

Сбываются мечты страховщиков — растет страховая культура в стране. Очередной рейтинг страховых компаний журнала «ВЕСТИ» показывает, что почти в полтора раза увеличились их сборы, а также количество клиентов, страхующих свое имущество. Растет — хотя и не слишком заметно — и рынок страхования грузоперевозок, расширяется номенклатура застрахованных грузов.

Александр ТРУШИН,  
Елена ЗИВЕРТ

## Поехали!



ВЛАДИМИР ХАХАНОВ

### Гром грянул

Главной темой прошлого (за март 2004 года) рейтинга было отсутствие страховой культуры в обществе. Пока гром не грянет, мужик не перекрестится. Число клиентов страховых компаний, заплативших в качестве премии более 1 млн. руб., выросло почти в полтора раза: с 4720 до 6172.

Сумма страховых премий в I–III кварталах 2004 года тоже увеличилась. Если посчитать премии свыше 1 млн. руб. в 130 крупнейших компаниях, то цифры получаются следующие: 53 261 437 тыс. руб. в прошлом году и 78 289 428 тыс. руб. в нынешнем.

Причин тому несколько. Во-первых, для получения кредитов (как из наших банков, так и из зарубежных) необходимо, чтобы имущество предприятия было застраховано. Во-вторых, для выхода на фондовый рынок и эмиссии ценных бумаг тоже требуется стра-

ховка. В-третьих, большие премии страхователям принесла автогражданка. И, наконец, в-четвертых, выросла общая страховая культура. Может, и в самом деле теракты и техногенные катастрофы сделали свое дело: владельцы предприятий поняли, что убытки может возместить страховщик.

Ликвидация 115 страховых компаний в августе этого года практически никак не отразилась на рынке. Это были главным образом фиктивные компании, многие из них не имели клиентов, а у некоторых не было даже своего сайта в интернете.

В нынешнем рейтинге по итогам I–III кварталов 2004 года (табл. 1) мы собирались указать всех клиентов, застраховавших имущество на сумму от 10 млн. руб. Но таких набиралось более тысячи, и нам пришлось поднять нижнюю планку до 50 млн. руб. Напомним: в прошлом году нижний порог стра-

ховой премии, показанный в нашем рейтинге, был равен 7 млн. 237 тыс. рублей.

Обратим внимание, что страховых компаний, получивших премии свыше 50 млн. руб., больше: в прошлом рейтинге участвовало 25 компаний, в этом — 37. В числе лидеров сбора страховых премий СК «Альфа» (205 клиентов, внесших более 1 млн. руб., и 5 клиентов — по 50 млн. руб.), «ВЕСТА» (431 и 20 соответственно), «РЕСО» (636 и 18), «Премьера» (435 и 5), «Согласие» (269 и 7), «Эксперт» (102 и 5).

В этом году крупнейшие нефтепроводы ушли из СК «Транснефть». Они страхуются теперь в «Альфе» и «РЕСО». СК «Транснефть» набрала в 2004 году чуть больше 514 млн. рублей.

Место «ЮКОСа» в СК «АИГ Россия» занял «ЛУКОЙл». Премия (по сравнению с нефтепроводами) она принесла небольшую —

