



Одним из несомненных приоритетов Орловского филиала является село. Именно аграрный сектор, несмотря на всю свою сложность и своеобразие, изначально показался интересным новому игроку на рынке страхования. «Югория» рискнула и, кажется, не ошиблась.

О том, как развивается и что представляет собой сегодняшний рынок сельскохозяйственного страхования, его плюсах и минусах мы открыто говорили с директором Орловского филиала ОАО «ГСК «Югория» Ю. Н. ПАРАХИНЫМ.

— Юрий Николаевич, и все-таки почему именно село? Не многие из страховщиков, кто заходил в наш регион, осмели-

этапе больше проблем, чем положительных результатов?

— Есть и то, и другое, как во всякой работе. Это процесс, движение. Мы ведь не ставили своей целью одномоментно, за год-другой, охватить весь рынок. Гораздо важнее было привести сюда элементы современной страховой культуры, основанные на законности и установленных правилах. Я всегда стоял и буду стоять за цивилизованные отношения, без всяких там серых схем и прочих недобросовестных приемов в страховании.

Они существуют, и это ни для кого не секрет. За последние годы мне много раз на всяких уровнях приходилось повторять: нам обязательно нужен отдельный закон о сельскохозяйственном страховании. Закон, который определит наконец правила игры и обеспечит прозрачность отношений страховщика и страхователя, имеющего сельскую прописку. Это ключевой момент, и если такой закон появится — страхование в аграрном секторе получит очень мощный импульс. Недобросовестные «игроки» моментально уберутся из этого сектора. Импионирует, что проблему видят и знают в Минсельхозе, кото-

и старания нам не занимать. Специалисты в команде хорошие, к делу относятся с любовью. Клиенты нам доверяют, а это главное.

Что касается аграрного сектора, то и здесь положительная динамика очевидна. Приведу такой пример. В первый год работы мы заключили договоры страхования урожая всего лишь с четырьмя хозяйствами. Сезоном позже эта цифра удвоилась. Если в начале это были «обычные», средние в статистическом плане сельхозпредприятия, то затем работать с нами пожелали крупнейшие аграрные структуры, такие, как корпорация «Юность», «Эксима-Агро», ЗАО «Луганское», ЗАО «Березки», и другие, имеющие в своем активе многие тысячи гектаров земли. Мы шли на серьезный риск, заключив с ними договоры страхования урожая. Понимали: в зоне рискованного земледелия, куда входит Орловская область, возможны любые погодные сюрпризы — и ливни, и засухи, и малоснежье при сильных морозах в зимние месяцы. Все это может не просто сказаться на урожае, а серьезно повредить и даже уничтожить его. А если урожай потеряют, надо платить.

Приведу в качестве иллюстрации такие цифры. Весной этого года только по яровым культурам мы застраховали свыше 50 тысяч гектаров зерновых на общую сумму, превышающую 580 миллионов рублей. А были еще договоры по озимым, и тоже на сотни миллионов. Вы только вдумайтесь в

составляем акты, собираем необходимые документы. И, если видим, что имеет место реальный ущерб, делаем выплаты.

Сейчас, когда урожай зерновых фактически собран и подсчитан, ведем окончательный расчет по всем страховым случаям. В какую сумму все это выльется? Пока трудно сказать. Думаю, миллионов в 35 — 40, не меньше.

— Ого, совсем не мелочи! Потянет филиал подобные траты? Не боитесь, что сроботаете в убыток?

— И потянем, и не боимся. За нами большая и сильная компания, она выступает гарантом всех наших обязательств. Да и мы не сидим сложа руки. У нас хороший портфель, из месяца в месяц растет клиентская база, формируются собственные и очень даже солидные страховые резервы. Помимо урожая работаем по целому ряду других направлений: страхование имущества юридических и физических лиц, автотранспорта, страхование от несчастных случаев. Активно работаем по страхованию ипотеки, перевозке грузов. Страхуем выезжающих за рубеж, финансовые риски и ответственность за неисполнение договоров, школьников и дошкольников, опасные производственные объекты и так далее, всего просто не перечислишь. Разумеется, речь идет обо всех сферах экономики, а не только об аграрном секторе.

Если же продолжать разговор о



трудностей много. Зачастую руководитель хозяйства стоит перед сложным выбором, как поступить: отдать появившуюся копеечку людям за труд или купить новую сеялку? И то и другое — жизненно необходимые вещи. Такой выбор стал для сельского руководителя если не системой, то нормой. Если выбрал одно, то почти наверняка в ущерб остальным.

