

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Страховки еще не в моде

Безопасность

Страхование грузовых перевозок — как самих грузов, так и ответственности транспортной компании — в России пока не очень популярно. Страховщики говорят, что этому мешают отсутствие должной культуры и наличие пробелов в законодательстве.

В России, говорят участники рынка, по разным оценкам, страхуется лишь около трети транспортируемых товаров, максимум — 40%. При этом в экспортно-импортных перевозках данный показатель составляет 80–90%, а во внутреннем обороте — ничтожно малую величину: всего несколько процентов. Причем внешняя торговля радует столь высоким уровнем сознательности по большей части из-за требований иностранных контрагентов, а не желания российских грузополучателей и перевозчиков. Для сравнения: в США и странах Западной Европы страховкой покрывается около 90% оборота. Для некоторых категорий товаров, например опасных, наличие полиса как на сам груз, так и на ответственность транспортной компании является закрепленной в законодательстве нормой.

«Из всех моих клиентов за несколько лет работы в транспортном бизнесе постоянно страхуются только два. Остальные — никогда», — говорит Алина Покровская, директор по развитию логистической компании Gtimex.

По наблюдениям Марии Барсовой, руководителя департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности страховой группы «Уралсиб», к приобретению полисов в настоящее время прибегают следующие категории участников перевозочного процесса: крупные транспортные компании; логистические компании, занимающиеся международными перевозками; страхователи свои риски их обязывают условиями контракта; крупные производства в основном добывающей промышленности. Страхование транспортно-логистических рисков этих компаний связано с высокой стоимостью перевозимых грузов (чаще всего оборудования), а также вовлеченностью страховщиков в иные виды деятельности предприятия. А вот небольшие транспортные компании и индивидуальные предприниматели страхуют мало и неохотно.

Тому есть много причин, в том числе сама природа бизнеса клиентов. «Понятно, если речь идет о лотере из Италии за 85 тыс. или медицинском обо-

родовании из Нидерландов — за десятки тысяч; потеря или даже незначительное повреждение такой номенклатуры влетит за собой серьезные убытки», — говорит госпожа Покровская. «А британские лезвия из Китая, что их страховать?» Представитель крупной автотранспортной компании рассказывает, что в обязательном порядке клиенты страхуют груз, если его стоимость превышает 2 млн рублей; таковы условия контракта на перевозку. Если меньше — по желанию заказчика. По словам собеседника, желающих немного: «С полисом, конечно, спится спокойнее, то опять же это расходы. Пока страхование не в моде».

Интересно посмотреть на результаты исследования, проводимого ОАО РЖД в целях изучения удовлетворенности грузополучателей качеством оказываемых им услуг. Из нескольких параметров, которые оценивают респонденты, самый высокий балл — стабильно около 76 из 100 — у сохранности грузов. В самом деле, кому надо в больших количествах воровать или портить уголь, металл, насыпные грузы, которые составляют основную номенклатуру перевозок по железной дороге? То есть, конечно, такие любители находятся, особенно на металлическом лод, однако даже крупная банда едва ли унесет так много, чтобы причинить ущерб, который сделает траты на страхование оправданными.

За пределами факторов, связанных с производственной спецификой, есть серьезные причины юридического и даже историко-психологического характера.

Из последних самая важная — низкое развитие страховой культуры потенциальных клиентов. За этой, казалось бы, слишком общей формулировкой кроется вполне реальное представление о том, как надо вести дела, а именно желание сэкономить и расчет на то, что неприятности обойдут стороной. Страховщики даже часто отмечают, что в страхователи обычно записываются либо новички в бизнесе, которые делают первые шаги и всего опасаются, либо уже наученные горьким опытом предприниматели, которые



Небольшие транспортные компании и индивидуальные предприниматели все еще страхуют грузы мало и неохотно
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

когда-то уже попадали. Это можно сравнить с аварийностью на дорогах: самая опасная категория водителей — уже опытные и оттого самоуверенные. До первого серьезного инцидента.

