

Строительные компании видят в страховании строительно-монтажных работ формальный допуск к выполнению полученного заказа, но не реальный механизм защиты от рисков.

⋮

Рынок страхования строительно-монтажных работ (СМР) на первый взгляд чувствует себя лучше других сегментов страхования. По данным «Эксперта РА», рынок СМР в 2009 году сократился всего на 1%, в то время как строительный потерял 14,7%. В 2010 году рост по сравнению с 2009-м составил 11% – до 19,1 млрд рублей. Согласно прогнозам, в текущем году сбор премий вырастет еще на 10–15%.

Восстановление рынка страхования СМР в Петербурге и Ленобласти идет несколько медленнее: в 2010 году рынок вырос на 1,4% – до 1,6 млрд рублей. В этом году, как ожидается, он увеличится еще на 5% и достигнет 1,9 млрд рублей. Но компании-лидеры, которых на рынке не более десятка, уже перекрыли свои докризисные показатели. Так, «Гефест», РГС, «УралСиб», РОСНО, СОГАЗ за первые четыре месяца этого года собрали на 40–400% больше премий, чем в 2008-м.

Несмотря на резвое выздоровление, страховщики не спешат относить этот рынок к легким. Оставаясь добровольно-принудительным видом страховой защиты, страхование СМР имеет небольшую глубину проникновения: по подсчетам участников рынка, договоры заключают не более 10–15% строительных компаний, работающих в регионах страны, и около 80% – в обеих столицах. Впрочем, некоторые эксперты считают, что по уровню корпоративной строительной культуры петербургский рынок ближе к регионам, чем к Москве. «По нашей оценке, сегодня СМР страхуют около 15% строительных компаний Петербурга. В большинстве своем застройщики по-прежнему стараются экономить на страховании, не закладывая его в смету расходов», – рассказывает директор департамента корпоративных продаж Северо-Западной дирекции РОСНО Павел Рюмин.

Но зачастую даже приобретаемые строителями полисы – не более чем фикция. «По моему мнению, то, что называется в России страхованием СМР, в большей степени работает не в качестве инструмента реальной защиты, но как способ получения

различного рода откатов (чем так знамениты отечественные строительные проекты). Либо второй вариант, что еще хуже, – используется для получения формальной, ничего не значащей бумажки, называемой по недоразумению страховым полисом, выписанной компанией без трех важных составляющих – денежных ресурсов, опыта работы и стремления обеспечивать качество выплат», – жестко определил заместитель генерального директора компании «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. За годы кризиса внутренние противоречия, присущие этому виду страхования, только обострились.

Принудительная защита

Страхование СМР – комплексный вид защиты, включающий в себя прежде всего страхование объекта строительства. В его рамках страхуются от пожара, потопы, просадки грунта гибель и повреждение конструкций, строительных материалов, монтируемого оборудования, строительной техники и прочего имущества, находящегося на строительной площадке и принадлежащего как заказчику, так и подрядчику. Помимо собственно имущественной составляющей в договор входят страхование гражданской ответственности перед третьими лицами при проведении СМР и страхование послепусковых гарантийных обязательств. В обоих случаях объектом страхования являются имущественные интересы страхователя (подрядчика), связанные с возникновением у него дополнительных расходов по возмещению ущерба пострадавшим в ходе строительства лицам либо заказчику, получившему из-за плохо выполненной работы некачественный объект. Но хотя страховка в большей степени защищает интересы подрядчика, инициатором страхования часто выступает заказчик.

Наиболее ответственным заказчиком остается государство. Если строительство ведется на средства госбюджета, то страхуется 80% всех строек, если из муниципальных бюджетов – 70%. «Это связано с тем, что в строительные сметы уже заложены расходы на страхование. Поскольку заказчики в лице государства и муниципальных властей заинтересованы в том, чтобы из-за непредвиденных обстоятельств или стихийных бедствий не сдвигались сроки строительства, они применяют механизм стимулирования к страхованию», – поясняет первый заместитель директора компании «Гефест – Санкт-Петербург» Анатолий Кузнецов.

