

В УКРАИНЕ РИСКИ ПРИ АГРОСТРАХОВАНИИ, НЕСОМНЕННО, БЫЛИ И ЕСТЬ - СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ДЕДАЛ»

На сегодняшний день в агропромышленном комплексе Украины, как известно, существует множество проблем. И одной из них является постоянная борьба аграриев за урожай. За последние несколько лет вследствие неблагоприятных погодных условий существенно пострадали посевы сельхозкультур, вследствие чего урожай зерна сократился, страдает качество зерна. При этом минимизировать потери возможно путем страхования сельхозпродукции. Однако аграрии не спешат страховать свои посевы.

Какие проблемы существуют в настоящее время на рынке агрострахования Украины, что мешает развитию данного сегмента и от чего же сельхозпроизводители неохотно сотрудничают со страховыми компаниями, журналист АПК-Информ поинтересовался у владельца группы компаний "Дедал" и одноименной торговой марки **Ибрагима Габидулина**.

- На сегодняшний день каковы особенности страхования в сельском хозяйстве Украины? Есть ли проблемы агрострахования?

Об особенностях агрострахования сами за себя говорят цифры портфеля страхового рынка по собранным премиям. В лучший 2007 год объем собранных премий по агрострахованию составил всего 0,0007%. Это мизер. В условиях, когда Украина занимает 3 место в мире по количеству черноземов, после России и Китая, мы могли бы стать державой, которая смогла бы кормить весь мир, вытаскив нашу экономику из кризиса и обеспечив приток валюты. А наша металлургия, основной экспортер и источник валюты, вместе с кризисом существенно снизила свои потенциальные возможности. Но фермер не может развиваться без кредитов, а это имеет место из-за неразвитости финансового обеспечения в сельском хозяйстве. В качестве обеспечения банки могут использовать три источника: собственное имущество фермера, включая землю, складские расписки и будущий урожай. Имущества у фермеров немного, его не хватит для получения кредитов, чтобы обеспечить получение нужных сумм для начала весенне-полевых работ, а земля не является товаром до сих пор. Складские расписки не получили должного развития, а вот выгоду страхования будущего урожая в качестве обеспечения аграрии только начинают понимать. Пока и банки не готовы к этому. Мы можем сказать пока только об интересе к кредитованию этого сектора экономики одного банка.

- Что, по-Вашему, мешает развитию агрострахования в Украине?

Причины имеют комплексный характер и связаны с недостаточным спросом страховых продуктов аграриями, с недостаточными предложениями от страховщиков, с государственной политикой.

Почему не в почете страховые продукты у аграриев? Причины кроются в следующем:

- крайне ограниченные финансовые возможности агропроизводителей;
- высокая стоимость предлагаемых рынком страховых продуктов;
- недоверие к страховым компаниям;
- надежда на помощь государства при наступлении катастрофических событий. Мы были воспитаны так: «Вот придет барин, барин нас рассудит!» У нас коллективистское начало. Мы ждем помощи со стороны, но не полагаемся на себя самих;
- отсутствие страховой культуры у всего населения, включая агропроизводителей.

А почему же страховщики стоят в стороне от этих проблем? Поэтому что:

- отсутствуют гибкие страховые продукты;
- страховые компании подорвали свой авторитет в глазах фермеров, поэтому им не доверяют;
- отсутствует единая база статистических данных по урожайности основных с/х культур по регионам и годам. Статистика СССР по урожайности не отражала действительное состояние, так как она завышалась, чтобы показать достижения того или иного района и области;
- отсутствуют квалифицированные специалисты, так называемые аджастеры и сюрвейеры для проведения предстраховых и контрольных осмотров, оценки убытков и урегулирования

убытков. К сожалению, только агрономическое образование не дает таких знаний. Агрономы должны пройти еще дополнительную подготовку по страховой тематике и агрострахованию, овладеть методикой различных видов осмотров и оценки убытков. У нас таких специалистов можно пересчитать по пальцам одной руки, а аджастеров по агрострахованию всего два, один в моей компании. Можно ли таким количеством специалистов поднять такой вид страхования? Конечно, нет! Недостатки государственной политики - это:

- сложная процедура оформления и получения государственной поддержки в 2005-2007 гг. Аграрий должен был застраховать урожай, а затем, предъявив полис страхования, получить компенсацию от государства 50% понесенных затрат;
- несвоевременная и неэффективная финансовая поддержка аграрного сектора со стороны государства в вопросах обязательного страхования агрорисков и выделения субсидий. Дело в том, что во всех странах государство компенсирует от 50 до 95% затрат на страхование сельскохозяйственных культур. Начиная с 2008 г., субсидии прекратились, и резко упал размер портфеля страховщиков по агрострахованию;
- отсутствие эффективных механизмов защиты интересов и прав аграриев в отношениях со страховыми компаниями и с государственными структурами.