«У многих собственников до сих пор бытует „советские“ представления о рисках и страховании: никто ни за что не отвечает, никто ни за что не платит, и авось ничего не случится», — замечает Елена Лукьянова, директор департамента страхования транспортных и морских рисков ОАО «АльфаСтрахование». О том же говорит и Мария Барсова из «Уралсиба»: «Собственники груза и транспортных компаний традиционно надеются на русский „авось“, который, к сожалению, не является надежной защитой от рисков утраты или повреждения имущества».

Начальник отдела продаж в транспортной отрасли САО «Гефест» Елена Харламова указывает на другую сторону этой проблемы. Слабое развитие страховой культуры — это не столько ахиллесова пята транспортных компаний и грузополучателей, сколько вопрос менталитета и сложившихся обычаев делового оборота в России, рассуждает она. У грузополучателей и перевозчиков существует привычка строить от-

ношения на личных контактах и доверии. «Наши бизнесмены к рискам привычны, чувствуют себя среди них как рыбы в воде и не хотят ничего менять», — констатирует эксперт.

Русский менталитет проявляется не только в неосмотрительности и фатализме, но и в традиционном для нашей культуры желании, мягко говоря, ввести доверчивого клиента в заблуждение. У некоторых недобросовестных перевозчиков для успокоения заказчика в кармане припасен эрзац-продукт — справка о наличии страхования, рассказывает заместитель генерального директора ООО «Панди Транс», представителя TT Club в России, Кирилл Березов. Когда же дело доходит до страхового случая, выясняются интересные детали: договор не имел отношения к наступившим рискам или имел, но покрывал их не полностью и т. д. В результате доверчивый клиент остается ни с чем, а причиной этого — просто отсутствие желания вникнуть в детали, чтобы, например, суметь отличить страхование имущества от страхования ответственности перевозчика.

Продолжая тему менталитета, эксперты обращают внимание на аспекты, связанные как с деловыми обычаями страны, так и с производственной спецификой. Примером служит автомобильный транспорт, который из всех видов сообщения наиболее «дисциплинирован» в плане страхования.

Елена Лукьянова из «АльфыСтрахования» сетует на отсутствие нормального, или нормативного, документооборота. «Не всегда оформляется даже такой базисный документ, как транспортная накладная. А если и оформляется, то не в соответствии с требованиями законодательства», — рассказывает она. В результате порой невозможно доказать ни факт перевозки, ни факт повреждения груза, ни соответствие перевозки общим условиям договора страхования. Ну и, естественно, невозможно обеспечить страховой компании право суброгации по отношению к виновному или ответственному лицу, что тоже может быть поводом для отказа в выплате возмещения.

Что говорить, если в водителях часто не оформляются трудовые отношения, договоры перевозок не заключаются, а транспортные средства находятся в аренде через десятки рук. В результате законопослушные перевозчики не в силах конкурировать с теми, кто работает по «серым» схемам. Кроме того, нарушения прав перевозок становятся уже не исключением, а обычным делом, что ведет не к косвенным, а прямым потерям — надуванию страховых случаев. «Раньше страховщики не принимали такие перевозки на страхование. Пытались наладить документооборот, что шло на пользу всем сторонам. А теперь все стоит перед выбо-

ром: либо закрывать на что-то глаза, либо не страховать внутренние перевозки вообще. Такого гигантского разрыва между законодательными нормами и обычаями ведения транспортного бизнеса, как сейчас, не было никогда», — продолжает госпожа Лукьянова.

Но даже правильный документооборот не обещает соблюдения интересов всех сторон, в том числе страховщиков. Скажем, есть такой существенный момент — заявление страхователем достоверной информации при заключении договора. Малейшее несоответствие действительности в этой информации на Западе расценивается как нарушение условий договора и приводит к отказу в выплате возмещения. В России же зачастую это не считается важным обстоятельством. Можно, конечно, попробовать защитить свои интересы в суде, но, как показывает практика, судебные решения приводят не только к незапланированной выплате страховщика, но и к невозможности возмещения ему части средств перестраховщиками, что обязательно предусмотрено системой финансовой устойчивости страховщика. Ведь иностранные перестраховщики как раз очень точно придерживаются всех условий договора.