Неудивительно, что в первую очередь восстановлению рынка страхования СМР способствует рост объемов инфраструктурного строительства: именно на него приходится около 60% рынка СМР. Показателен в этом смысле пример безусловного российского лидера в этом виде страхования – компании «СОГАЗ». «Портфель

страхования СМР Санкт-Петербургского филиала СОГАЗа имеет две основные составляющие. В первую очередь это риски ведущих предприятий системообразующих отраслей экономики региона, в частности страхование строительных проектов нефтегазовой отрасли и энергетики. И только во вторую – собственно рыночная доля, которая составляет 10–15% портфеля», – говорит начальник отдела страхования строительно-монтажных рисков Санкт-Петербургского филиала компании «СОГАЗ» Юлия Кулинич.

По словам Кулинич, рост начисленной премии за пять месяцев 2011 года до 720 млн рублей (за тот же период кризисного 2008-го ее объем составил 152 млн рублей) обеспечен преимущественно участием СОГАЗа в страховании нескольких мегапроектов, таких как освоение Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения, прокладка второй нитки СЕГ, возведение олимпийских объектов в Сочи. Компания «Гефест», у которой в первом квартале 2011 года этот вид страхования по сравнению с аналогичным периодом 2008-го вырос с 176,9 до 633,2 млн рублей, также достигла столь высоких показателей благодаря договорам со строителями крупных инфраструктурных объектов в Сочи.

Другой драйвер роста страхования СМР – иностранные инвесторы: по информации «Эксперта РА», глубина проникновения страхования на объектах, возводимых с их участием, доходит до 95%. «Практически все страхование СМР осуществляется по требованию заказчика. Понимание необходимости страховой защиты и доверие со стороны строительного комплекса находятся на низком уровне. Можно констатировать, что этот вид страхования пока не очень хорошо развит в России. По сравнению с Западом, где ни одна строительная компания не приступит к работам, не заключив договор со страховщиком, у нас он находится в зачаточном состоянии», – признает руководитель отдела страхования имущества и ответственности СК «АСК-Петербург» Галина Островская.

Ответственность под нож

В отличие от иностранных компаний и российского государства, отечественные девелоперы привыкли и хотят рисковать. По разным экспертным оценкам, от 50% до 90% частных инвесторов не страхуют свои объекты. Застройщики по возможности также пренебрегают безопасностью собственного оборудования и страховой защитой своей ответственности как перед заказчиком, так и перед третьими лицами. «Дополнительные риски – страхование гражданской ответственности, строительной техники и т.д. – очень часто идут под нож из-за желания строителей сэкономить», –

замечает руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона компании «Ренессанс Страхование» Виталий Овсянников. По данным участников рынка, более трети страхователей, подписывая договоры, пропускают пункты о гражданской ответственности и постгарантийных обязательствах.

«Бич вмененного страхования в том, что его воспринимают исключительно как обязательку: заказчик в договоре подряда в большинстве случаев принудительно требует страховать выполняемые подрядчиком работы. Осознанно стремятся к более широкому страховому покрытию лишь порядка 30% подрядчиков. Реально страхуют свои риски филиалы или дочерние компании известных международных строительных организаций, работающих в России. Они уже привыкли к тому, что такое страхование должно быть, что это естественная составляющая бизнес-процесса, – размышляет Овсянников. – Как правило, страхуют СМР и свою гражданскую ответственность корпорации, занимающиеся крупными проектами. При этом многие небольшие компании зачастую полностью отказываются от страхования строительных рисков».

Чувство самосохранения малого и среднего бизнеса, безусловно, повышается с ростом объемов кредитования. Банки, подобно заказчикам, вынуждают строителей прибегать к страховой защите СМР. Но требуют заключить договор только на сумму кредита и, как правило, удовлетворяются базовым списком рисков: пожар, взрыв, удар молнии, падение летательных аппаратов, авария на инженерных сетях. По мнению страховщиков, в этом случае (и только в этом) в страховании СМР имеет место недострахование, так как полис страхователем приобретает для проформы.

