

Стройки века привели к росту рынка страхования СМР. Объем сегмента страхования строительно-монтажных рисков (СМР) составляет сейчас около 25 млрд руб. Прошлый год был очень «урожайным» для страховщиков: по оценкам «Эксперта РА», рынок вырос почти на 36%.

Как подчеркивает генеральный директор страховой компании «Гефест» Александр Миллерман, подобные темпы роста наблюдались только в период расцвета сегмента, начиная с 2005 г. и до кризиса. «К сожалению, первое полугодие 2012 г. демонстрирует не лучшие тенденции, – сетует он. – Тендеры по строительству новых объектов начали проводиться лишь после завершения избирательных кампаний. Многие договоры не были заключены, потому что проведение тендеров началось только летом». По этой причине рынок СМР по итогам этого года, по прогнозам эксперта, покажет довольно скромный результат по сравнению с 2011 г.

Начальник отдела страхования сложных технических рисков и ответственности страховой компании «Пари» Сергей Дегтярев настроен более оптимистично и ожидает от 2012 г. роста совокупной премии на 15–20% (до 27–28 млрд руб.). Правда, с оговоркой, что если вторая волна кризиса не затронет серьезным образом строительную отрасль. Но даже в случае реализации пессимистичного сценария – при значительном ухудшении макроэкономической ситуации – он прогнозирует небольшой, но все же рост в 1–3%.

На те же 15–20% по итогам года рассчитывает и директор дирекции страхования имущественных видов страховой компании «Согласие» Михаил Тарасов, считающий, что общая ситуация на рынке страхования СМР остается стабильной. А ключевыми игроками, по его словам, по-прежнему являются крупнейшие страховщики первой десятки, ориентированные на корпоративный бизнес.

О концентрации рынка говорит и Александр Миллерман, ссылающийся на данные «Эксперта РА», согласно которым, на топ-5 страховых компаний сейчас приходится 60% рынка. «На мой взгляд, это закономерный процесс, рынок страхования СМР – один из самых капиталоемких, риски нужно перестраховывать за рубежом, иметь большой штат

специалистов-андеррайтеров со строительным и страховым образованием и опытом работы, – поясняет он. – Это все естественная заслонка на пути небольших страховщиков».

«Фактически страхование СМР стало неким закрытым клубом, попасть куда страховщикам «с улицы» невозможно, – добавляет директор по имущественному страхованию страховой компании «МАКС» Александр Агапов. – В свою очередь, консолидация рынка страхования СМР является следствием концентрации капитала, с одной стороны, и усиления государственного влияния – с другой».

При этом рост объема рынка происходит с одновременным снижением ставок, что Михаил Тарасов объясняет отсутствием резонансных убытков в этот период и увеличением конкуренции между страховщиками.

«Зачастую неоправданное снижение страховых тарифов не имеет под собой других оснований, кроме желания любой ценой нарастить страховой портфель, – дополняет коллегу Сергей Дегтярев. – На фоне существенного роста уровня выплат такой демпинг может очень скоро привести к неблагоприятным финансовым результатам многих страховщиков».

Помимо этого, эксперт также отмечает тенденцию к стремлению подрядчиков и застройщиков расширить страховое покрытие. Все чаще предлагают, например, рассмотреть возможность страхования убытков, связанных с перерывом в строительстве и задержкой сдачи в эксплуатацию объектов строительства.

Естественно, что рост сегмента страхования СМР обеспечивается и общим развитием строительного рынка в России. По словам Александра Агапова, знаковые стройки века не могли не привести к росту рынка СМР. Возьмем, к примеру, такие мегастройки, как Владивосток (саммит АТЭС) или Сочи (Олимпийские игры), ряд крупных нефтегазовых и энергетических проектов. Практически по всем ним расходы на страхование автоматически закладывались в сметы.

«Так же, как и в прошлом году, основной объем собираемых премий в сегменте страхования СМР приходится сейчас на договоры страхования работ, проводимых в

рамках государственных и муниципальных контрактов, и проектов, осуществляемых с участием иностранных инвесторов», – продолжает тему Сергей Дегтярев. По его оценкам, до 70% полученной премии по договорам страхования СМР по-прежнему приходится на страхование проектов с государственным участием. А вот доля договоров страхования подрядов частных инвесторов, к сожалению, невелика. Но в связи с завершением больших строек и отсутствием вновь заключаемых договоров страхования эксперт уверен, что соотношение будет выравниваться.

Что касается инвестиционных проектов, то не более 50% договоров страхования заключает, по словам Александра Миллермана, крупный бизнес. «Проникновение страхования СМР в строительство, которое ведется средним и малым бизнесом, скорее исключение, чем правило, – констатирует он. – Для них страхование – это не механизм защиты рисков, а дополнительное финансовое бремя».

Свое мнение на этот счет есть и у Михаила Тарасова, называющего в числе основных «потребителей» страхования СМР также компании топливно-энергетического комплекса и электроэнергетики. «В области добычи полезных ископаемых объектами страхования, как правило, становятся разработки новых месторождений, строительство трубопроводов, – поясняет он. – В области электроэнергетики потребность в страховании обусловлена обновлением и увеличением существующих мощностей».

Спросили мы наших экспертов и о том, что надо сделать, чтобы страхование СМР стало более популярным среди российских предпринимателей.

«Страхование СМР нужно популяризировать: страховщики должны не только заключать договоры, но и вести более активную просветительскую работу, участвовать в различных общественных мероприятиях, конференциях, обсуждениях и семинарах, рассказывать частным инвесторам, в чем выгода страхового полиса, – отмечает Александр Миллерман. – Подобные мероприятия, так или иначе, вкладывают в умы владельцев бизнеса мысль о необходимости страхования. Конечно, помимо слов, страховые компании должны доказывать свою полезность еще и делом, выполняя взятые на себя обязательства».

Согласен с Александром Миллерманом и Сергей Дегтярев: «Просветительская деятельность страхового сообщества, популяризация страхования СМР со временем должны привести к такой ситуации, когда деловая практика строительства обязательно

будет предусматривать страхование строительно-монтажных рисков». Каких-либо других побудительных мотивов страховать свои риски, по его мнению, не существует, если не считать обязательств по страхованию, обусловленных государственными и муниципальными контрактами, а также контрактами, осуществляемыми на кредитные средства.

«Страхование СМР закрывает значительную часть проектных рисков, – поясняет Михаил Тарасов. – Как правило, заказчики включают в смету расходы на страхование, а также требования по страхованию конкретного проекта». На данный момент, по его мнению, заметен общий рост понимания значимости управления собственными рисками со стороны заказчиков. Более того, банки, предоставляющие кредиты на проекты, требуют страховать как имущественные риски, так и финансовые риски кредиторов, что также возможно в рамках комплексных договоров СМР. Таким образом, эксперт констатирует, что повышение общей бизнес-культуры влечет за собой популяризацию данного вида страхования.

В свою очередь Александр Агапов считает, что поправки в Градостроительный кодекс РФ, а точнее, изменение правоприменительной практики, возможно, сделают страхование ответственности СМР более востребованным. «Опасность потерять бизнес должна мотивировать собственников страховать ответственность СМР», – резюмирует Александр Агапов.

Источник: [Компания](#), № 37, 08.10.12

Автор: Москаленко А.