## СТРАХОВЫЕ ПРЕМИИ В 2004 ГОДУ ВЫРОСЛИ В ПОЛТОРА РАЗА

## Рейтинг организаций-страхователей (клиентов страховых компаний) по итогам I-III кварталов 2004 года

Место	Клиент (бренд)	Сумма страховых взносов в I-III кварталах 2004 (тыс. руб.)	Сумма страховых взносов в 2003 г. (тыс. руб.)
<b>ЗАО «Страховая компания АIG Россия» (114)</b>			
1	ОАО «ЛУКойл»	54 696	25 776
<b>Группа СК «Авест» (103)</b>			
1	Тов. «Льбид»	495 813	-
2	ЗАО «Торговый Дом АМО Зил»	61 728	-
<b>ЗАО «Аквилон» (45)</b>			
1	ООО «Техуниверсал-2000»	69 407	-
<b>Группа СК «Альфа» (205)</b>			
1	ОАО «Тюменская Нефтяная Компания»	407 569	46 543
2	Черномортранснефть	242 730	316 617
3	ОАО «Сибнефтепровод»	160 372	544 201
4	ОАО «Транссибирские Магистральные Нефтепроводы»	158 983	112 489
5	ОАО «Новатэк»	88 371	-
6	Представительство. «ДДФ-Фаундейшен»	66 744	-
7	ОАО «НК «Таркосаленефтегаз»	56 774	-
8	ОАО «Стройтрансгаз»	52 862	-
<b>Группа СК «Наста» (149)</b>			
1	ОАО «ДСК-1»	179 229	-
2	ОАО «Твэл»	52 010	-
<b>ОАО «Росно» (381)</b>			
1	ОАО «Мобильные Телесистемы»	107 108	25 717
2	ОАО «Международный аэропорт Шереметьево»	63 491	-
<b>Британское страховое общество (12)</b>			
1	ООО «Нитэк»	199 498	-
<b>Веста (431)</b>			
1	ООО «Контакт»	277 504	-
2	Geldert Equites Corp.	273 936	-
3	ООО «Декорт»	256 851	-
4	ООО «Экаунт Бизнес»	225 350	-
5	ООО «Сартикс»	209 922	-
6	ООО «Антис»	147 000	-
7	ООО «Деловой Партнер»	143 000	-
8	ООО «Импульс»	134 600	-
9	ООО «Дельта»	127 060	-
10	ООО «Паритет-Групп»	127 000	-
11	ООО «Мегацентр»	115 700	-
12	ООО «Власта»	104 398	-
13	ООО «Электроника 21 Века»	98 465	-
14	ООО «Никотель»	73 394	-
15	ООО «Витэкс»	69 855	-
16	ООО «Руна Технолджи»	62 253	-
17	ООО «Дига»	60 803	-
18	ООО «Маквист»	56 812	-
19	ООО «Юнилевер СНГ»	54 028	-
20	ООО «Аксон Люкс»	51 703	-
<b>Времена года (18)</b>			
1	ЗАО «Транс Нафта»	112 059	-
<b>Группа «Ренессанс-страхование» (121)</b>			
1	ЗАО «Калина»	295 026	-
2	ОАО «Новосибирскэнерго»	205 530	82 442
3	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	164 314	330 070
4	ФГУП «Рособоронэкспорт»	70 939	-
<b>Дельта (5)</b>			
1	ООО «Русмедиаконсалт»	481 151	-
<b>Дженерал резерв (23)</b>			
1	ООО «Форум»	325 847	-
<b>Европолис (6)</b>			
1	ООО «Одинцовское подворье»	79 923	-

всего 54 696 тыс. руб. Зато Тюменская нефтяная компания резко увеличила премию в близкой ей СК «Альфа» — с 46 543 тыс. руб. до 407 569 тыс. руб. Это можно считать российским рекордом I-III кварталов 2003 года. Больше принесла только украинская компания «Льбид» в СК «АВЕСТ» (495 813 тыс. рублей).

Среди новых клиентов появились в этом году автодилеры. Несомненный лидер — «Рольф-холдинг», давший «России» 296 752 тыс. рублей.

В таблице 2 мы приводим данные о налогах, уплаченных страховыми компаниями в I-III кварталах 2004 года. В этой таблице 15 компаний, заплативших государству более 100 млн. руб. У лидера, «Ингосстраха», увеличение небольшое по сравнению с прошлым годом (на 45 млн. руб.). «Ингосстрах», как известно, платит всегда, в том числе и все налоги. Но, безусловно, рост налоговых отчислений свидетельствует о росте оборотов страховых компаний. Отметим также, что и страховых выплат в этом году тоже стало больше. Но об этом — в следующем обзоре.