Кроме того, в России суды часто решают вопрос, основываясь только на самом факте наличия договора страхования: застраховали, премия

получили, значит, платите — и часто недооценивают значение оговорок и исключений, не говоря уже о соблюдении оговоренных условий. Например, в договоре зафиксировано, что все перевозки будут производиться с вооруженной охраной. Охраны по факту может не быть, но суд этого во внимание не примет.

Защитим перевозчика

Переходим от вопросов менталитета к законодательным неувязкам. В нашей стране сложилась довольно своеобразная система отношений между грузополучателем и перевозчиком в части ответственности за порчу или пропажу товара. Кратко ее можно сформулировать так: транспортная компания отвечает за все и в полном финансовом объеме. Если подходить с точки зрения здравого смысла и зарубежной практики, то перевозчик, разумеется, нести ответственность должен, но частично, четко оговоренную законодательством. В противном случае бывает так, что уратора груза стоимостью несколько миллионов рублей ведет к банкротству компании, стоимость активов которой, скажем, грузовых автомобилей, вместе взятых может быть меньше, чем понесенные клиентом убытки. Что в таком случае делает перевозчик? Правильно, исчезает.

Госпожа Лукьянова из «АльфыСтрахования» говорит, что многие грузополучатели полагают, что все возможные убытки им должны возместить транспортные и экспедиторские компании и что они это непременно сделают. Однако представление это не соответствует действительности.

Кроме того, существует заблуждение, что для того, чтобы защититься от убытков во время перевозки груза, достаточно чего-либо одного: договора страхования ответственности перевозчика или договора страхования грузов. Это, разумеется, не так.

Как отмечает господин Березов из «Панди Транс», «и грузополучатели, и многие экспедиторы убеждены, что у перевозчика практически полная материальная ответственность за утрату груза. И можно было бы поспорить на эту тему, если бы суды так же упорно не вставали на ту же позицию».

В международной практике принято ограничение ответственности транспортной компании. Что в таком случае делать грузополучателю, который заказывает перевозку товара гораздо большей стоимости, чем то, что он получит с исполнителя доставки в случае чего? Правильно, страховать имущество самому. Знаю о том, что за утраченный или поврежден-

ный груз возмещение от перевозчика составит не более установленной суммы, грузополучатель же заботится о дополнительной защите своего груза», — полагает Мария Барсова из «Уралсиба». По ее мнению, основной движущей силой развития рынка в России должны стать именно перевозчики: поскольку страхования их ответственности порой недостаточно для покрытия всех убытков от гибели или повреждения груза, транспортные компании могут предлагать страхование как дополнительную услугу.

Страховые компании наличие перечисленных выше проблем не лишает оптимизма. Как говорит Елена Харламова из САО «Гефест», отношения клиентов к страхованию грузоперевозок постепенно меняются: приходит понимание того, что охранник, спутниковая сигнализация не смогут спасти груз, например, при ДТП или поломке рефрижератора.

По ее прогнозу, несмотря на наличие существенных сдерживающих факторов, рынок будет расти, правда, темпы его роста будут зависеть от развития транспортного сектора и экономики страны в целом. «По нашим оценкам, сегмент страхования грузоперевозок покажет рост на уровне 10–12%. При возникновении угрозы кризиса первое, на чем начнут экономить транспортники, — это полис, соответственно, и рост будет меньше. В нашей компании это одно из активно развивающихся направлений: ежегодно мы существенно увеличиваем наш портфель и будем развивать его и дальше».

Господин Березов обращает внимание на то, что Россия вступила в ВТО, поэтому перевозчики и грузополучателям придется играть по международным конкурентным правилам.

Есть и другие факторы в пользу дальнейшего развития рынка страхования грузоперевозок. Так, растет степень контейнеризации грузов, а значит, все большую роль будет играть автомобильный транспорт, который, как уже было упомянуто выше, в большей степени, чем другие, нуждается в страховании. Есть надежда и на железные дороги: идущая реформа железнодорожного транспорта должна сделать его привлекательным для отправителей, которые раньше не рассматривали его как вариант доставки своих товаров. «А им без страхования, в отличие от отправителей дешевых навалочных грузов, уже не обойтись», — уверен эксперт.