Разумеется, в такой ситуации, когда свободных средств нет, страховании из насущной необходимости переходит в разряд второстепенных задач. Это, конечно, огорчает, потому что в наше время просто существовать, а уж тем более вести производство или бизнес, не имея на руках страхового полиса, как минимум нецелесообразно.

Случается, что клиента не устраивают какие-то страховые тарифы. Вот были б, дескать, пониже, тогда б и застраховаться не прочь... Ну, во-первых, тарифы берутся не с потолка, многие из них, например, по страхованию урожая, по ОСАГО, утверждены правительством, и страховщик не вправе их поменять. А во-вторых... Кто ж против низких тарифов?! Только где их взять, и как работать страховщику при низких тарифах?! Вспомните, какую от-

«ЮГОРИЯ» ЗАЩИЩАЕТ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦА

вались с таким очевидным акцентом, так бесстрашно делать ставку именно на аграрный сектор...

— В связи с тем, что наш разговор происходит в канун Дня работников сельского хозяйства, хочу воспользоваться этой возможностью и поздравить всех, кто живет и работает на орловской земле, с этим добрым, действительно народным праздником. Этот год, на мой взгляд, складывается очень удачно. Люди потрудились от души, изо всех своих человеческих сил, вырастили и собрали небывалый урожай. И за это земледельцам, всем сельским труженикам хочется поклониться в пояс и сказать огромное человеческое спасибо.

Наше село при всех существующих сложностях развивается, модернизируется, адаптируется к рынку. На поля и животноводческие комплексы приходят новые технологии, все больше появляется превосходной техники. Начинают положительным образом сказываться усилия государства по преобразованию сельскохозяйственной отрасли в рамках национального проекта. В регион пришли серьезные инвесторы, которых трудно заподозрить в стремлении ничего не менять.

На этом фоне формировалось и наше решение плотно заняться аграрным сектором экономики. Мы считали, что это оправданно и логично. Когда во главе области стоит не просто менеджер-политик, а крупный ученый-аграрий, то отношение и заинтересованность тех же инвесторов к региону совсем иная. Акулы бизнеса смело вкладывают в нашу область немалые деньги, понимая, что аграрный сектор является здесь приоритетным. Мы тоже об этом знаем и абсолютно уверены, что сельскохозяйственное страхование имеет хорошие перспективы, хотя, не скрою, скептики до сих пор убеждают меня в обратном.

— За тот недолгий срок, что существует филиал, удалось добиться чего-то реального в освоении села? Или на сегодняшнем

рыш через Совет Федерации пытается инициировать принятие соответствующих законодательных актов.

Пока же, как говорится, довольствуемся тем, что имеем.

— Рискну предположить, что потенциальные клиенты, то есть руководители сельскохозяйственных предприятий и агрохолдингов, могут быть далеко не в восторге от подобных перемен...

— Знаете, в серьезных делах, когда речь идет о миллионах, а иногда о десятках миллионов рублей, восторги ни к чему. Только трезвый расчет и уверенность, что, заключая, предположим, договор страхования урожая озимых культур, руководитель сельхозпредприятия получает от своего партнера-страховщика юридически проработанный и юридически обязывающий документ, а не пустую бумажку, в которой, помимо общих фраз, больше ничего не найти. Такая уверенность сама собой не приходит. Нужна работа. Серьезная и вдумчивая, рассчитанная не на один месяц и даже год. Красивыми обещаниями по поводу легких денег ответственного руководителя уже не купишь. Время не то. Да, непросто преодолеть разного рода привычки и стереотипы. Непросто переходить на цивилизованные рельсы. Но другого пути у нас нет.

Кстати, вы спросили о результатах. Они есть, и, я скажу, меня они радуют. Если говорить в целом о нашей работе, то по итогам шести месяцев филиал занимал вторую позицию среди всех страховщиков региона. Не факт, что и дальше удер-жимся так высоко, но щеки надувать не привыкли,

ОАО «ГСК «ЮГОРИЯ» в современной России — стопроцентная государственная страховая компания. Собственником компании является правительство Ханты-Мансийского автономного округа в лице департамента государственного имущества ХМАО. За неполные 11 лет работы «Югория» прошла путь от скромной региональной до одной из самых мощных и динамично развивающихся рыночных структур общероссийского масштаба.

Последние несколько лет компания уверенно входит в число наиболее надежных страховщиков страны. 6 территориальных управлений, 58 филиалов и 180 представительств и агентств работают во всех федеральных округах, реализуя на практике свыше 70 видов страховых услуг.