## Стоп-кран

Объем рынка страхования грузов в целом по России, по данным «Росгосстраха», вырос на 16% за 2003 год по сравнению с 2002-м и оценивался в конце прошлого года в 15 млрд. руб. А за первое полугодие года нынешнего он вырос на 14% по сравнению с тем же периодом прошлого года. При этом, по словам **руководителя Центра стратегических исследований, анализа и планирования ОАО «Росгосстрах» Алексея Зубца**, если учитывать рост цен на продукцию промышленного сектора в первом полугодии, то можно говорить о

## Страховые компании — крупнейшие налогоплательщики

Название компании	Сумма налогов, уплаченная в I-III кварталах 2004 г.
ОАО «Ингосстрах»	543 477
ОАО «РОСНО»	531 105
Группа СК «Росгосстрах»	423 000*
Группа «СОГАЗ»	421 909
ЗАО «МАКС»	329 271
ООО «ВЕСТА»	296 179
ОАО «Военно-страховая компания»	251 113
Группа СК «РЕСО»	235 570
Группа СК «ЖАСО»	185 044
ОАО «Капиталь-страхование»	170 417
Группа СК «Ренессанс»	133 528
Группа СК «Альфа»	126 379
ООО Страховая компания «Согласие»	122 105
Группа «УралСиб»	103 532
ОАО «Россия»	101 020

\* — за I-II кварталы 2004

**Рейтинг организаций-страхователей (клиентов страховых компаний)  
по итогам I-III кварталов 2004 года**

Место	Клиент (бренд)	Сумма страховых взносов в I-III кварталах 2004 г. (тыс. руб.)	Сумма страховых взносов страховщикам в 2003 г. (тыс. руб.)
<b>Международный дом (14)</b>			
1	ООО «Ланс»	66 960	-
<b>Межрегионгарант (29)</b>			
1	ЗАО «ЛУКойл-Нефтегазстрой»	248 192	-
<b>Страховой концерн «Мико» (85)</b>			
1	ОАО «Сильвинит»	62 589	-
<b>Нефтеполис (85)</b>			
1	ФГУП «Ап Пулково»	50 031	-
<b>Полис-Гарант (29)</b>			
1	ЗАО «Группа компаний «Ретал»	108 881	-
<b>Прогресс-Гарант (86)</b>			
1	ОАО «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод»	63 926	-
<b>РЕСО (636)</b>			
1	ООО «Интерсистем»	311 654	-
2	ООО «Промкапитал»	285 428	-
3	ОАО «Приволжскнефтепродукт»	254 280	379 227
4	ОАО «Северо-Западные магистральные нефтепроводы»	213 907	227 076
5	ОАО «Верхневолжские Магистральные нефтепроводы»	178 846	-
6	ОАО «Магистральные нефтепроводы «Дружба»	158 674	101 543
7	ОАО «Уралсибнефтепровод им. Д.А. Черняева»	143 429	155 226
8	ООО «Кунцево Авто Трейдинг»	131 549	-
9	ЗАО «Декра»	117 279	-
10	ОАО «Северные магистральные нефтепроводы»	88 598	58 911
11	ЗАО «Лигахолдин»	87 500	241 076
12	ООО «Строммашлизинг»	81 603	-
13	ОАО «Камаз-Лизинг»	71 343	-
14	ОАО «Черномортранснефть»	63 265	-
15	ООО «Авгит Плюс»	62 545	-
16	ОАО «Транссибирские магистральные нефтепроводы»	52 423	-
17	ОАО «Усть-Илимский деревообрабатывающий завод»	51 830	-
18	ООО «Мастер»	51 625	-
<b>РК-Гарант (26)</b>			
1	ОАО «Михайловский ГОК»	179 398	440 700
2	ООО «Центр рудных перевозок»	109 183	-
<b>Россия (95)</b>			
1	ЗАО «Рольф Холдинг»	296 752	-
2	ООО «Торговая компания «Столица»	61 977	-
3	ООО «Гриф-РМ»	56 402	-
4	ООО «Сател ТВК»	55 211	21 781
<b>Русские страховые традиции (39)</b>			
1	ФГУП «Росспиртпром»	51 514	-
<b>Русский страховой центр (71)</b>			
1	ФГУП «Гос.Космический НПЦ им. М.В. Хруничева»	147 526	-
2	ФГУП «Адмиралтейские Верфи»	145 663	181 932
<b>РУССО-Гарант (58)</b>			
1	ОАО «Новатэк»	81 000	-
<b>Русь (97)</b>			
1	ООО «Изумруд»	89 994	-
<b>Премьера (435)</b>			
1	ООО «Интерпайп-Т»	121 300	-
2	ЗАО «Фирма ЗИС»	84 820	-

