

Петербургский рынок страхования строительно-монтажных рисков (СРМ) растет, отмечают участники рынка. Причина в том, что инвесторы стали чаще требовать страховой договор от подрядчиков.

Сами подрядчики также постепенно осознают важность страхования рисков. Страховые компании видят в этом сегменте рынка большие перспективы, но при этом отмечают его незрелость.

Руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования» Виталий Овсянников рассказывает, что в портфеле компании доля страхования СРМ составляет 1%. «Это довольно крупные объемы бизнеса. В среднем ежемесячно заключается более 30 договоров по этому виду страхования. По Северо-Западу этот сегмент растет примерно такими же темпами, как и в среднем портфель корпоративного страхования – примерно на 9%», – отмечает господин Овсянников.

Руководитель управления страхования технических рисков ОАО «АльфаСтрахование» Андрей Емельянов говорит, что доля СРМ в портфеле компании составляет около 4,5%. По его словам, динамика в текущем году положительная: в первом полугодии данный сегмент показал рост около 15% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Заместитель директора Северо-Западной дирекции ОАО «СК «Альянс» Юрий Волков считает основными причинами роста спроса на страхование СРМ соответствующие требования заказчиков. «Инвесторы стали чаще требовать от подрядчиков наличие страхового договора. Подрядчики сознательно принимают решение об использовании страхования как важной составляющей риск-менеджмента компании. На сегодня страхование СРМ является весьма рентабельной линией бизнеса и очень важным направлением работы для нашей компании», – говорит господин Волков.

Виталий Овсянников полагает, что особенностью российского рынка является крайне высокая убыточность по строительной технике. «Частота угонов настолько велика, что обязательным требованием при приеме на страхование, как правило, является обеспечение круглосуточной охраны и хранение на огороженной территории, противугонные спутниковые системы. Причина в том, что такую технику относительно

просто реализовать, так как есть возможность использовать ее в удаленных, глухих районах, где она даже не будет появляться на дорогах общего пользования», – рассказывает господин Овсянников.

Юрий Волков констатирует усиление конкуренции между ведущими страховыми компаниями России. Кроме того, по его словам, в последнее время подрядчики начинают осознавать, что страхованием СМР могут заниматься только крупные страховщики, обладающие необходимыми возможностями для возмещения крупных убытков.

«В России, конечно, меньшее количество подрядчиков страхуют свои объекты капитального строительства, чем на зарубежном рынке, но все равно прирост есть. На зарубежном рынке заметен спрос на более широкое страховое покрытие и одновременно на большие франшизы. На выбор страховщика при этом значительное влияние оказывает критерий его надежности», – уверен господин Волков. По оценкам Виталия Овсянникова, сегодня доля застрахованных строящихся объектов в Петербурге не превышает 10%. По доле застрахованных объектов лидируют строительные компании с западным капиталом, риск-менеджмент которых рассматривает страхование как обязательный элемент финансовой защиты, говорит он.

Андрей Емельянов полагает, что пока российский рынок страхования СМР нельзя назвать зрелым, хоть в то же время он и не молод. «Для сравнения, в Германии полисы страхования СМР приобретаются практически в 100% случаев. Культура страхования выработывалась десятилетиями, а также регулировалась законодательством. Российский же рынок страхования СМР, точнее, его бурное развитие, насчитывает всего около 20 лет», – резюмирует господин Емельянов.

Мнение

Анна Карпинская, юрист Capital Legal Services:

– В качестве обязательного уместно регламентировать страхование гражданско-правовой ответственности подрядчика перед третьими лицами при производстве работ. Отчасти закон уже предусматривает это: в соответствии с требованиями Градостроительного кодекса РФ и Федерального закона «О

саморегулируемых организациях» имущественная ответственность компаний – членов саморегулируемой организации перед заказчиком и третьими лицами обеспечивается либо формированием компенсационного фонда, либо созданием системы личного или коллективного страхования.

Источник: [АСН-инфо](#) , 12.08.13

Автор: □ Наумова К.