Два года назад филиал «Югории» открылся в Орле. И сразу привлек к себе внимание. Открытость, современный подход к страхованию, оперативность в работе, гибкость тарифной политики, добросовестное отношение к своему клиенту — вот те составляющие, которые характеризуют команду орловской «Югории». Заметим: команду молодую, профессиональную и очень амбициозную.

Уже в первый год работы филиал вошел в первую десятку страховщиков региона, а по итогам нынешнего может подняться и выше.

эти цифры: какие огромные суммы положены в обеспечение договоров! Подобные риски может позволить себе только мощная в финансовом отношении страховая компания, обладающая значительными страховыми резервами. У «Югории» такие возможности есть.

— Вы хотите сказать, что если у кого-то из ваших страхователей озимые вымерзли или зерновое поле побил град, то он гарантированно получит страховую выплату?

— Конечно, и мы платим. Если имел место именно страховой случай. В договоре страхования четко прописано, какие критерии относятся к опасным природным явлениям. Всего таких критериев 12. Следуя им, взаимодействуя с метеорологами, специалистами хозяйств и районных управлений, департамента аграрной политики, мы всегда можем безошибочно определить, что случилось и каким образом эти природные явления повлияют на урожай. Проводим обследования полей,

селе, то можно отметить еще один, на мой взгляд, существенный момент. С начала этого года приступили к страхованию сельскохозяйственных животных — и на крестьянском подворье, и на крупных комплексах. Это серьезное направление и мы намерены так же серьезно его развивать. Что заключено 13 договоров с различными сельхозпредприятиями, среди которых агрофирма «Мценская», ООО «Маслово», СПК «Фатневский», ООО «Добрая вода» и ряд других.

Помимо прочего, страхуем сельскохозяйственную технику, в первую очередь, новую, дорогостоящую, приобретаемую в лизинг. Страхуем залоги, банковские кредиты и многое другое.

— Юрий Николаевич, усилия и успехи «Югории» мне понятны. Но скажите откровенно: почему все-таки при всей положительной динамике страхования на селе того же урожая, животных, техники, страхование жизни не принимает у нас массовый характер, как это происходит на том же Западе? Что мешает сделать это нормой, обыкновенной потребностью?

— Вы задаете непростой вопрос, ответ на который лежит не только в страховании, как таковом. Мешает многое. И финансовая составляющая сегодняшнего села. И психология. И традиции.

Я высказываю свою точку зрения, никому ее не навязывая. Наше село только начинает приподниматься с колен. Проблем и

ответственность взяла на себя «Югория» при страховании урожая яровых культур: 580 миллионов рублей. Мыслимо ли собрать такую сумму при совсем уж ничемных тарифах?!

Я говорю об этом не потому, что меня обижает чья-то персональная позиция, нет. Это просто размышления вслух. Может быть, я покажусь в этом плане наивным человеком, но очень уж хочется, чтобы жизнь вокруг нас менялась. Чтобы люди работали и получали за свой труд достойное вознаграждение. Чтобы росли экономика и благосостояние каждой семьи. Чтобы то же страхование воспринималось не как наказание или некая надоедливая процедура, а как естественная потребность. Это должно быть заложено, закреплено в нашем сознании в качестве непреложного закона, чтобы каждый понимал: без страхового полиса — никуда. Ни шагу. Чего бы это ни касалось: наших детей, собственной здоровья, имущества. Того же урожая, перевозки грузов или поездки за границу. Мы должны понимать, что страхование — во все не приходить, а очень важная составляющая сегодняшней жизни. Если хотите, нашей социальной и экономической культуры. Зонтик, который защитит и выручит в трудную минуту.

Хочу повториться и еще раз подчеркнуть ключевую идею, которая выгодно отличает нашу компанию: мы проповедуем цивилизованный и прозрачный подход к страхованию, в основе которого лежат высокий профессионализм, обязательность, современное управление страховым продуктом и взаимное доверие сторон. Сегодня мы имеем все основания утверждать, что эти принципы, сама философия страхования, принятая и подтверждаемая «Югорией» на практике, замечены и по достоинству оценены.

Беседовал Максим АЛЕШИН. Фото Владимира АДАДУРОВА.

Для полной уверенности

тел.: (4862) 42-28-21; 42-28-41; 45-69-59
E-mail: mail@orel.ugsk.ru
www.ugsk.ru