Как отмечают участники рынка, с завершением кризиса бюджеты строительных компаний «разморозились» и те, кто в прошлые годы отказался от приобретения полисов, возобновляют отношения со страховыми компаниями. «Наблюдается тенденция возврата договоров страхования к полноценной конфигурации и расширению перечня рисков. Это происходит за счет того, что строительные организации стали больше обращаться к брокерам, а брокеры чаще всего предлагают максимальное покрытие, – объясняет начальник отдела страхования технических рисков и ответственности Северо-Западного филиала страховой группы «УралСиб» Злата Устинова. – Также возвращается страхование гражданской ответственности и послепусковых гарантийных обязательств». Но в целом ситуация с увеличением доли действительно добровольного страхования СМР меняется медленно.

Плохая экономия

В среде российских строителей страховая культура приживается медленно прежде всего из-за дороговизны страховки. Стоимость полисов в страховании СМР действительно немала. Величина тарифа определяется в индивидуальном порядке и зависит от множества факторов: сложность проекта, условия строительства, виды и сроки работ, используемая техника, квалификация персонала. Но если обобщить, то средняя ставка по гражданскому строительству составляет 0,1% страховой суммы, по промышленным объектам и ТЭК – 0,2, по технически сложным объектам – 0,3% и выше.

Рынок отвечает на желание потенциальных клиентов сэкономить путем жесткой ценовой конкуренции. «Здесь ключевой фактор – не кризис, а целенаправленная политика некоторых страховщиков. Как правило, это не входящие в число крупнейших игроков рынка страховые компании – они зачастую не принимают в расчет убытки, которые могут нанести рынку и самой страховой компании неоправданно низкие тарифы», – комментирует Павел Рюмин. Проблема демпинга на рынке СМР остро стоит уже в течение двух-трех лет. За эти годы падение тарифов достигало 20–25%. В 2010-м этот показатель составлял 5–10%. В первом квартале нынешнего года снижение тарифов замедлилось, поскольку они достигли своего ценового дна и ниже опускаться не могут. Дисконт, предлагаемый демпингующими страховщиками, – порядка 40–50%. «Демпинг не работает в инфраструктурном страховании, поскольку там в строительные сметы уже заложены деньги на страхование. Так зачем строителям выбирать более дешевую, а следовательно, «голую» страховку, когда они могут работать с профессиональной, серьезной компанией, которая предоставляет качественное страхование и полный полис? – рассуждает Анатолий Кузнецов. – Иная ситуация в коммерческом строительстве. Здесь расходы на страхование определяются самим заказчиком. Поэтому в этом случае скидки играют важную роль».

По оценкам «УралСиб», порядка 50% строителей страхуются у демпингующих страховщиков. Противостоять этой тенденции можно, либо предлагая удешевление договора за счет цивилизованных механизмов (включение франшизы или ограничение страховых рисков), либо проводя просветительскую работу среди потенциальных страхователей. «Когда к нам приходят клиенты и говорят, что им кто-то предлагает застраховаться, скажем, на 20–30% дешевле, мы берем договор этой компании и объясняем, почему он стоит дешевле. Ни один страховщик никогда не будет работать себе в убыток и продавать страховки ниже себестоимости. Обязательно есть какой-то подвох у больших скидок», – уверен Кузнецов. Но убеждение работает только в том случае, если строительная компания видит в страховке реальный механизм защиты от рисков, а не формальный допуск к выполнению полученного заказа.

Теория невероятности

Другая причина пренебрежения страховой защитой СМР заключается в том, что строители зачастую не видят смысла добровольно тратиться на полис. Они попросту не верят в вероятность наступления страхового события. Уровень выплат в этом виде страхования весьма невысок, хотя и демонстрирует тенденцию к росту: по данным Международной ассоциации страховщиков технических рисков (IMIA), он увеличился с 8% в 2007 году до 16% в 2009-м. «Точные цифры от IMIA за 2010 год будут только в сентябре, но уже могу сказать, что они серьезно превысят показатели 2009-го, – подтверждает Анатолий Кузнецов. – Ведь только мы в 2010 году выплатили возмещений по СМР в размере 660 млн рублей. В этом году мы прогнозируем убыточность на уровне 18–20% объема рынка».

