Страхование строймонтажа: большие перспективы с большими проблемами

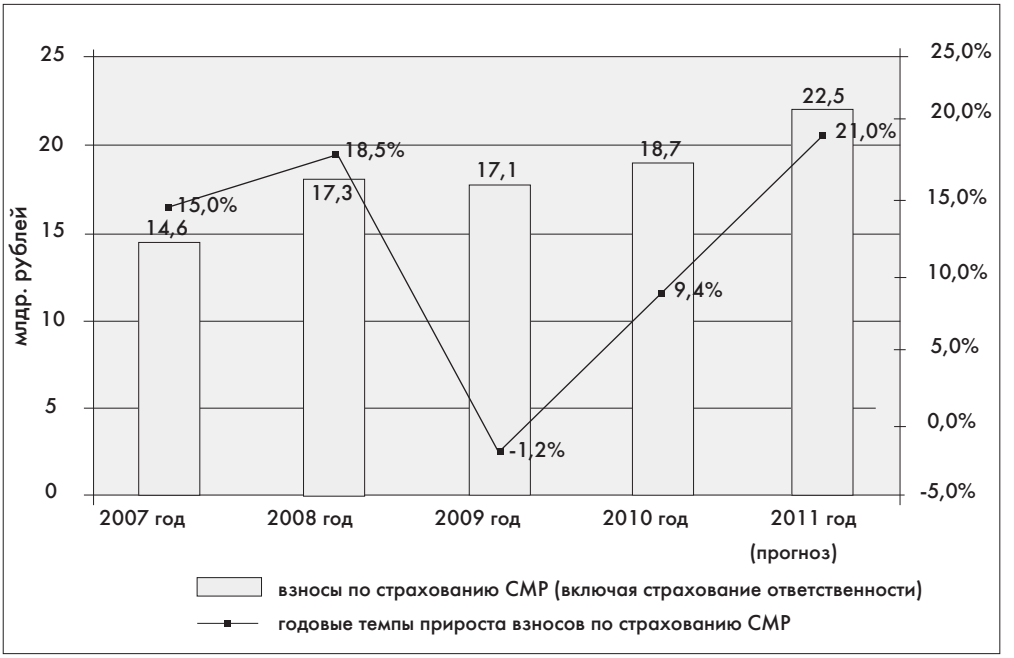
Перспективы законодательных изменений, касающиеся страхования ответственности застройщиков на случай неисполнения обязательств и страхования ответственности организаций по проведению негосударственной экспертизы, открывают перед страховщиками новые возможности в сегменте СМР. Однако они могут быть омрачены недостаточной емкостью этого рынка и его растущей убыточностью.
Для обсуждения возможных проблем развития страхования в сегменте СМР «Эксперт РА» провел круглый стол, где в качестве «затравки» представил свое исследование вопроса.

Факторы торможения

По данным «Эксперта РА», в 2010 году по сравнению с 2009 рынок страхования строймонтажа вырос на 9% до 18,7 млрд. рублей. В первом полугодии 2011 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рынок вырос на 23%. Объем взносов составил 13 млрд. рублей (см график 1).
Почти на 96% рынок страхования СМР представляет собой страхование имущества, около 4% приходится на страхование ответственности (см диаграмму 1).

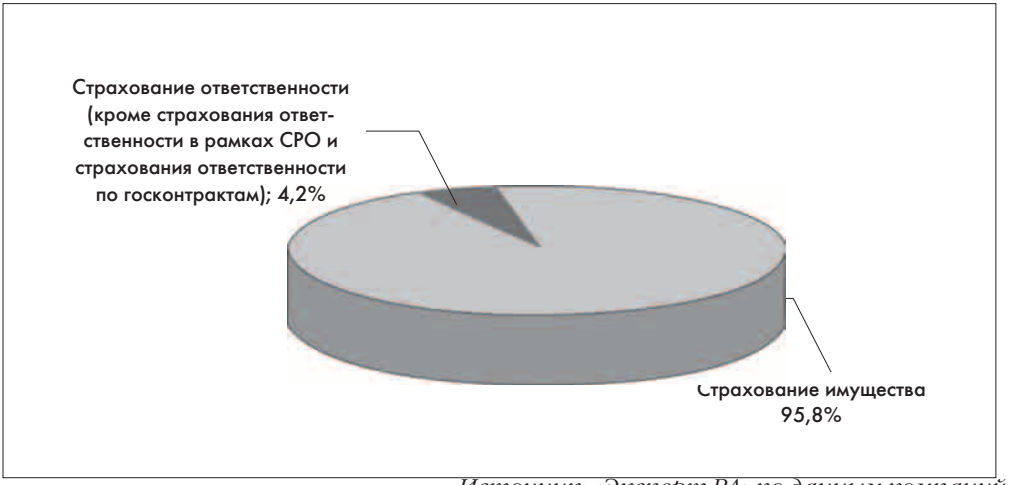
Во время кризиса объем частных инвестиций в строительство сократился до минимума, соответственно, страхование СМР – тоже. Сейчас рынок страхования строймонтажа растет только за счет крупных государственных строек. Строительная индустрия, не связанная с этими проектами, оживает гораздо медленнее, хотя и наблюдается рост кредитования, размораживаются остановленные во время кризиса объекты. Однако если не будут решены ключевые проблемы рынка, рост рынка страхования СМР, по