сужении рынка на 4–5%. Некоторые страховщики не согласны с такими данными. Они отмечают значительное снижение тарифов на страхование грузов и рост оборота — количества клиентов страховых компаний. **Руководитель департамента страхования грузов и автомобильных перевозчиков Страхового дома ВСК Андрей Грецкий** утверждает, что за год тарифы упали чуть ли не вдвое, при этом сборы увеличились на 20–40%. **Руководитель управления страхования имущества и ответственности Национальной Страховой Группы (НСГ) Михаил Терещенко** приводит цифру в 30%. Выходит, что рост, несмотря на инфляцию, все-таки есть, хотя его темпы оставляют желать лучшего.

Надо оговориться: к сожалению, статистики, более-менее реально отражающей действительное состояние дел, не существует — она «смазана» информацией из кэптивных компаний. **Начальник группы имущественного страхования Управления маркетинга Группы «АльфаСтрахование» Николай Кривошеев** оценивает уровень кэптивности в этом секторе страхового рынка в 60%: «В число лидеров сборов входят такие крупные кэптивные страховые компании, как «КапитальСтрахование» (группа «ЛУКойл»), «Согласие» (группа «Интеррос»), на которые приходилось более 15% официальных сборов. Среди некэптивных компаний следует отметить «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантию» и «Ренессанс-Страхование», рыночная доля которых не превышает 1,5–2%». Кроме того, по его словам, доля нерискового — налогосберегающего — страхования в последнее время превышает 50%. Кэптивные компании, как известно, используются в схемах налогового планирования, с помощью которых вполне легально можно оптимизировать налогооблагаемую базу — ведь сборы по страхованию имущества относятся на себестоимость. Нельзя, конечно, утверждать, что все договоры компании «Капиталь-Страхование» — лидера в страховании грузов за первое полугодие 2004 года в рейтинге «Эксперт РА» — абсолютно «нерыночные». Но сам факт, что кэптивная компания здесь лидирует, о многом говорит.

Итак, рынок страхования грузов без учета кэптивных сборов и «схем» можно оценить лишь в \$150–170 млн. Для сравнения: в 2003 году внутренний грузооборот, по данным официальной статистики, в России составил почти 0,5 трлн. руб., а застраховано не более 15% от всего объема перевезенных грузов. Но и эта цифра, судя по всему, завышена. По данным «Росгосстраха», объем страхового покрытия — менее 0,4% стоимости грузопотоков на территории страны. И это при том, что в других странах никому в голову не придет отпра-



**Рейтинг организаций-страхователей (клиентов страховых компаний)  
по итогам I-III кварталов 2004 года**

Место	Клиент (бренд)	Сумма страховых взносов в I-III кварталах 2004 г. (тыс. руб.)	Сумма страховых взносов в 2003 г. (тыс. руб.)
3	ООО «Нафти»	76 011	-
4	ООО «Мэгстром»	60 055	-
5	ООО «Корона-Эйр»	55 681	-
<b>Согласие (269)</b>			
1	ОАО «ГМК «Норильский Никель»	335 176	916 376
2	ГУ «Мосавтодор»	92 221	-
3	ОАО «Череповецкий сталепрокатный завод»	91 976	-
4	ОАО «Ванадий»	75 022	-
5	ОАО «Московская нефтяная компания «МНК»	71 500	-
6	ОАО «Уралэлектромедь»	66 434	46 960
7	ОАО НК «Магма»	56 243	-
<b>Столичное страховое общество (79)</b>			
1	ООО «Ретривер»	103 527	-
<b>Трансгаз (22)</b>			
1	ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»	60 951	-
<b>Цюрих-Русь (46)</b>			
1	ОАО «Нойзидлер Сыктывкар»	102 940	-
<b>Эксперт (102)</b>			
1	ООО «Техпромикс»	80 738	-
2	ООО «Неоком»	61 480	-
3	ООО «Берг Центр»	52 413	-
4	ООО «Строймонтаж»	51 803	-
5	ООО «Континент Хаус»	50 152	-
<b>Энергетическая страховая компания (18)</b>			
1	ФГУП «Концерн «Росэнергоатом»	313 634	-
<b>Энергогарант (119)</b>			
1	ООО «Дельтар»	88 391	-
2	ОАО «ПО «Кристалл»	71 716	-
<b>МАКС (160)</b>			
1	ОАО «Техснабэкспорт»	542 890	-
2	ОАО «Энергетическая страховая компания»	58 800	-
<b>Согаз (178)</b>			
1	ООО «Газэкспорт»	173 976	-
2	ЗАО «Национальные биотехнологии»	52 642	-
<b>Капиталь-Страхование (55)</b>			
1	ОАО «ЛУКойл»	327 040	-
2	ООО «ЛУКойл-Нижневожжскнефть»	140 025	-

