Переход к осознанному управлению рисками

Полиса «ради галочки» больше недостаточно для полноценной защиты бизнеса. Кризис логистики, усложнение маршрутов и новые требования по прозрачности цепочек поставок уже активно влияют на страхование в сегменте грузоперевозок. Именно эти факторы повышают частоту и сложность рисков, а значит, требуют более осознанного подхода к страховой защите. Об этих изменениях и умном управлении рисками рассказал Андрей Сабитов, генеральный директор страхового брокера «Цунами»

Страховать начали именно с грузов

Весь страховой рынок, по сути, начался со страхования грузов. Столетиями задача такого полиса была простой и понятной: покрыть утрату или повреждение, а также расходы на общую аварию, уменьшение убытков и прочие классические риски.

Эта модель идеально работала в индустриальной логистике, где главной задачей было доставить груз целым. Срок доставки груза был важным атрибутом грузоперевозки, но не ключевым, а его страхование — точно не первостепенной задачей.

Какие изменения произошли на рынке

Сегодня логистика изменилась безвозвратно: поменялся подход к работе с грузами. Теперь бизнес работает с минимальными складскими остатками. Концепция цепочек поставок (supply chain) означает, что у грузополучателя нет запасов на месяц вперёд. Такой подход полностью трансформирует сферу.

Что происходит, если, например, груз задержится на 12 часов?

- Производство остановится.

- Персонал либо работает сверхурочно, либо простаивает.

- Обязательства перед собственными клиентами не выполняются.

- Косвенные затраты растут и порой в разы превышают стоимость самого груза.

И главное — потеря доли рынка. Поставщик, который систематически срывает сроки, вылетает из всей цепочки. Раньше эти риски считались «обстоятельствами, не подлежащими страхованию». Сегодня спрос на их покрытие растёт.

При этом повышение качества страховых процессов становится не просто внутренней задачей страховщиков, а прямым ответом на запрос рынка: бизнесу нужна предсказуемость, скорость и прозрачность на каждом этапе взаимодействия.

Клиентский сервис в страховании превращается в полноценное конкурентное преимущество: выигрывают те компании, которые обеспечивают не только выплату, но и удобство, скорость и интеграцию в операционные процессы клиента.

Трансформация рынка

Современный груз путешествует вместе с массивом данных: ЭТРН, телематика, статусы в TMS, трекинги, скан-копии документов.

Все участники логистической цепочки сейчас выстраивают единые системы оптимизации и обмена информацией. Сейчас это ключевое требование операционной эффективности: скорость обработки заказов, поддержание уровня запасов, доставка «точно в срок».

Страхование грузов до сих пор было в этом информационном потоке инородным телом. Бумажные полисы, факсы, PDF по электронной почте, ручной ввод данных при наступлении страхового случая.

В таких условиях именно качество процессов страхования становится критическим фактором, влияющим на устойчивость всей цепочки поставок.

Чтобы страхование стало полноценным инструментом развития бизнеса, оно должно встраиваться в процессы, а не пытаться их обойти или дублировать.

Что это значит на практике:

· Система страхования получает данные о грузе, маршруте, перевозчике, способе доставки.

· Передаёт обратно информацию о страховом покрытии, страховщике, номере полиса, условиях.

· Срок урегулирования претензий сокращается — теперь это не месяцы и недели, а секунды. И именно здесь формируется новый стандарт клиентского опыта: минимальное участие клиента, максимальная скорость и предсказуемый результат.

ЭТрН как драйвер перемен

Внедрение электронной транспортной накладной (ЭТрН) даёт мощный импульс всей отрасли. Юридически значимый электронный документооборот становится стандартом, а обмен информацией полностью прозрачным.

В связи с этим новые страховые решения должны быть простыми и легко интегрируемыми в будущую единую систему обмена транспортной информацией.

Мы видим, что рынок уходит от формального страхования к системному управлению рисками. При таком подходе выигрывают страховщики, готовые предоставить экспедитору полную защиту и оптимизацию. На самом деле, это ситуация, при которой выигрывают все, и в первую очередь — грузовладельцы. А ключевым фактором выбора страховщика становится не столько цена, сколько качество сервиса и зрелость процессов.

Википедия страхования, 23.09.2026 г.