Основные контраргументы страховщиков – наличие отложенного эффекта и большой объем возможных убытков. «Специфика всего страхового бизнеса такова, что рост убыточности приходится на следующий год. В страховании СМР она имеет более долгий цикл, чем, например, в авто», – рассказывает Виталий Овсянников. «Не соглашусь с утверждением, что выплаты по СМР находятся на низком уровне. По нашим наблюдениям, уровень выплат среднестатистический и есть примеры крупных убытков. Из практики РОСНО – обрушение трубопровода, прокладываемого методом горизонтально направленного бурения. Убыток составил около 2 млн долларов. Объект восстановлению не подлежал, и лимит страховой суммы был исчерпан полностью, – приводит пример Павел Рюмин. – Практика умышленного занижения тарифов, безусловно, плохая: при серьезном убытке у такого страховщика может просто не хватить резервов для комплексного покрытия ущерба». Так, компания «Гефест», урегулировавшая в прошлом году крупнейший убыток (она заплатила 509 млн рублей за ущерб, нанесенный штормом строящемуся в Сочи порту), в целом на выплаты потратила более трети собранных за год премий.

Тем не менее уровень выплат в этом виде страхования в России сильно отстает от среднего мирового показателя – около 40%. Что удивительно, ведь отечественная строительная отрасль не отличается ни применением новейших технологий, ни аккуратностью исполнения работ. По статистике крупнейшего Мюнхенского перестраховочного общества, ущерб при возведении и гарантийной эксплуатации различных объектов наносится пожарами и природными катаклизмами только в 26% случаев, а на 30% он обусловлен человеческим фактором (ошибки при проектировании, строительстве, эксплуатации). Согласно данным перестраховщика, внутри этой категории на ошибки именно строителей (потеря узловыми монтажными соединениями несущей способности из-за дефектов и отступления от проектных решений, превышение расчетных нагрузок на конструкции при строительстве, реконструкции и

выполнении ремонтных работ) приходится почти 40% случаев ущерба. Кстати, подобные ситуации имеют высокие шансы не попасть в категорию страховых. Остается загадкой: то ли в России риски при СМР страхуют исключительно лучшие строительные компании, не нарушающие техрегламент, то ли страховщики проводят сверхжесткую политику выплат, что отнюдь не повышает популярность данного вида страхования.

Ряд крупнейших страховых выплат в страховании СМР за 2007–2010 годы

компания

период

а выплат, млн руб.

Страховой дом «ВСК»

2009

В здании застрахованной реконструируемой электростанции на острове Парамушир в Сахалин

72

Гефест

2008

Обрушение свода в тоннеле при строительстве автомобильной дороги Джубга–Сочи

62,9

Согласие

2009

Повреждение газовой турбины на теплоэлектростанции ММДЦ «Москва-Сити»

56

Гефест

2010

Обрушение тоннеля в Сочи

55

Ингосстрах

2010

Ущерб в грузовом порту Сочи

50 (первый транш)

Росгосстрах

2006

В результате прогиба стенки стального листового резервуара, произошедшего в момент оконч

45

Ингосстрах

2010

Авария при испытании двигателя

39

Гефест

2010

Гибель автокрана в результате возгорания

37

Росгосстрах

2010

В результате повышения уровня воды в реке разрушился строящийся объект «Строй-Треста»

35

РЕСО-Гарантия

2008

В результате возгорания электрической проводки загорелись деревянные конструкции чердака

25

Гефест

2010

повреждение инженерных сооружений при реконструкции аэропорта в Сочи

10

Источник: «Эксперт РА»

Источник: Эксперт Северо-Запад, № 24, 20.06.11

Автор: Денисенко Е.