



«ТРЕТИЙ ВЗГЛЯД» НА СТРАХОВАНИЕ ТОРГОВЫХ КРЕДИТОВ

Страхование товарных кредитов — очень удобный и надежный инструмент развития бизнеса. Однако для того, чтобы использовать его для поддержки производства и роста товарооборота, российские предприниматели должны, как минимум, о нем узнать. Начальник отдела развития программ страхования международных клиентов страхового брокера «Марш» Алексей Фомичев рассказал о том, как преодолевать незнание и недоверие клиентов.



Современные страховые технологии: В мае ваша компания провела конференцию по страхованию торговых кредитов «Кредитный риск. Решения. Страхование». Что для развития вашего бизнеса дала эта площадка, это общение?

Алексей Фомичев: Прежде всего, мы представили свой новый продукт — отраслевую кредитную аналитику. Это продукт, дополняющий договор страхования, фактически — консалтинговые услуги страхового брокера.

Мы предоставляем информацию по рынку в каждом конкретном секторе, на текущий момент их у нас 10: фармацевтика, электроника, автосектор, запчасти, пассажирские шины, косметика и парфюмерия, алкоголь, пищевой сектор, металлургия, строительные материалы. По всем этим секторам мы ежемесячно по запросу клиентов выпускаем отчеты о состоянии ключевых дебиторов и рынка в целом.

ССТ: Почему именно сейчас важно было рассказать о вашем новом сервисе?

А. Ф.: Роль брокера часто представляют как исключительно посредническую между страхователем и страховщиком: свести страховщика и клиента, предложить набор продуктов. Сейчас на мировом рынке брокер все больше и больше вовлекается в процесс страхования. По сути, он помогает клиенту управлять его портфелем контрагентов, показывая, с кем безопаснее работать, а с кем возникают дополнительные риски. Ведь если у клиента «плохой» портфель дебиторов, то и риск невозврата задолженности выше, снижаются продажи, а значит и предложения страховщиков будут дороже и хуже.

Наш продукт сейчас особенно актуален. Если посмотреть график банкротств контрагентов, то наблюдается весьма печальная картина. По большинству секторов происходит рост банкротств, и по прогнозам страховщиков в 2017 г. их число будет только расти.

ССТ: А какие секторы сейчас наиболее уязвимы?

А. Ф.: Наибольшее число банкротств сейчас наблюдается во всем, что связано со строительством, металлом, автомобилями и с импортом. Например, мы наблюдаем падение продаж в секторе импорта фруктов — более 40 %. Крупные

убытки не так давно произошли в электронике. Например, закрылась компания «Белый ветер цифровой». Много компаний, занимающихся торговлей шинами, уже несколько лет находятся в шатком положении. Хотя в данном секторе и наметилась положительная динамика, далеко не все проблемы решены. Мы видим и заговаривание, и ухудшение качества дебиторов в разных регионах.

ССТ: Насколько развито страхование дебиторской задолженности в России?

А. Ф.: Для России это относительно новый вид страхования. Он начал активно развиваться с начала 2000-х. На настоящий момент в России с этим продуктом работают всего 6 компаний. Из них 4 — международные игроки, а две — российские, включая госкорпорацию «Экспар»,

Объем рынка страхования торговых кредитов РФ:

>3,5 млрд руб. (2016 г.)

Прирост рынка:

+10–12 % (2016/2015)

которая создана исключительно с целью поддержки экспортных операций российских компаний и не покрывает риски российских дебиторов.

В целом ряде секторов, особенно в тех, которые были перечислены выше, крупные международные компании, наши иностранные клиенты, уже много лет работают с данным видом страхования. О его существовании хорошо знают как на Западе, так и на Востоке. К сожалению, пока российские компании этим страхованием пользуются редко. С одной стороны, они боятся высоких страховых

премий, а с другой — опасаются, что в случае потерь никакой реальной выплаты не получат. Возможно поэтому доля чисто российских компаний, использующих данный продукт в РФ, составляет менее 15 % от общего числа страхователей.

Точно оценить объем российского рынка страхования торговых кредитов (без учета страхования экспортных операций в компании «ЭКСАР») можно только экспертным путем, поскольку официальная отчетность страховщиков, публикуемая ЦБ РФ отражает премии и выплаты по данному виду в составе статьи «страхование предпринимательских рисков». По нашим оценочным данным, объем сборов страховой премии сейчас превышает 3,5 млрд руб., а выплаты не превышают 2 млрд. При этом за последний год рынок вырос примерно на 10–12 %.



Светлана Яковенко,
финансовый директор
ООО «КОМПАРЕКС»

Наша компания является поставщиком IT-технологий для клиентов из очень широкого спектра отраслей. Ситуация по отраслям может очень сильно различаться, и очень важно сохранять широкий кругозор, быть в курсе происходящего в различных областях. Поэтому не менее раза в год, а может быть и чаще, необходимо приходить на обзорные мероприятия, на которых представлена аналитика по рынкам.