\* В скобках указано число клиентов страховых компаний, выплативших страховщикам в I-III кв. 2004 года более 1 млн. рублей.

При расчете рейтинга организаций-страхователей использовались данные о безналичных платежах клиентов страховых компаний в Москве и Московской области. Данные по компаниям, входящим в одну группу, суммировались. В страховые группы входят следующие юрлица:

**Авест** (ООО СК «АВЕСТ-Классик», ООО СК «АВЕСТ»)

**Группа СК «Альфа»** (ОАО «АльфаСтрахование» (филиалы: Сергиево-Посадский, Щелковский, Рузский, Азово-Черноморский, Подмоскowie, Коломенский), ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», СПФ ОАО «АльфаСтрахование», ООО «Медицина-АльфаСтрахование») **Группа СК «НАСТА»** (ООО «НАСТА-Национальный страховой альянс», ООО «НАСТА-Центр», ЗАО Страховая компания «НАСТА-Ростекс», ООО «Страховая компания «НАСТА-Автопром»)

**Группа СК «Росгосстрах»** (ОАО «Российская государственная страховая компания», ООО «Росгосстрах-Столица»)

**Дельта** (ООО «Страховая компания «Дельта-полис», ОАО «Страховая компания «Дельта»)

**РЕСО** (ОАО «РЕСО-гарантия», ООО «Страховая компания «РЕСО-Столица»)

**Трансгаз** (ООО «Страховая компания газовой промышленности «Трансгаз», ООО «Страховая компания «Трансгаз-Жизнь»)

**Энергогарант** (ОАО «Страховая акционерная компания «Энергогарант», ООО «Страховая компания «Энергогарант — Столица», ЗАО «Компания медико-социального страхования «Энергогарант»)

**МАКС** (ЗАО «МАКС», ЗАО «МАКС-М»).

лять груз незастрахованным, там давно введено и обязательное страхование перевозчиков. В общем, потенциал у этого сегмента страхования в России огромен. Так почему же он растет так медленно?

### Дело избранных

Все дело в структуре потребителей услуг: на такую «мелочь», как страхование грузов, в России тратятся лишь участники внешнеэкономической деятельности да «дочки» холдингов (для снижения уровня налогообложения по всему холдингу). И все они уже давно нашли своих страховщиков. «Наиболее крупные потребители услуг в сфере страхования грузов имеют генеральные договора страхования и лишь изредка перемещаются от одного страховщика к другому, — утверждает **Елена Лукьянова, руководитель Управления страхования грузов и ответственности перевозчиков Группы «АльфаСтрахование»**. — Эта отличительная черта сегодняшнего рынка диктует специфические требования к политике продаж и андеррайтинга». И хотя сегодня полным ходом идет перераспределение на региональных рынках, поскольку у многих мелких страховых компаний отобрали лицензии, по словам Грецкого, вряд ли кто-либо из страховщиков резко увеличит свои сборы — масштаб перераспределения не столь значителен.