Таким образом, из перечисленного выше далеко не полного перечня проблем можно сделать вывод, что дальнейшее развитие агрострахования в Украине требует системного подхода к решению ряда задач. Такой системный подход должен объединять усилия всех участников процесса агрострахования - страхователей, страховщиков и государство. Кроме того, участие посредников (брокеров) в процессе агрострахования неизбежно приведет к росту конкуренции на страховом рынке, а значит, и к повышению качества предлагаемых услуг.

- Существуют ли риски при страховании в АПК?

Риски, несомненно, были и есть. И прежде всего они касаются надежности страховых компаний. Агрострахованием пытались заниматься компании, которые не имели достаточных активов, а главное специалистов по страхованию и урегулированию убытков. Например, с 2005 по 2007 гг. число компаний, занимающихся этим видом страхования, выросло с 28 до 62 соответственно.

- Много ли компаний на сегодняшний день занимаются страхованием в сельском хозяйстве?

Сейчас тенденция несколько изменилась. Некоторые компании разорилась и ушли с рынка. На сегодняшний день профессионально могут работать по этим рискам небольшое их количество. К тому же на рынке стала проявляться еще одна тенденция. Некоторые крупные агрохолдинги стали создавать аффилированные страховые компании. А это приводит к тому, что рынок становится закрытым. Риски не выходят за пределы агрохолдинга.

- Расскажите о компании "Дедал"? Какие виды услуг на рынке агрострахования Вы предлагаете?

Мы являемся страховым брокером и не имеем собственных

страховых продуктов. Мы как посредники размещаем риски наших клиентов на страховом рынке. Но в отличие от страховых агентов мы являемся представителями клиента и защищаем его интересы, проводя тендеры среди страховщиков и предлагая наилучшие условия и покрытия среди самых надежных страховых компаний. Кроме того, мы имеем собственную ассистирующую компанию «Дедал-Сервис», которая осуществляет весь комплекс работ как в интересах наших клиентов, так и клиентов страховых компаний. Например, в прошлом году мы провели предстраховые и контрольные осмотры на площади более 63 тыс. га в интересах страховых компаний.

Мы сейчас внедрили новый брокерский сайт, на котором клиенты могут найти информацию по всем видам страхования и опросные листы по каждому виду. Наши специалисты свяжутся и предложат самые выгодные условия страхования.

- Расскажите, есть на сегодняшний день какие-то новые продукты на рынке агрострахования? В чем их отличие?

- В настоящее время в Украине работает группа специалистов международной финансовой корпорации (IFC) во главе с Гарри Роше по разработке проекта «Развитие агрострахования в Украине». Это группа профессиональных экспертов, которая работала с учетом мирового опыта и наших климатических реалий 9 стандартных продуктов по страхованию зерновых. Речь идет о стратегических для Украины сельскохозяйственных культурах: озимых (пшеница, рожь, тритикале, ячмень и рапс) и яровых (пшеница и ячмень), а также по кукурузе и подсолнечнику. В коротком интервью невозможно отразить особенности этих продуктов страхования. Каждый контракт - это несколько десятков страниц очень убогистого текста, который невозможно освоить самим аграриям. А для этого и нужен брокер, специалисты которого проведут риск-менеджмент производственных процессов агрария, предложат нужные для него продукты и проведут аудит страховых контрактов. А самое главное, брокер несет персональную юридическую и материальную ответственность перед клиентом за размещенный риск. Для этого он должен иметь страховку своей профессиональной ответственности. Например, в Европе она составляет 1,5 млн. евро.

- Когда наступает страховой случай, и как выплачивается страховое возмещение?

- Страховое возмещение выплачивается согласно договору страхования при наступлении страхового события. Например, градом выбило часть посевов. Но страхователь не захотел покрывать тот риск при страховании. Следовательно, страховщик освобождает себя от обязательств по этому страховому событию. Иногда страхуются только затраты на производство с/х продукции. В этом случае при полной гибели урожая или посевов страхователю компенсируются только его затраты на проведенные работы на основе подтвержденных документов. В любом случае, если агропроизводитель работает через брокера, то все эти заботы ложатся на брокера.