Алексей Стрингин, Иван Смирнов

Аварии растут в цене

Ответственность

С начала 2013 года в России начал действовать принятый в этом году федеральный закон об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчиков за причинение вреда пассажирам. Страховщики инициативы, естественно, поддержали, а перевозчики с нетерпением ожидают, какова будет цена вопроса: Минфин заканчивает разработку предельных уровней страховых тарифов.

Полное название закона звучит так: «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном».

Суть его проста: любая компания, имеющая лицензию на перевозку пассажиров, кроме метрополитена и такси, обязана приобрести полис, который застрахует три вида рисков: причинение вреда жизни, здоровью или имуществу клиента (метро выплачивает компенсацию, но при этом никто не страхует). Закон оговаривает страховую сумму на одного человека: 2,025 млн рублей за жизнь, 2 млн рублей за здоро-

вье и 23 тыс. рублей за имущество. Перевозчик может приобрести полис с франшизой, которая распространяется на имущество. Стоит такая страховка будет немного дешевле. Номер договора со страхователем и другие данные должны быть указаны в билете, на сайте компании либо в местах продаж. Цель всех новаций заключается в том, чтобы создать механизм, при котором пострадавшие или их представители получат компенсацию от финансового посредника, а не будут вынуждены судиться с компанией или, как в случае с автоперевозками, водителем, выбывая положенные суммы или ожидая, когда у признанного судом виновника аварии появятся наконец деньги, чтобы расплатиться по наложенным обязательствам.

Закон, который готовился активно с 2009 года и был в 2010-м отправлен на доработку Дмитрием Медведевым, определяет порядок заключения договора между страховщиком и страхователем, выплаты компенсации, ее сроки, действия выгодоприобретателя для полного возмещения вреда. Конечно, до появления правоприменительной практики утверждать рано, но предожить можно: документ, если судить по его положениям, явно направлен на то, чтобы пострадавший

пассажир или его родственники не тратили много усилий на получение причитающегося им возмещения.

Исполнителем со стороны бизнеса является саморегулируемая организация, и только ее члены могут заниматься данной деятельностью. Этой СРО будет Национальный союз страховщиков ответственности, половина участников которого уже изъявила желание работать «по пассажирам». Вице-президент компании «Ингосстрах» Игорь Соломатин в своем блоге обратил внимание на то, что прогнозируемый объем рынка у нового вида страхования по сравнению с ОСАГО велик: от 4 млрд до 15 млрд рублей. Но для того, чтобы освоить эти суммы, надо еще решить много вопросов. Например, в законе указано, что потерпевший сможет обратиться за возмещением к любому страховщику в том случае, если компания, с которой имеет отношения нанесший ему вред перевозчик, не работает там, где живет пострадавший. Такая система применяется впервые, и ее предстоит отладить.

Президент Национальной ассоциации транспортных перевозчиков Георгий Давыдов говорит о том, существует одна системная проблема, связанная с механизмом страхования от-

ветственности перевозчиков. «Необходимо основательно изучить вопрос о том, из каких источников должен формироваться и каким порядком должен расходоваться фонд предупредительных мероприятий, то есть средства на профилактику, предотвращение страховых случаев (страховых рисков)», — говорит он. «Мое мнение состоит в том, что большая часть средств в этот фонд должна поступать от страховщиков, меньшая — от перевозчиков, а расходоваться они должны по согласованию тех и других под наблюдением Ространснадзора».

Документ предусматривает возможность выставления регрессного требования от страхового партнера ее клиенту. Причем основания для возмещения регресса указаны достаточно широко, что понятно: в законе сложно прописать конкретику. Например, много споров может возникнуть вокруг того, являлась ли авария следствием нарушения режима труда и отдыха водителя (пилота, капитана судна), имел ли транспортное средство неисправности, присутствовал ли умысел в действиях перевозчика, причинившего вред и пр. Кроме того, право на предъявление регрессного требования появляется и тогда, когда страхователь не уве-

домил страховщика об увеличении риска до наступления страхового случая.

