

ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ У СЕЛЬХОЗСТРАХОВАНИЯ В РФ?

Несмотря на все усилия, которые прикладывают государство, представители страхового сообщества к развитию страхования в агропромышленном комплексе, уровень проникновения агрострахования на российском рынке остается низким. В чем причина такого положения дел, и можно ли изменить ситуацию? На эти вопросы отвечают представители российских компаний – страховых брокеров.



Сергей Катаргин, генеральный директор компании «Независимые Страховые Консультанты»:

«Перспективы у сельхозстрахования в России однозначно есть. Россия исторически была страной с развитым сельским хозяйством, а нынешним темпам развития отдельных сельхозотраслей можно только порадоваться. Но на фоне роста индустрии в целом, со страхованием не все гладко, широкой популярностью страхование сельхозрисков не пользуется. Условия по страхованию с господдержкой отличаются высоким уровнем франшиз и исключением некоторых рисков из покрытия, что ставит эффективность договоров под сомнение, а сельхозпроизводителей на порог банкротства в случае неблагоприятных событий. Порой некоторые игроки рынка агрострахования проводят махинации со средствами государственного субсидирования или необоснованно демпингуют, это снижает доверие между страховщиками и страхователями. Зачастую страхование применяется только при получении кредитов, и рассматривается фермерами и сельхозпроизводителями, как дополнительная нагрузка на предприятие. Банков, кредитующих сельскохозяйственных производителей, – единицы, и те, как правило, вынуждают страховать риски в аффилированных страховых компаниях, что негативно сказывается на конкуренции. Если не брать в расчет программы страхования с господдержкой, то создать индивидуальную качественную программу защиты с реальным покрытием и широким набором рисков не так уж

и сложно – были бы желание и деньги. Проблема развития сельхозстрахования, как и всего страхования в России, лежит в плоскости доверия к самому институту страхования. Залог положительных изменений – в четком регулировании рынка и построении всех процессов, исходя из интересов потребителей страховых услуг».



Олег Ханин, директор по корпоративному страхованию «СОЮЗ Страхование брокеры»:

«В России есть и будут перспективы развития как всей отрасли страхования в целом, так и конкретных ее видов, даже если они весьма экзотичны с точки зрения страхового брокера.

Позвольте прокомментировать эпитет «экзотичный». В своей ежедневной деятельности страховой брокер решает для своих клиентов абсолютно разные задачи. Они могут быть связаны со страхованием имущества, ответственности, финансовых рисков., но запросов по страхованию сельхозрисков – крайне мало, даже с учетом того, что мы совместно с Министерством сельского хозяйства и Зерновым союзом России два года назад разработали специализированные предложения для аграриев по страхованию урожая и элеваторов. Данные предложения заложены в общую рекламную кампанию и транслируются на многие субъекты РФ.

Но небольшое число запросов от аграриев – это лишь полбеда. На рынке не так много страховых компаний, которые готовы в этой сфере грамотно и четко обрабатывать запросы наших клиентов, делать коммерческие предложения и в дальнейшем заключать договоры страхования. Страховые компании с опаской подходят к агрострахованию, и очень негибки по отношению к потребностям клиента. Пока что спрос на услуги страхования сельхозрисков недостаточен для того, чтобы страховщики начали разрабатывать действительно интересные качественные предложения по страховым продуктам.

«В чем причина?» – спросите вы. Безусловно, в застое сельскохозяйственной отрасли. Надеюсь, что с программой импортозамещения наше сельское хозяйство воспрянет и начнет динамично развиваться. Чтобы банки могли применять свои финансовые инструменты к аграриям, давать им гарантии, кредиты, лизинг, думаю, что даже это может поднять процент застрахованности в агросекторе».