Одной из причин вялой динамики на рынке **директор управления продуктовыми разработками и методологии Департамента транспортного страхования «Росгосстраха» Татьяна Яковлева** называет то, что в России страхование грузов подменено страхованием ответственности перевозчика за причинение вреда грузу. На мысль о конкуренции этих видов страхования наталкивает то, что при страховании своей ответственности перевозчики-экспедиторы могут включать в договор риски гибели или повреждения груза, финансовых убытков страхователя, ответственности перед третьими лицами и дополнительные расходы страхователя.

По мнению **Андрея Грецкого** из ВСК, введение в действие закона о транспортно-экспедиторской деятельности 30 июля 2003 года вызвало потребность страхования ответственности экспедиторов-перевозчиков. В новом законе четко прописаны права, обязанности и ответственность экспедиторов, а также основания и размеры ответственности перед клиентами. После этого законодатели смогли указать, что экспедитор имеет право страховать грузы. «Ведь до этого экспедиторы страховали грузы от своего имени в пользу грузовладельца, но могли ли они выступать в данном случае страхователем, нигде не было сказано, — утверждает **Грецкий**. — Теперь же в законе черным по белому прописано, что экспедитор имеет право страхо-

### Примерные тарифы по транспортному страхованию грузов\*

Компания	Автотранспорт	Авиатранспорт	Ж/д транспорт	Морские перевозки
АльфаСтрахование	0,1-0,4	0,1-0,3	0,1-0,5	0,12-0,35
Страховой дом ВСК	0,008-0,6	0,008-0,3	0,06-0,5	0,1-0,5
Нефтеполис	0,01-0,7	0,07-0,2	0,05-0,4	0,09-0,4
Ингосстрах	0,001-0,5	0,001-0,5	0,001-0,5	0,001-0,5
МАКС	0,2	0,18	0,17	0,15
НАСТА	0,12-0,9	0,1-0,6	0,15-1,5	0,1-0,8
Национальная страховая группа	0,05-0,6	0,1-0,35	0,08-0,55	0,12-0,55
Прогресс-Гарант	0,05-0,6	0,15-0,25	0,1-0,5	0,12-0,55
Согласие	0,18-0,27	0,11-0,21	0,18-0,26	Нет данных

\*В процентном отношении от страховой суммы в страховых компаниях. Приведенная тарифная вилка является приблизительной и ориентировочной. Точная тарифная ставка устанавливается страховщиком отдельно в каждом конкретном случае, в зависимости от груза, способа и условий транспортировки, набора покрываемых рисков и т. д.

вать грузы по прямому указанию грузовладельца». В ВСК, правда, утверждают, что до полной победы одного из конкурирующих видов страхования дело не дойдет. Оба вида страхования — грузов и ответственности перевозчиков — покрывают различные риски, которым подвержен груз, и дополняют друг друга. Владелец, застраховав груз, решает для себя одни задачи, а перевозчик, застраховав свою ответственность, — другие. В конечном итоге при повреждении или уничтожении груза страховщики груза и ответственности разбираются между собой.

### Бомба не взорвалась

В последнее время появился уникальный в своем роде риск — «терроризм». Казалось, он-то мог подвигнуть многих бизнесменов к страхованию грузов и послужить «двигателем» для рынка. По словам **Елены Лукьяновой из «АльфаСтрахования»**, страхователи желают иметь по этому риску покрытие не только для перевозок в так называемые «горячие» зоны — ведь невозможно предугадать, где и что взорвется в следующий раз. Предприятия готовы платить дополнительные деньги по всему объему перевозок, несмотря на то, что в структуре ставки часть, приходящаяся на риск терроризма, довольно велика. Ее размер продиктован условиями, одинаковыми для всех членов Российского антитеррористического страхового пула либо компаний, пользующихся его услугами в целях перестрахования. Но сегодня, как утверждает Татьяна Яковлева из «Росгосстраха», этот риск не включается активнее, чем раньше, в договоры страхования, и ажиотажного спроса, как в прошлые годы, на него нет. Если страхователь захочет застраховать груз от террористического акта, по мнению сотрудника отдела страхования грузов страховой компании «Прогресс-Гарант» Александра Дудочкина, все будет зависеть от деталей перевозки — пунктов отправления/назначения, видов транспорта, характера груза. Застраховать от ущерба, связанного с террористическими актами,

груз медикаментов, которые перевозятся автомобильным транспортом в Чечню, никакая компания, скорее всего, не возьмется. А если возьмется, то не сегодня.