Риски кредиторской задолженности у нас всегда были застрахованы — этой практики мы придерживаемся уже много лет. Более того, в кризис у нас был страховой случай, и мы получили страховую выплату. Это нас очень поддержало. Мы работаем в низкомаргинальном секторе, и у нас нет возможности за счет собственных доходов покрывать риски неплатежей потребителей.

ССТ: Почему иностранные предприниматели этого не боятся?

А. Ф.: Опыт страхования торговых кредитов в Европе насчитывает от 70 до 100 лет в отдельных странах. Компании-страхователи пережили уже не одну волну кризиса. Рынки обладают определенной цикличностью: после прибыльных лет наступают кризисы и спады. На спаде часть дебиторов, не имеющих достаточной финансовой прочности, разоряются и не выполняют своих обязательств перед поставщиками. Исторический опыт доказал предпринимателям эффективность такого рода страховой защиты.

ССТ: Брокер видит ситуацию по рынку шире, чем отдельный страховщик?

А. Ф.: Не только шире — у него есть непредвзятое мнение, «третий взгляд» на ту же проблему. Страхователь намерен максимально широко и эффективно продавать свою продукцию. Страховщик понимает риски и старается минимизировать убытки — это объясняет его консервативный подход. Брокер не рискует выплатой и также нацелен на развитие бизнеса страхователя. Именно поэтому брокер помогает клиенту правильно рассмотреть своего контрагента, проанализировать финансовую отчетность, узнать мнение страховщика, провести анализ различных качественных показателей, сформировать мнение по кредитному лимиту и по рискам, выбрать того страховщика, который сможет поддерживать данного клиента на длительном промежутке времени и т. д.

Собственно, страхование торговых кредитов — это тот вид страхования, который действительно может и должен применяться для развития продаж. Весь его смысл — поддержка производителя, рост его товарооборота, финансовая безопасность торговли. Сейчас перед нашей компанией стоит задача интегрировать в нашу между-

народную программу развития страхования торговых кредитов Россию и СНГ. Российские производители находят новых заказчиков и потребителей вне России. Наша задача — правильно выстроить программу страхования и, по сути, создать тот страховой продукт, который устроит каждого конкретного производителя. У нас есть необходимые специалисты в офисах «Марш» в Киеве, Баку и Алма-Ате. Страховщики тоже не стоят на месте. Сегодня они принимают риски, которые еще несколько лет назад считались абсолютно не подлежащими страхованию на практике.

Кроме того, я хочу отметить отдельный продукт по страхованию политических рисков. Эта тема для некоторых предпринимателей очень актуальна. В данном случае предоставляется защита от невозможности исполнения иностранным контрагентом своих денежных обязательств при реализации политических рисков: начало войны, революции, изъятие имущества государством, другие решения государства, суда и т. д.

Как уже отмечалось ранее, мы обеспечиваем поддержку производителя как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

ССТ: Если продукт столь полезен, то почему этот вид страхования пока не получил широкого распространения в России?

А. Ф.: Зачастую нашим предпринимателям не хватает знаний, финансовой грамотности, развитой страховой культуры. Особенно это чувствуется за пределами центральной России. Многие знают про факторинг, про кредиты, но про то, что можно покрыть риски с помощью страхования, осведомлены очень мало.

Однако и здесь ситуация меняется. Наша компания прикладывает немало усилий, чтобы рассказать российским предпринимателям о возможностях страхования. Мы планируем продолжать



Ольга Крученова,
Директор по краткосрочному страхованию «ЭКСПАР»

Перспективы у страхования торговых кредитов в России очень большие. Эта услуга сейчас крайне востребована. Востребована в первую очередь потому, что все больше компаний понимает: чтобы быть успешным на рынке, конкурировать нужно по разным направлениям. Чем больше сумма и срок, на которые компания может предоставлять отсрочку, тем интереснее ее предложение, но при этом, безусловно, возникает риск неплатежа. Этим риском необходимо управлять! И один из самых совершенных инструментов защиты дебиторской задолженности — это страхование торговых кредитов. Важно, что в нашей стране доступно страхование не только внутрироссийских рисков, наши экспортеры могут обратиться в ЭКСПАР и получить поддержку от государственного Агентства в виде страхования коммерческих и политических рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

наши конференции и семинары в Москве и регионах, начнем использовать формат видеоконференций. Предприниматели приходят к нам с огромным интересом! А ведь просто необходимо донести до руководителей крупных предприятий, до госчиновников понимание того, что страхование товарных кредитов — очень удобный и надежный инструмент развития производства, торговли и экономики России в целом. Мы будем рады, если ваши заинтересованные читатели обратятся к нам за консультацией. С удовольствием поделимся нашими знаниями, интересной аналитикой, более подробно расскажем об использовании страхования товарных кредитов.

