Особенности рынка страхования СМР. Внешняя среда

Особенностью текущего состояния рынка СМР является его падение.

Во-первых, на рынке продолжается мощный демпинг: ставки, необходимые для победы в борьбе за сделку, постоянно идут вниз. Рынок сжимается, клиенты платят все меньше, и общая емкость рынка постоянно падает даже при увеличении количества клиентов.

Ситуацию на данный момент в какой-то мере спасает невысокий уровень убыточности.

Во-вторых, это культура страхования. При высоком уровне проникновения данного вида страхования для огромного количества клиентов решающим фактором при выборе страховщика остается цена. Это означает, что в России пока экономика текущей ситуации оказывается важнее качества и надежности покрытия.

Видимо, это будет продолжаться до тех пор, пока клиенты не получат опыт серьезных убытков и не начнут смотреть на качество покрытия, устойчивость СК, и другие факторы помимо цены.

В-третьих, состояние дел в строительном бизнесе: от него напрямую зависит перспектива рынка страхования СМР. Кризис строительного рынка обострит и без того сверхконкурентную борьбу страховых компаний, а подъем и развитие создаст новые сегменты и драйверы роста. Таким драйвером может стать возвращение затрат на страхование СМР в сметы проектов с бюджетным финансированием.

Важными являются и внешние факторы. Например, рост цен на строительные материалы повышает стоимость проекта, обеспечивая повышения страховых сумм и страховых премий.

Особенности рынка страхования СМР. Факторы убыточности

Убыточность в СМР в среднем небольшая, но есть объекты, где вероятность наступления страхового случая достаточно высокая. Это относится к специфическим вещам, например, проекты по капитальному ремонту многоквартирных домов. Так, при ремонте кровли, любые осадки могут привести к заливу квартир верхних этажей. И эти риски непрогнозируемы, поскольку неизвестно, что может находится в этих квартирах. Если убыток произойдет, велика вероятность, что он будет довольно крупным.

На убыточность влияет и долгосрочность договоров, ответственность растягивается на несколько лет в зависимости от периода строительства и гарантийного периода. Кумуляция набирается постепенно и вероятность наиболее крупных убытков приходится на этап введения объекта в эксплуатацию

Кроме того, в сложных случаях процесс урегулирования убытков может занять несколько лет, при этом приходится привлекать сюрвейеров и аджастеров.

Шаблон андеррайтингового подхода в страховании СМР

В разных компаниях подход к организации андеррайтинга и функционалу андеррайтеров отличается достаточно сильно. Где-то андеррайтеры отрабатывают свой узкий спектр задач в рамках конкретных бизнес-процессов. Где-то андеррайтеры как «универсальные солдаты» закрывают потребности в решении огромного спектра проблем самых разных направлений. Это накладывает различие на количество критериев и качество оценки рисков при андеррайтерском анализе.

Но, есть некий общий и минимально обязательный пул факторов, проверка и анализ которых дает андеррайтеру понимание ситуации с риском. Фактически, эффективный

андеррайтинг сводится к тому, чтобы полный спектр нужных для сделки вопросов был отработан.

К таким вопросам, в частности относятся:

 Является ли рассматриваемый объект нежелательным в портфеле. Во всех компаниях есть такое понятие, как целевые сегменты и нецелевые сегменты. В СМР к нежелательным относятся объекты, связанные с ядерной энергетикой или объекты непосредственно перед сдачей, когда набирается максимальная кумуляция и есть вероятность больших убытков.

 Покрываются ли обязательства по данному объекту облигатором, попадает ли этот объект по типу строительства в исключения или какие-либо ограничения по облигатору, требуется ли спецакцепт Лидера облигаторной программы.

 Требуется ли факультативное размещение в случае, если риск не покрывается облигатором. Можно ли дать ставку с запасом, или размещение находится в целом под вопросом.

Требуется ли внутреннее согласование с юридическими службами и службами урегулирования убытков при нестандартной форме договора.

Находится ли объект строительства под санкциями. Тема санкций возникла недавно, но в компаниях уже появились специалисты по этому вопросу.

Проверка кумуляции по портфелю — по локации, по стихийным бедствиям в регионе.

Требуется ли сюрвей или привлечение риск-инженера.

Проектирование/уторговка связки «цена — покрытие». Это условия принятия риска и набор оговорок. Правильный набор оговорок, который применен к стандартному покрытию, может существенно изменить условия по выплатам и по многому другому.

Умение подойти к каждому риску с правильным списком вопросов и алгоритму действий по их отработке составляет рабочий шаблон действий андеррайтера СМР, который определяет его эффективность.

Проблемы в андеррайтинге СМР

Основная проблема — это нехватка информации. Встречаются кейсы, в которых продавцы требуют ставки на многомиллиардные объекты, требующие размещения в перестраховании, а документы по каким-либо причинам не предоставляются. В результате невозможно посчитать PML, когда это необходимо, невозможно получить спецакцепт у Лидера облигаторной программы. Иногда без сметы и договора подряда андеррайтер не может до конца понять, что вообще собрались строить в рамках данного проекта. Печально, что в такой ситуации перманентно находятся все, кто занимается андеррайтингом СМР.

К проблемам относится и отсутствие документации на строительство. В России до сих пор множество объектов возводится без договора генерального подряда, без графика и сметы. Иногда документации может не быть вообще, а страховать уже требуется. Например, застройщик не успевает оформить участок земли, но уже открывает кредитную линию на строительство и банк в момент открытия кредита требует страховку на СМР.

Подходы к страхованию таких кейсов постепенно нарабатываются и уже получается страховать объекты без договора подряда.

Проблема существует и в тарификации. В условиях постоянно падающего по ставкам рынка не опускать премии ниже разумных пределов и при этом постоянно расширять портфель — задача достаточно сложная.

Проблемы в оценке рисков, заключаются в наличии определенной категория объектов, с которыми очень сложно работать. Это специфическое производство, объекты «зеленой энергетики», солнечной и ветровой энергетики. Они существую не так давно, поэтому больших портфелей еще нет, и андеррайтеры пока набираются опыта и обкатывают технологии.

Компетенции, необходимые для андеррайтинга

В России нет учебного заведения, которые выпускают андеррайтеров СМР, люди приходят в эту профессию разными путями. Есть две основные категории: люди со специальным экономическим страховым образованием, но не имеющие опыта в строительстве и люди без страхового образования, но имеющие опыт и понимание в сфере строительства.

В обоих случаях может получиться хороший андеррайтер, но сильные стороны их будут отличаться.

Существует минимальный список компетенций, необходимый для отработки всех пунктов андеррайтерского шаблона:

Знание страхового продукта, понимание его работы в деталях.

Понимание проблематики каждого типа строительства и технической части страхового покрытия. То есть понимание того, какая часть является самой рисковой, какие убытки наиболее вероятны. Оценивать это желательно при котировке, с привлечением риск-инженеров, чтобы проектировать те самые дополнительные условия. Незнание этой проблематики может привести к отсутствию в договоре нужной оговорки, что, в свою очередь, повлечет убытки.

Развитые навыки эффективной устной и письменной коммуникации.

Умение выступать координатором в ряде вопросов.

Критическое мышление, что особенно важно в общении с продавцами. Нельзя принимать все на веру и закрывать глаза на критические моменты, не смотря на важность и стоимость сделки. Умение четко обозначать свою позицию, ту «красную линию», за которую андеррайтер не готов переходить.

Как пандемия изменила подход к организации андеррайтинга

До пандемии российские страховые компании в целом не считали возможном переводить андеррайтеров на

Википедия страхования