### Окно в мир

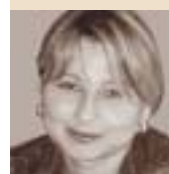
Основные надежды на рост рынка страхования грузов крупные игроки связывают прежде всего с увеличением количества российских экспортеров и импортеров (это напрямую зависит от того, будет ли расти российская экономика и конкурентоспособность продукции наших предприятий), а также с ростом числа российских компаний, выходящих на внутренний и международный рынки капиталов. Ведь при получении кредитов в иностранных или российских банках факт страхования грузоперевозок в рамках инвестиционного проекта может служить дополнительным плюсом при получении кредитных ресурсов.

Можно сказать, что сегодня этот сегмент страхования напрямую зависит от общего уровня «цивилизованности» российского бизнеса и инвестиционной привлекательности России. Если с инвестиционной привлекательностью и ростом экономики в последнее полугодие России не очень везет (после двух лет бурного и качественного роста намечается стагнация), то вселяющим надежду фактом служит многократное расширение номенклатуры застрахованных грузов. «Если раньше страховали автомашины, бытовую технику, то сейчас номенклатура застрахованных грузов увеличилась раза в три. Здесь и машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты», — утверждает **Грецкий**. Все это — косвенное свидетельство изменений, происходящих в головах бизнесменов. «Количество компаний, страхующих грузы, увеличивается с каждым днем. Руководители научились считать деньги, причем считают не только прибыли, но и возможные потери. Многие компании переходят к цивилизованному бюджетированию и финансовому планированию, — продолжает **Андрей Грецкий**, — и в свои бюджеты закладывают расходы на

страхование, в том числе и грузов. Практически во всех крупных компаниях уже действует система риск-менеджмента, и страхование является неотъемлемой ее частью». В общем, растет страховая культура.

### Жертвы конкуренции

Несмотря на жгучее желание страховщиков заниматься «высшим пилотажем» (как они сами оценивают страхование грузов), значительных изменений количества игроков на рынке, по данным «Росгосстраха», не происходит. Видимо, потому, что здесь уже и так не протолкнуться: в 2002 году страхованием грузов занималось 480 компаний, в 2003-м — 488. «Конкуренция существует, причем не всегда здоровая. Это проявляется в необоснованном снижении тарифов, — утверждает **Андрей Грецкий**. — Демпингом занимаются компании-временщики, которые, получив быстрые деньги, просто исчезают через год работы — либо банкротятся, либо вынуждены в конце концов поднимать тарифы до какого-то



**Елена Лукьянова,**

руководитель Управления страхования грузов и ответственности перевозчиков ОАО «АльфаСтрахование»: «Полис по страхованию зерна должен

кардинальным образом отличаться от полиса страхования сигарет, например. Специфика груза будет проявляться буквально во всем — и в объеме ответственности страховщика, и в порядке как декларирования, так и выплаты страхового возмещения. Компании, которые могут предложить технически грамотных, опытных андеррайтеров, разумеется, имеют в этом плане преимущества. По-прежнему самым востребованным вариантом страхового покрытия остается «с ответственностью за все риски». Само название, по мнению страхователя, гарантирует для него полноценную защиту. Может быть, это и правильно, но необходимо, во-первых, внимательно читать пункт об исключениях, а во-вторых, прислушиваться к совету страховщика или брокера при выборе условий. Бывают случаи, когда незачем переплачивать лишние деньги за те риски, которые либо никогда не сработают, либо являются для данного вида груза нестраховыми».



