

Агрострахование от НАСК «Оранта»: выгодно и надежно

Сельхозпроизводство – довольно рискованный вид бизнеса. Будучи сезонным, он еще крайне зависит от погодных условий, которые в последние годы носят все более непредсказуемый характер. Как отмечают специалисты, Украину пока что не затронули глобальные климатические изменения, однако в ближайшие годы погода нашей полосы будет отличаться как серьезными перепадами температур (сильные засухи летом, сильные морозы зимой), так и природными катаклизмами (сильные снегопады, наводнения и пр.). При этом прогнозировать подобные аномальные погодные условия с большой долей вероятности метеорологам удастся далеко не всегда. Что касается заказа специальных исследований, не всем сельхозпроизводителям они по карману.

Что теряют аграрии

Из года в год аграрии несут серьезные убытки. Потери урожайности от неблагоприятных погодных условий в отдельные годы на территории Украины в разрезе областей могут достигать 45-50%. Иногда в зимний период площадь гибели посевов достигает небывалых показателей – более 60%. Учитывая, что сельское хозяйство очень хорошо развито в Украине (так, наше государство владеет достаточным количеством земель и на территории Украины выращиваются практически все сельхозкультуры Восточной Европы), искать выход из сложившейся ситуации все же необходимо. «Этим выходом является страхование сельхозрисков. Ведь в случае каких-либо природных катаклизмов аграрии могут получить компенсацию за понесенные потери», – отмечает Вячеслав Грабына, директор департамента методологии страхования и андеррайтинга НАСК «Оранта».

Где страховать?

На вопрос, где же аграриям и сельхозпроизводителям застраховать свои

риски, ответ прост. У компании, которая специализируется на данном направлении страхования и занимает лидирующие позиции на рынке. С одной стороны, это сведет на нет риск получения некачественной услуги. С другой, позволит получить оперативную оценку риска и заключить договор на выгодных условиях. «Спрос на рынке сельхозстрахования есть, но главное затруднение в том, что страховщик ограничен в сроках: озимые и летние мы страхуем месяц-полтора, не больше. К тому же, допустим, маленькая СК не может на себя взять много рисков, потому что нужно все осмотреть и проверить – для этого либо нанимают сервисную компанию, либо готовят собственных специалистов», – делится Вячеслав Грабына.

К преимуществам крупных компаний рынка можно отнести цену страхования и качественное перестрахование, а стало быть, гарантию выплаты при наступлении страхового случая. Например, в компании «Оранта», которая является лидером на рынке страхования сельскохозяйственных рисков (занимает долю 20%), перестрахование осуществляется у признанного мирового лидера – перестраховочной швейцарской компании «Swiss Re». «Мы не входим в агропул страховщиков, но это не мешает нам на протяжении последних 2-х лет (2006-2007) собирать премий в два раза больше, чем весь агропул», – комментирует Вячеслав Грабына. – Ведь основная задача существующих сейчас пулов – выход на западные перестраховочные рынки. Мы считаем, что на сегодняшний день у нас достаточный портфель для выхода на этот рынок самим, и западные перестраховщики заинтересованы в сотрудничестве с нами без участия агропула».

Солідні ігроки мають можливості знаходити індивідуальні підходи к клієнту, пропонуючи вигідні умови страхування в кожному конкретному випадку. Взяти хоча б тему франшиз (частина грошей, яка не повертається страховачу при наступленні страхового випадку). Окремими страховачами вони встановлюються по своєму усмотрению,

что в результате «бьет по карману» страхователя. Например, если сельхозпроизводитель страхует три поля и если обозначить франшизу от общей страховой суммы по договору (30%), то в случае, когда гибнет одно поле, сельхозпроизводитель ничего не получает, так как убытки в этом случае меньше суммы франшизы. «В своей работе НАСК «Оранта» придерживается требований Минагрополитики, согласно которым франшиза по страхованию зимних рисков устанавливается по каждому полю, а не от общей суммы. И наша компания возмещает убытки в любом случае, что отличает условия этой компании от ряда рыночных предложений иных страховых игроков», – комментируют в НАСК «Оранта».

Эти и другие преимущества вполне объясняют лидирующие рыночные позиции НАСК «Оранта» на рынке сельхозстрахования. Так, например, в прошлом году доля НАСК «Оранта» в этом сегменте составила 20%. Компания заключила порядка 2 тыс. договоров с сельхозпроизводителями и по состоянию на 15 декабря получила 25,541 млн. грн. страховых премий. «По комплексному страхованию озимых сельскохозяйственных культур на период перезимовки 2007-2008 наша компания собрала беспрецедентный объем премий по этому виду страхования», – комментирует Олег Спилка, председатель Наблюдательного Совета НАСК «Оранта». – При этом компания не демпинговала, наоборот, страховые тарифы были даже несколько выше среднерыночных за счет взвешенной ценовой политики». Для сравнения, в 2006 году «Оранта» по комплексному страхованию озимых сельскохозяйственных культур собрала немногим более 4 млн. грн., так что рост очевиден, внушительный и вполне объективный.