В некоторых программах страхования страховым случаем является недополучение сельскохозяйственной продукции с 1 га по сравнению со средней урожайностью культуры в данной местности.

Процедура урегулирования убытка начинается со звонка в круглосуточный колл-центр брокера. После доклада страховщику, у которого размещен данный риск, аджастер брокера выезжает на поле клиента, производит осмотр поврежденных посевов, составляет акт осмотра, оценивает размер ущерба и представляет отчет для страховщика. На основании этих документов и согласно страховому контракту производится выплата страхового возмещения. Поверьте, если страхователь поработает с брокером и с его аджастером по агрострахованию, он поймет все эти преимущества. Ведь все эти вопросы брокер берет на себя, освобождая фермера от взаимодействия со страховщиком. Не пойдут же наши граждане в суд без адвоката. Так почему же они идут на страховой рынок неподготовленными и без адвоката? Таким адвокатом для страхователя является страховой брокер.

- Охотно ли сотрудничают сельхозтоваропроизводители со страховыми компаниями? Если нет, почему?

- У агропроизводителей еще низка культура страхования, как, впрочем, у всего нашего населения. Большинство наших граждан ничего не знают о страховых брокерах, потому и натываются на непорядочных страховщиков. А ведь даже в развитых странах большинство страхователей работают через брокеров. Для этого брокеров должно быть много. Например, в США на одну страховую компанию приходится 230 брокерских фирм, в Канаде - 80, в европейских странах - 15-18 брокеров. А что мы имеем у нас? Все наоборот: 473 страховых компании и 55 брокерских фирм. В развитых странах, где количество страховых компаний не такое, как у нас, а сами компании хорошо капитализированы, все равно страхователи ищут себе брокера, зная, что только он защищает его интересы, проведет аудит договора страхования и возьмет на себя все виды ответственности.

Кроме того, я уже говорил, что некоторые участники рынка просто недобросовестно себя вели с клиентом, потому подмочили репутацию всего рынка. Многие специалисты аграрного сектора очень критично оценивают некоторых страховщиков.

Вот это еще раз доказывает необходимость работы через брокера.

- На законодательном уровне Украины в отношении агрострахования все ли предусмотрено или же есть проблемы?

- Здесь тоже немало проблем. Идеи, которые предлагает IFC, не доходят до наших чиновников и законодателей. Это касается подготовки, сертификации и лицензирования аджастеров и сюрвейеров по агрострахованию, выделения в бюджете субсидий для агрофирм для компенсации затрат на страхование, создание агробюро, которое бы взяло на себя организацию страхования сельхозкультур с государственными дотациями и мн. др. Нужно просвещать и чиновников профильного министерства, и наших парламентариев. Сейчас появилась идея создания государственной страховой компании, которая должна будет страховать все риски государственных предприятий и бюджетных организаций, в том числе и агрориски. Идея «фикс», которую не поддерживает рынок. Ведь это идея создания государственного монстра, который будет монопольно владеть многими отраслями и видами страхования. Но мы уже 74 года жили при единой государственной собственности. А вот Маргарет Тэтчер стала героиней нации, отдав в частную собственность и железные дороги, и шахты, и многие другие нерентабельные отрасли и предприятия. А у нас опять руки чешутся по государственной собственности.

- По Вашему мнению, есть ли в Украине перспективы развития агрострахования?

- Думаю, что есть, но, вместе с тем, есть и опасения. У Аргентины были колоссальные возможности по развитию сельскохозяйственного производства: прекрасные черноземы, хорошие погодные условия. Но неблагоприятный инвестиционный климат, коррупция и другие организационные вопросы ведения бизнеса привели к тому, что все инвесторы ушли в Бразилию. Сейчас в эту страну ежегодно инвестируются \$20 млрд. только в агросектор. Как бы нам не реализовать аргентинский вариант развития сельского хозяйства. Не хотелось бы. Многих иностранных инвесторов просто шокирует наша действительность. Чиновникам нужно дать взятки для получения каких-либо разрешений. Банки при кредитовании закладывают огромные комиссионные в страховые продукты, хотя сами в этом не участвуют, но называют это банкострахование. Даже государственные банки стали закладывать до 30% комиссионных на страховые продукты. А АМКУ разрабатывает меморандум о взаимодействии между банками и страховщиками. В общем, проблем много. Победим - выживем. А если заговорим проблему и погрязнем в коррупции, то станем третьесортной страной, как Нигерия, Сомали и им подобные.

Беседовала **Виктория Сорокопуд**