**Андрей Грецкий,**

руководитель департамента страхования грузов и автомобильных перевозчиков Страхового дома ВСК: «Одним из факторов, который

будет влиять на развитие страхования грузов, является наличие у страховой компании крупной региональной сети. Это связано и с осмотром, и с приемом груза как в месте отправления, так и в пункте назначения, а также с оперативностью урегулирования существующего ущерба. В свое время у нас сборы региональной сети в портфеле страхования грузов составляли 10-20%, сейчас примерно 65%, и мы стремимся к показателю

80% и больше. Приоритетная задача — это развитие страхования грузов в регионах. При этом нынешние 65% — это сборы на свободном рынке. Следующий фактор связан с тем, что, как правило, претензии к перевозчику и возмещение денег перевозчиком занимают очень длительный период. И, естественно, многим грузовладельцам невыгодно выводить деньги из оборота, отвлекаться, платить судебные пошлины, нанимать юристов. Поэтому разумно будет за довольно небольшие страховые взносы переложить эти заботы на плечи страховой компании. И одна из задач, которую мы сейчас перед собой ставим, — ускорить рассмотрение страховых дел».



**Михаил Терещенко,**

руководитель управления страхования имущества и ответственности Национальной Страховой Группы (НСГ): «Как правило, с уменьшением тарифа увеличивается число клиентов. К сожалению, на российском страховом рынке потенциальный страхователь обращает внимание в первую очередь не на качество услуги, а на тариф. Есть среднерыночные тарифы, и страховые компании придерживаются их. Тем не менее страховая компания при здоровой конкуренции старается создать максимально выгодные условия для своих клиентов — как в отношении самой услуги, так и в отношении тарифа».

обоснованного уровня, поскольку иначе невозможно производить выплаты. Но периодическое появление таких низких ставок не проходит бесследно для добросовестных страховщиков, так как клиенты привыкают к низким тарифам и ищут такие же ставки в других компаниях». **Михаил Терещенко из НСГ** называет и другие причины снижения расценок на рынке, в частности, в своей компании: «Улучшились услуги перестрахования, и увеличился клиентский портфель, в котором появились страхователи из числа крупных известных компаний, что создает определенную репутацию страховой компании».

По мнению **Елены Лукьяновой из «АльфаСтрахования»**, конкуренция заставляет страховщиков улучшать качество услуг, предлагая «комплексное обслуживание». То есть страховщики стремятся заключать с клиентом договоры по нескольким видам страхования сразу для защиты активов «в разрезе полного производственного цикла», такие как страхование имущества, грузов, строительно-монтажных рисков, ответственности. Крупные страховые компании, имеющие региональные сети, по словам **Андрея Грецкого**, предлагают клиентам и так называемые сопутствующие нестраховые услуги. К примеру, осмотр груза в пунктах назначения и отправления, опломбирование груза пломбами страховщика и другие.

Об одном обстоятельстве, сдерживаю-

щем развитие рынка, — недостатке профессиональных кадров, способных заниматься этим видом страхования, сами страховщики стараются не упоминать, хотя такая ситуация сложилась во многом «исторически». Ведь более массовые виды страхования — имущества физических и юридических лиц, автокаско и т.д. — на том или ином уровне развивались в России десятилетиями. То есть существует многолетняя и репрезентативная статистика убыточности, есть кадры, чего не скажешь о страховании грузов. В России традиционно страховались только морские перевозки да перевозки экспортеров и импортеров. При страховании груза страховщик должен хотя бы разговаривать на одном языке с потенциальным клиентом — коммерсантом, перевозчиком, экспедитором. «Клиент не будет тратить свое время на ликбез, обучение агента или продавца основам внешнеэкономической деятельности, организации и документообороту транспортной отрасли, производства и торговли», — говорит **Александр Дудочкин из «Прогресс-Гаранта»**. Все страховщики сегодня радуются, что научились говорить на одном языке с клиентом. Это — большой сдвиг. И, может быть, в ближайшем будущем страховщикам уже не придется «пенять» на отсутствие страховой культуры у российских предприятий, стагнацию и плохой инвестиционный климат. Глядишь, и рынок вырастет... 

Генеральный директор ООО «НСГ Финанс»

**НСГ**  
СТРАХОВАНИЕ

**СТРАХОВАНИЕ  
ВСЕХ ВИДОВ  
ГРУЗОВ**

 **НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА (095) 788-3333 www.nig.ru**