График 1. Динамика годовых взносов по страхованию СМР



Источник: «Эксперт РА»

Диаграмма 1 . Структура взносов по страхованию СМР (первое полугодие 2011 г.)



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

мнению исследователей «Эксперта РА», останется экстенсивным. В ряду ключевых проблем специалисты называют

1. недостаточную глубину проникновения страхования СМР;
2. непрозрачность ценообразования;
3. недостаточная емкость рынка;
4. рост убыточности;
5. откаты;
6. недостаток квалифицированных кадров.

Небольшая глубина проникновения

Доля застрахованных строительных объектов с участием частного капитала по-прежнему невелика, особенно в регионах. Страхование СМР не воспринимается как реальная защита. Нередко риски страхуются постфактум – только для того,

чтобы получить расчет после окончания строительных работ. Многие строители считают страхование серьезной нагрузкой на свой бюджет. В рамках обсуждения проблемы недостаточной глубины проникновения страхования на рынок *СМР заместитель министра регионального развития РФ Илья Пономарев* отметил, что нередко строители страхуются только для того, чтобы получить доступ к кредитному ресурсу. Таким образом, страхование становится неким вариантом отката, взятки, но никак не управления риском. Сейчас подать иск и получить возмещение ущерба с застройщика практически невозможно, особенно в случае перехода объекта к коллективу собственников. Но если ответственность никогда не наступит, то зачем страховаться? – рассуждают строители. До тех пор, пока не будет введена презумпция ответственности застройщика, ожидать увеличения глубины проникновения страхования СМР не приходится, заключил заместитель министра.

Непрозрачность ценообразования

Тарифы в последние пять лет снижаются, и сейчас их уровень не сопоставим даже с уровнем двухлетней давности. В то же время у раз-

ных страховщиков ставки на один и тот же объект могут отличаться в несколько раз. При этом риски строительно-монтажных работ контролировать достаточно сложно: у любой строительной компанией очень много подрядчиков и субподрядчиков, значит, ошибки возможны на разных этапах проектирования и строительства. Таким образом, чтобы адекватно оценивать риски, необходимо страхование уже на начальных этапах строительства.

Решение проблемы «Эксперт РА» видит во внедрении единых стандартов страхования.

Недостаточная емкость рынка

Существующего уровня капитализации рынка недостаточно для надежной страховой защиты крупных рисков, и даже грядущее увеличение минимального уставного капитала до 120 млн. рублей, которое отсечет мелкие компании, может не решить эту проблему.

Одновременно с непрогнозируемым падением тарифов эксперты рынка отмечают ужесточения позиции западных перестраховщиков. *Генеральный директор САО «Гефест» Александр Миллерман* в ходе дискуссии по вопросу о недостаточной емкости рынка отметил, что такое положение дел сохранится еще достаточно долго, поэтому в обозримом будущем принимать на себя крупные и крупнейшие риски будет международная система перестрахования.

Альтернативы перестрахованию на Западе сегодня нет, – солидарен с г-ном Миллерманом первый заместитель *генерального директора ОАО «Росгосстрах» Дмитрий Маркаров*: и в силу объемов строительства, и в силу недостаточности емкости нашего собственного страхового рынка, и в силу запрещения ФАСом любых пуловых соглашений (которые, кстати сказать, приняты во всем мире).

