

«Несмотря на строительный бум в Украине, страхование строительно-монтажных рисков у подрядчиков и инвесторов не в почете»

О проблемах и роли посредников в инженерном страховании свое экспертное мнение высказывает **Ибрагим Габидулин, директор ООО «Страховой брокер «Дедал», кандидат технических наук, доцент**



Уникальный продукт

Страхование строительно-монтажных рисков (СМР) — очень сложный вид деятельности. Риски велики, премии малы, нужны подготовленные кадры. Одним из свидетельств уникальности данного типа страхования является ограниченное присутствие на международном рынке. *ИМИА* — солидная мировая организация, объединяющая профессионалов только из 20 стран, в каждой из которых имеется всего несколько профильных страховых компаний (СК). Россия представлена двумя операторами: «Ингосстрах» и «ГЕФЕСТ». Украину в *ИМИА* не представляет ни одна СК. Тем не менее наши страховщики работают с СМР. Как? Некоторые — не имея специалистов, без соответствующих активов и необходимого опыта. Не секрет и то, что многие риски обслуживаются кэптивными компаниями и на рынки не попадают.

Несмотря на строительный бум в Украине, страхование СМР у подрядчиков и инвесторов не в почете. Хотя серьезные прецеденты уже имели место. В Киеве на Московской площади в конце 2006 года обрушились стены котлована на строящейся линии метрополитена, в образовавшийся провал упал кран. В Харькове 14 августа 2007-го во время прокладки труб в траншее глубиной 6 м погибло три работника водоканала, которых засыпало землей из-за обвала стенок траншеи. А разрушившийся дом на улице Жилианской, 120б? Подрядчику понадобилось немало средств на размещение его жильцов

в гостинице. Однако если бы он имел полис страхования ответственности перед третьими лицами, то страховой брокер предупредил и рассказал бы ему о возможных последствиях от строительства на такой небольшой площади огромного жилого дома.

В США, например, СК, а не иной государственный орган, осуществляет разработку регуляторных актов в строительстве. Ведь только страховщики заинтересованы в отсутствии убытков в данной сфере. Однако наше законодательство в области страхования строительных рисков достаточно слабое и подобных норм не предусматривает. Гражданский Кодекс Украины имеет соответствующие рекомендательные нормы, но контроль за их исполнением пока не ведется.

Проблемы есть всегда

Какие же проблемы существуют в страховании СМР в Украине? Они имеют несколько направлений: ● большая ответственность и малые премии. Поэтому этот вид страхования под силу только крупным СК, имеющим обязательные договоры перестрахования с крупными западными перестраховщиками; ● кэптивность страхования СМР (каждый строительный концерн хочет иметь собственную или аффилированную СК); ● страхование некоторыми компаниями, в том числе и аффилированными, осуществляется по правилам имущественного страхования,

когда в полисе прописываются конкретные риски: пожар, взрыв, стихийные бедствия и т. д. Отсюда и возникают конфликты между страховщиком и страхователем при наступлении страховых событий. А ведь еще в 30-х годах прошлого века по инициативе немецкой и британской СК были разработаны программы страхования всех строительных рисков (*contractor's all risks (CAR), erection's all risks (EAR)*); ● низкая страховая культура в строительных компаниях; ● отсутствие в СК специалистов в области инженерного страхования; ● неурегулированность вопросов подготовки, обучения и сертификации аджастеров, сюрвейеров. У нас существует монополия торгово-промышленной палаты в оценке стоимости ущерба. Ее вердикт окончательный и обжалованию не подлежит. В США, например, параллельно работают независимые аджастеры. Одного нанимает страховщик, другого — страхователь. Вместе они и решают спорные вопросы в оценке стоимости ущерба; ● заинтересованность в страховании только в случае «откатов». В настоящее время строительные компании выбирают страховщика по принципу — кто больше заплатит комисионных.

Как выбрать СК

Какие требования должны предъявляться при выборе страхового партнера, если необходимо застраховать строительно-монтажные риски? Помимо наличия обязательной лицензии на данный вид страхования СК должна иметь:

- специалистов в области строительно-монтажных рисков и опыт проведения подобных типов страхования;
- облигаторные договора перестрахования с крупными зарубежными компаниями, которые являются членами IMLA;
- реальные активы и технические резервы для покрытия собственных обязательств.

К сожалению, в Украине страховщиков, отвечающих этим требованиям можно сосчитать на пальцах.

Альтернативы сложному выбору

Во всем мире страхованием СМР занимаются в основном брокерские фирмы. Причины? Слишком велика ответственность, которая ложится на плечи страхователя при самостоятельном размещении этих рисков напрямую у конкретного страховщика. В развитых же странах функции в данном виде страхования четко распределены. С заказчиками, поставщиками/производителями строительной техники, лизинговыми компаниями работают страховые брокеры.

СК занимаются предоставлением страховых услуг, брокеры являются их профессиональными продавцами, а для клиентов строительных компаний — профессиональными консультантами.

Брокер проводит с клиентом работу по риск-менеджменту, предлагает варианты покрытия. Результатом становится заполненный бланк опросного листа-заявления, где указываются все особенности объекта страхования. На его основании брокер проводит тендер среди СК и выбирает наилучшие для заказчика условия страхования, составляет со страховщиком договор и обязуется нести ответственность перед клиентом за данные рекомендации.

Плюсы профессионализма

Обобщая вышесказанное, можно выделить ряд основных причин, которые обуславливают выгоду и удобство работы со страховым брокером:

1. Страховой продукт — это неосвязаемый товар. Разобраться в хитросплетениях рекламных обещаний страховщиков строительной компании весьма непросто. Договор страхования — сложный юридический документ. Полисы страхования имеют много оговорок, которые трудны для понимания неспециалистам. Поэтому большинство клиентов находятся в состоянии «предубежденного страха» перед этим соглашением.

2. В СК существуют внутренние противоречия между топ-менеджерами и акционерами, которые влияют на порядок и условия выполнения своих обязательств. Если компания будет хорошо платить, ее руководство не обеспечит прибыль акционерам. Поэтому и фиксируются в договорах страхования «подводные камни», на которые натыкаются страхователи только при наступлении страховых событий.

4. Страховой брокер за счет проведения тендера среди потенциальных страховщиков выбирает наилучшие условия и тарифы страхования.

5. Брокеры всегда стоят на стороне клиента. В этом их особый правовой статус.

6. Они персонально отвечают за собственные рекомендации, поэтому должны иметь страховку своей профессиональной ответственности. Например, в европейских странах, согласно Директиве ЕС, лимит ответственности страховых брокеров должен составлять не менее €1,5 млн. |

Дополнительная информация:

тел.: 8(044) 502-6953

сайт: www.dedal.ua



Реклама