нарушена, – сетует Сергей Лапашин. – У нас ничего не меняется, и все принятые меры на деле оказываются полумерами. Взять хотя бы «новоиспеченный» закон об ответственности перевозчика. У нас что, возят только людей и их багаж? Где то огромное правовое поле, регламентирующее грузоперевозки? Мы куда-то спешим, принимая законы, или нам чего-то не хватает, чтобы посмотреть шире, не только на перевозки людей. Наверное, не хватает множества лишних проблем, которыми изрядно сыты в первую очередь перевозчики, страхующие грузы в противовес логике, а ответственность перевозчика с жалкими и не покрывающими их риски условиями зачастую покупают под диктовку тендера перевозок, который хотят выиграть! Принимать груз по весу, объему, местам, исходя из этих параметров, назначать провозной тариф, а с полученной маржи даже не смочь застраховать надежно свою ответственность, потому что она привязана к стоимости грузов и равна их действительной стоимости, а за ценность груза надбавки, как в почтовых отправлениях, грузовым тарифом не предусмотрены! Надо ограничить ответственность перевозчика за груз по понятным ему принципам: ответственность по весу груза/объему груза или за грузовое место. Тогда грузовладелец, передавая перевозчику дорогой груз, который заведомо дороже, чем объем ответственности перевозчика, либо примет этот риск на себя, либо застрахует этот риск. Перевозчику будет легче пережить несохранную перевозку, притом что он сможет купить себе надежную страховку по ответственности перевозчика, так как уменьшение страховых сумм по договорам ответственности повлияет на развитие российского рынка страхования ответственности перевозчика».

В любом случае, несмотря на наличие столь существенных сдерживающих факторов, российский рынок страхования грузов продолжает расти, хотя и не с той скоростью, какой хотелось бы самим страховщикам. По прогнозам профильных игроков, опрошенных «Ко», этот сегмент страхового рынка по итогам года все же сможет прибавить в среднем 10–15%.

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

– Наша компания предлагает страхование грузов при международных перевозках как на общих, широко представленных в международной практике страхования грузов, условиях Института лондонских страховщиков (ИЛС), так и на условиях генерального договора страхования грузов, согласованного под нужды конкретного страхователя.

В практике применения международных стандартов страхования (оговорки ИЛС) грузы стоимостью до \$30 млн перестрахованы у ведущих европейских перестраховщиков по факту принятия заявления на страхование конкретной перевозки груза. В практике страхования по генеральному договору, где согласуются условия по индивидуальной программе страхования, разрабатываемой под нужды конкретного страхователя (ее условия могут не соответствовать стандартам ИЛС), наша компания способна оперативно принять согласованные генеральным договором риски в пределах \$500000 по каждой перевозке.

Касательно страхования ответственности перевозчиков, экспедиторов, где российская страховая практика существенно отличается от международной, наша компания стремится предложить продукты страхования на максимально выгодных условиях при взаимодействии с нами по страхованию грузов и другим видам страхования.

Источник: [Компания](#), № 10, 18.03.13

Автор: Москаленко А.