Принимая крупные риски, западные страховщики не могут оставаться безучастными к тому, что происходит на нашем рынке, – продолжил г-н Маркаров. Они видят ослабление контроля за каче-

ством строительства и знают об особенностях «освоения» строителями бюджетных средств. По мнению спикера, основная причина повышения жесткости западных перестраховщиков состоит в том, что многие отечественные страховщики не адекватно оценивают риски и демпингуют. Попутно г-н Маркаров отметил, что крупные страховщики – и «Росгосстрах» в том числе – не ощущают изменения отношения западных перестраховщиков при принятии рисков.
В том же духе по поводу недостаточной капитализации отечественного страхового рынка высказалась и *Наталья Карпова, исполнительный вице-президент ООО «Группа Ренессанс Страхование»*. Спикер не видит ничего плохого в перестраховании рисков у западных перестраховщиков и не отмечает роста их тарифов. Если знать риски, знать, как проводить андеррайтинг и объяснить это перестраховщику, то он, скорее всего, пойдет навстречу. Более того, сказала г-жа Карпова, если страховщик обосновывает снижение тарифов, перестраховщик их снижает.
В «Ингосстрахе» тоже фактически не испытывают проблем, связанных с ограничением тарифов у перестраховщиков, отметил на*чальник отдела страхования технических рисков компании Радий Сулейманов*. Конечно, когда перестраховщики сталкиваются с крупными убытками, они проявляют повышенное внимание к тому сегменту рынка, где те возникли. Но в целом интерес западных перестраховщиков к российскому рынку настолько силен, что в последнее время все чаще и чаще они пересиливают свой консерватизм, связанный с неприятием тех или иных оговорок, подходов, решений. Со своей стороны «Ингосстрах», со слов г-на Сулейманова, чаще предлагает своим партнерам-перестраховщикам такой уровень страховой защиты, с которым прежде те никогда не сталкивались.

Рост убыточности

Убыточность страхования СМР растет по двум причинам. Во-первых, демпинговые тарифы снижают относительный размер собранной премии, а во-вторых, любой развивающийся вид страхования всегда склонен к росту убыточности за счет специфики определения РПНУ. Убыточность страхования СМР с учетом аквизиционных расходов сейчас составляет 36 – 40%. Нельзя назвать его высоким – на западных рынках уровень убыточности составляет 70-80%. Но рано или поздно страховщики будут вынуждены сокращать расходы и оставлять на

собственном удержании большее количество рисков.

По мнению г-на Сулейманова, ключевой вопрос при обсуждении проблемы убыточности состоит в том, обгонит ли ее рост рост рынка. В том, что убыточность будет расти, сомневаться не приходится, считает г-н Сулейманов. Но есть ли ниша для падения ставок? Уже сейчас их уровень запредельно низкий. Фактически рынок достиг дна, считает спикер.

По закону больших чисел, рост портфеля обязательно будет сопровождаться ростом убыточности, и лет через 5-6 объемы выплат могут вплотную подойти к объемам сборов, и тогда убыточность выйдет на европейский уровень – 80-90%, заключил г-н Сулейманов.

Откаты

Страхование предусматривает возможность комиссионного вознаграждения за поиск клиентов и содействие заключению договора – и страховщики активно пользуются этой возможностью. Непрозрачные тендеры приводят к тому, что в победители выходят компании, не обладающие достаточной финансовой устойчивостью. *Дмитрий Романи, руководитель дирекции андеррайтинга страхования строительно-монтажных и технических рисков и ОПО СГ «Урал-Сиб»* отметил, что интерес к схемному страхованию сильнее всего выражен в сегменте государственных строительных проектов.

Кроме этого, спикер сказал, что в последнее время вилка тарифов сужается за счет того, что крупные страховщики их снижают.

По словам г-на Романи, для небольших контрактов многие страховщики не предлагают действительно полноценных программ страхования, а качество андеррайтинга в небольших компаниях гораздо ниже, чем в крупных. Все это не может не влиять на тарифы на перестрахование, а для крупных и для неболь-

ших страховщиков они существенно различаются.
Крупные страховые компании не будут перестраховывать свои риски у не рейтинговых перестраховщиков, в странах третьего мира. В то же время небольшие компании, которые не располагают соответствующими секьюрити-листами, не отслеживают, куда они направляют свои риски. Перестрахование такого рода обходится гораздо дешевле.

Недостаток квалифицированных кадров

Специалисты по страхованию СМР должны иметь два образования: страховое и строительное. Эта проблема системная, и особенно остро она стоит в регионах. Ее решение специалисты «Эксперта РА» видят главным образом во внутрикорпоративной подготовке специалистов.

Тренд, единый для всего рынка

По наблюдениям исследователей из «Эксперта РА», основная тенденция всего страхового рынка – консолидация – отмечается и в секторе страхования строймонтажа. Сегодня, по данным «Эксперта РА», топ-10 лидеров контролируют 74% всего рынка, и этот показатель будет расти. Специалисты рейтингового агентства прогнозируют, что в 2012 году первая десятка компаний будет контролировать 80-85% рынка. На долю небольших компаний из третьего-пятого десятка остаются небольшие проекты, в основном, регионального уровня.