В целом, как видим, пространство для маневра у финансовых посредников есть. Получается, что перевозчикам пора идти за новым движением составом, который мог бы снизить уровень аварийности, а значит, и убытки самой транспортной компании, которые могут образоваться в результате разбирательства со страховщиком? В первую очередь, думается, это касается автомобильного транспорта: на железных дорогах, море, реках и в небе страховые случаи происходят все же достаточно редко, а вот сообщения о ДТП с участием маршруток и автобусов появляются едва ли не каждый день.

Сергей Васильев, директор петербургской организации «Автоклуб78.ru», говорит о том, что необходимость обновлять парк коснется регионов, а столицей — в гораздо меньшей степени. «В последний год в Петербурге произошло замещение старых маршруток, преимущественно „Газелей“, на современные автобусы. Сегодня внутри города даже на окраинах, в спальных районах найти дряхлый маршрут такти очень сложно. Обычно это минивэны Mercedes и Ford. То же самое касает-

ся перевозок пассажиров между северной столицей и городами Финляндии и Ленинградской области». Причины просты, говорит эксперт. Несколько лет назад власти Петербурга провели реформу, в рамках которой было предусмотрено, подвижной состав какой вместимости, на каких маршрутах и в каком количестве должен работать, в том числе коммерческий. В связи с этим перевозчиком пришлось вкладываться в обновление парка. «Ну и, кроме того, новые автобусы и минивэны проще в обслуживании и потребляют меньше топлива, чем „Газели“. Похожая ситуация и в Москве», — говорит господин Васильев.

Что же касается регионов, то здесь спрос и впрямь может оказаться высоким, говорит генеральный директор компании «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов: «Инициатива по ужесточению правил перевозки пассажиров способна подтолкнуть перевозчиков к обновлению своих парков». Он отмечает, что «большинство крупных компаний, которые не являются крупными коммерческими перевозчиками, зависит от государственного финансирования. В условиях дефицита региональных и местных бюджетов это привело к значитель-

ному неудовлетворенному спросу на новый автопарк».

Правда, все мысли на тему того, что транспортники массово начнут искать современные маршрутки и автобусы, носят пока лишь гипотетический характер. Ключевым моментом во всех обсуждаемых нововведениях является даже не столько закон, сколько предельные размеры страховых тарифов, которые разрабатываются Министерством финансов и затем утверждаются постановлением правительства. Чем выше тарифы, тем, соответственно, дорожее страхование и тем больше финансовая нагрузка, которая ляжет на транспортников.

С разработками Минфина ситуация следующая. В сентябре ведомство опубликовало первый вариант своих расчетов. Однако по транспортному сообществу, которое посчитало ставки чрезмерно высокими, прокатилась предсказуемая волна недовольства, которая схлынула совсем недавно, в конце октября, после встречи президента Владимира Путина с членами правительства. На ней генеральный директор ГУП «Мостотранс», крупнейшего автоперевозчика в стране, Петр Иванов сообщил, что предложенный Минфином размер тарифа от 35 до 68 коп. за пассажира для предприятия просто неподъемен.

Если взять страховую премию по минимальной ставке, то в год «Мостотрансу» придется заплатить около 500 млн рублей, что равносильно повышению тарифа на 2 рубля от ныне существующего. Владимир Путин в ответ сообщил, что правительство, конечно же, пересмотрит свои набравки, и в итоге министерство объявило о решении поправить свой вариант. Предложенный на эту тему ведомством ждет от транспортного сообщества в ноябре, а в декабре уже должно выйти постановление правительства. Очевидно, что ведомство уменьшит первоначальные аппетиты — весь вопрос в том насколько. Господин Иванов в разговоре с господином Путиным высказался за то, чтобы снизить ставку вообще до 1 коп.

Есть и другой важный момент. Очень похоже на то, что оставшиеся в декабре после выхода постановления недели у перевозчиков и страховых компаний будут очень напряженными. Не исключено, что страховщики не преминут воспользоваться благоприятной ситуацией и предложить новым клиентам привлекательные для себя условия договора. Вот тогда и впрямь придется искать деньги на новые автобусы.

Алексей Стрингин