

Сельхозпроизводитель – драйвер экономического роста Украины



Рынок сельскохозяйственного страхования, и это не раз подтверждали эксперты разных стран, не начнет развиваться и работать в нашей стране, пока не получит государственной поддержки и частичного финансирования этого вида страхования. Для европейских стран – это привычная практика, только форма финансирования может быть различной. Их несколько: непосредственная компенсация самому аграрию, либо компенсация части суммы страхования самому страховщику. Изменения, заложенные в законопроект о страховании с государственной поддержкой, которые, к слову, поддерживает действующий Регулятор рынка финансовых услуг, выработаны в 2015 году рабочей группой, в которую вошли представители Минагрополитики, специалисты страхового рынка, представители международных финансовых корпораций, объединений агропроизводителей, банкиры. Мы говорим с **Дарьей Викторовной Роговой**, экспертом рынка страхования в Украине.

– Дарья Викторовна, как Вы оцениваете ситуацию в страховом рынке и основных продуктах страхования?

– Мы пришли к пониманию необходимости принятия этих изменений. Все участники рынка, представители объединений страховщиков, аграриев, банкиров, Регулятора пришли к взаимопониманию – принятию изменений, заложенных в законопроект. Не думаю, что в этом году мы успеем согласовать эти изменения.

Недостаточность средств у агропроизводителей не позволяет им использовать страхование как инструмент защиты от внешних рисков. Именно поэтому компенсация части таких затрат через государственные программы целевого финансирования могла бы дать рост этому сегменту. Сельскохозяйственный пул не оправдал себя.

Существующие продукты разработаны, но без государственного финансирования они работать не будут. Тарифная политика по текущим страховым продуктам сельскохозяйственных угодий достаточно высока для товаропроизводителей, они не способны вынести на себе финансовую нагрузку. Поэтому они получают только два выхода: страховая компания должна пойти на понижение тарифа, что невозможно по типовым продуктам агрострахования, либо это государственное финансирование или частичная компенсация самому страховщику 50%, что, кстати, заложено в законопроекте, о котором мы говорили выше.

На мой взгляд, это верный механизм, он длинный, и государству необходимо утвердить программу пятилетнего финансирования для того, чтобы не только страховщики были уверены, что государство им компенсирует и заложит в будущие бюджеты, но и товаропроизводитель, в первую очередь, доверял государству и страховым компаниям как гарантам. Это один из ключевых вопросов в новом законопроекте. Надо помнить, что работа с перестраховщиками, как партнерами, предполагает защиту от катастрофических рисков, и другого инструмента в мире пока не придумано. Либо государство все берет на себя, то есть закладывает в бюджет случаи экологических катастроф и компенсирует производителям их затраты, либо государство исполь-

зует стандартный инструмент страхования. У нас, к сожалению, пока нет ни того, ни другого. Поэтому очевидно, что на данном этапе экономического становления самой страны нет источника финансирования такой программы. Значит, нужно использовать инструмент частичной компенсации непосредственно товаропроизводителю. У нас, кстати, была такая модель, но нам показалось, что она не совсем прозрачная, поэтому в ходе заседаний рабочей группы было принято коллективное решение, что для чистоты и понятности для всех, в том числе и производителя, целесообразно проводить компенсацию страховщику. Но и страховщик стремится к уверенности в завтрашнем дне, он должен сформировать резервы, обеспечить кэшпотоки. И он не может иметь краткосрочную программу, поскольку в законопроекте предусмотрена длительная работа в том числе, участников пула.

Исключается возможность свободного входа/выхода участников пула, оставив убытки на тех, кто в нем остался, как это частенько происходит в системе пула.

– В свете подготовки к новому законопроекту какие требования предъявляются к страховым компаниям?

– Предусмотрены основополагающие моменты, когда игрок бизнеса заходит осознанно, понимая и реально оценивая свои возможности и риски, поскольку этот вид страхования на сегодня в принципе не является доходным, а по-прежнему остается высокорисковым. Мы внедряем единый продукт, который невозможно будет изменить ни при каких обстоятельствах, предусмотрена система формирования размещения дополнительных гарантий в виде системы размещения фондов страховщика исключительно в государственных банках. Мы предполагаем, что такой механизм будет защищать товаропроизводителя от несознательных страховщиков, потому что замороженные на время работы в пуле, вернее в программе работы с государственной поддержкой, денежные средства будут размещены на счетах государственных банков с правом возможного списания непосредственно пулом в случае наступления конкретных страховых случаев, даже если финансовое состояние страховщика на этот момент будет вызывать сомнения. Эти денежные средства обеспечат гарантию получения выплат самому товаропроизводителю.

– В таких условиях какой клиент выгоден страховой компании?

– Конкретного акцента нет, предусмотрена работа с любым товаропроизводителем. С кем работать – выбор остается за компанией. В модели пула заложено, что он должен иметь перестраховочную

компанию на надежном перестраховочном рынке, конечно, западном. Представители крупных финансовых страховых групп могут использовать материнскую перестраховочную защиту. Экономический расчет выгоды пула и самих страховщиков несколько разный. Если вернуться к требованиям нового законопроекта, все, кто работает с государственной поддержкой, должны быть членами пула. Поскольку деятельность самого пула как-то заморозилась, то новый регулятор должен будет выступить инициатором формирования нового пула. В свою очередь, страховые компании, у которых есть лицензия на страхование сельхозпродукции, а на сегодня это более 60 игроков, должны понимать, что это избыточное количество, и не все из них войдут в пул, поскольку не смогут выдержать его требований.

– Дарья Викторовна, представители страховых компаний сетуют на инертность агропроизводителя по отношению к страховым компаниям. В чем, по Вашему мнению, причина низкой активности аграриев?

– Самое сложное в этой ситуации для страховика – убедить агрария в необходимости этого инструмента, его значении. Иными словами, если товаропроизводитель не застрахован, то все риски он несет на себе. Продолжая работать без страховой компании в том же направлении, к сожалению, он не сможет воспользоваться всеми ресурсами, заложенными в новом законопроекте. Например, зачастую фермер приступает к посевной на деньги «в долг». Соответственно, чтобы застраховаться, «в долг», надо взять еще больше. Предугадать урожайность и стоимость продукта невозможно из-за ряда факторов. Риск высокий и непрогнозируемый. Статистика у нас многолетняя, общедоступная, и на ее основе созданы типовые страховые продукты – весенне-осенние риски, заморозки-паводок-засуха и т.д. Согласно той же статистике, раз в 10 лет происходит катастрофическое событие.

Единственным двигателем сближения между производителем и страховой компанией должно выступить государство как инициатор дополнительной защиты своих товаропроизводителей от катастрофических рисков. Других инструментов нет, и сегодня это действительно трудная задача – сближение, доверие и понимание необходимости страхования производителя. Надо не забывать, что мы – аграрная страна, и сельхозпроизводитель почти единственный драйвер отечественного экономического роста, поэтому поддерживать его надо максимально! И на всех уровнях!

Беседовала Лариса Семака