Главное – вовремя

Есть хорошая народная поговорка: «пока гром не грянет...». Так вот, несмотря на то, что страхование сельхозрисков существует уже не один год, развитие этого направления пока очень слабое. Далеко не все сельхозпроизводители страхуют

свои риски, а если и делают это, то, скорее из-под палки. Например, в 2006 году было застраховано лишь 2% всех поливных площадей, а в 2007 году – 3,6%.

По экспертным оценкам, потенциальный объем рынка сельхозстрахования – около 1 млрд. грн., а в реальности объемы собираемых страховых премий не превышают 50 млн. грн. Как отмечают практики рынка, в основном аграрии идут страховать, когда их подстегивает какой-нибудь законопроект (в частности, о субсидиях). «Это главная мотивация, – утверждает Вячеслав Грабына – Хотя уже появился ряд клиентов, которые сознательно идут страховать. Особенно это касается инвесторов, которые обязательно еще на этапе составления бизнес-плана прописывают расходы на страхование, чтобы защитить себя от каких-либо природных неурядиц».

В этом году у аграриев появился дополнительный стимул. Так, украинские сельхозпроизводители в 2008 году смогут с помощью бюджетной поддержки застраховать урожай на посевных площадях в 8 млн. га. В принятом госбюджете-2008 предусматривается выделение 200 млн. грн. на удешевление страховых премий при страховании аграрных рисков. По расчетам правительства, застраховать риски с помощью бюджетной поддержки в 2008 году смогут около 20 тыс. украинских сельхозпроизводителей.

Немного истории

НАСК «Оранта» остается лидером страхования сельхозпроизводителей еще с далекого 1921 года. Сначала компания занималась обязательным страхованием посевов – колхозы и совхозы платили премию по страхованию урожая, животных и имущества в установленные сроки в качестве обязательных отчислений. А уже с 2005 года, когда был принят закон «О государственной поддержке сельского хозяйства Украина» и введен механизм субсидий, компания начала активно развивать это направление страхования. Напомним, что согласно закону Государство гарантирует в рамках утвержденных программ компенсацию 50% уплаченного сельхозпроизводителем страхового платежа за счет средств госбюджета. В прошлом году на компенсации было выделено 54 млн. грн., на 2008 год – 200 млн. грн. Многолетний опыт работы НАСК «Оранта» на этом рынке, профессиональ-

ные кадры и наибольшая представительская сеть являются гарантией надежной работы и выгодного партнерства для всех украинских сельхозпроизводителей. НАСК «Оранта» остается лидером классического рынка страхования сельхозрисков не только по объемам собранных страховых премий, но и по показателю страховых возмещений. Только в 2006 году компания заключила 801 договор по таким программам как комплексное страхование урожая (25), комплексное страхование посевов (444), индексное страхование урожая (76) и страхование залога (культуры в поле) (256). Недавно «Оранта» закончила выплаты страховых возмещений по комплексному страхованию урожая сельхозкультур на период весна-лето 2007 года. От стихии пострадало 45 хозяйств-клиентов НАСК «Оранта», которые находятся в Кировоградской, Херсонской, Одесской и Николаевской областях. В связи со страшной засухой общая сумма выплат составила 12,3 млн. грн. Оперативное рассмотрение документов и своевременные выплаты дали возможность аграриям минимизировать убытки без привлечения дополнительных средств и своевременно провести посевы озимых зерновых.

Комментарий клиента

Александр Сидоренко, директор агропромышленной компании ОАО «Агропромышленная фирма «Таврия»:

Чтобы блокировать риски от погодных катаклизмов и минимизировать их «Таврия» сотрудничает с «Орантой». Например, в 2005 году почти 90% виноградарей пострадали от холодной зимы. В этом году во время бури было завалено больше 100 метров каменного ограждения. И мы в очередной раз получили поддержку от нашего делового партнера НАСК «Оранта», убедившись в ее надежности.

Благодаря сотрудничеству с «Орантой», застраховав в ней часть своего имущества и транспорта, фирма получает от банка долгосрочные кредиты. Также страхует урожай, насаждения, жизнь и здоровье своих сотрудников. Уже не раз мы убеждались, что именно таким образом можем покрывать свои убытки, нанесенные стихийными бедствиями. Привлекает и то, что компания имеет свои представительства во всех регионах Украины и занимает ведущие места в рейтингах страхового рынка.



Телефон: 8-800-508-50-50
Все звонки со стационарных телефонов по Украине бесплатно

