



*Государство, с одной стороны, стимулирует рынок строительных рисков, затевая масштабные стройки, с другой – поправками в Градостроительный кодекс вносит сумятицу в практику страхования строителей. Гендиректор страховой компании «Гефест» Александр Миллерман изложил корреспонденту «Денег» Татьяне Гришиной свое видение ситуации.*

– Как себя чувствует сектор СМР последние пять лет? Что влияло на динамику сборов?

– В нашей стране именно государство является самым мощным двигателем развития сегмента СМР благодаря активному строительству инфраструктуры. В кризис он сократился на 1%, так как были заморожены стройки, финансируемые из государственного бюджета. В 2010 году рынок начал расти, объем сборов составлял около 19 млрд руб. В 2011–2012 годах он полностью восстановился после кризиса, вернулись прежние темпы роста премий: в 2011 году – 20%, а в 2012-м – более чем 30%, примерно до 32 млрд руб. Связано это было с реализацией крупных проектов, с так называемыми мегастройками в Сочи к Олимпийским играм и во Владивостоке к саммиту АТЭС. По нашим оценкам, по итогам 2013 года рост взносов по СМР замедлится и составит порядка 10%. Прежние крупные проекты уже завершены, а по новым пока не открыто финансирование.

– Все крупные стройки были застрахованы?

– Как правило, большинство строек, которые велись на федеральные деньги, обеспечивались страхованием. Но каждый раз, когда есть возможность не тратить

деньги на страхование, заказчики или подрядчики пытаются ею воспользоваться. Большинство строительных тендеров разыгрывается по принципу договорной цены, при этом не всегда есть защищенные статьи. Расходы на страхование как раз входят в их число. Если подрядчик заключит договор страхования, эти расходы могут быть признаны целесообразными заказчиком и включены в общую стоимость работ. Но сам заказчик может и не потребовать включить в смету страхование. Зачастую даже крупные государственные инфраструктурные проекты оказываются незастрахованными. К сожалению, последнее время в Москве с точки зрения страхования в строительстве ситуация совсем не радужная. Например, строительство метро вовсе не застраховано, хотя такие расходы возможны, и в общей стоимости строительства они фигурируют. Но, по всей видимости, по причине непростой ситуации в экономике или из-за недостатка денег на страховании экономят.

– Как вы убеждаете строителей, что страхование необходимо?

– У разных компаний разные методы. Хорошо действуют примеры конкретных выплат. У нас это всем известный шторм, происшедший в 2009 году, какой бывает раз в 100 лет, разрушивший оградительные молы строящегося грузового порта в Сочи. Мы выплатили 509 млн руб. На строящейся трассе, дублере Курортного проспекта, произошло обрушение тоннеля на 55 млн руб., а в этом году сгорели трубы на 45 млн руб. Выплатами отметилось и строительство дороги Джубга–Сочи, там тоже разрушился тоннель на 63 млн руб. В Москве при строительстве Лефортовского тоннеля, расположенного на ТТК, произошло его разрушение, мы возместили 106 млн руб.

– Какие виды страхования предпочитают строители?

– Строительные компании повсеместно страхуют свою ответственность, поскольку все они являются членами саморегулируемых организаций (СРО), а в правилах саморегулирования предусмотрен механизм страхования. Кроме того, полис дает льготы при оплате взносов в компенсационный фонд СРО. Их отчисления в компенсационные фонды намного меньше при наличии полиса: строители вместо 1 млн руб. платят 300 тыс. Таким образом, страхование ответственности по количеству договоров на рынке строительных рисков занимает первое место. По объему страховых премий, конечно же, лидирует страхование СМР. Примерно 80% строек, финансируемых из федерального и региональных бюджетов, застраховано. Такой же уровень охвата страхованием и у объектов, финансируемых за счет частного капитала, но этот капитал – Сбербанк или ВТБ, это фактически госфинансирование. Например, строительство платных дорог – государственно-частное партнерство. В случае же с частными застройщиками

(жилищное строительство, офисные центры) объекты практически не охвачены страхованием. Многим застройщикам кажется, что если проект типовой, то с ним ничего не может произойти, поэтому страхование они не считают необходимым.

– А как обстоят дела со страхованием дольщиков? Страховщики ведь не любят брать такие риски.

– Все верно. В этом сегменте практически нет контроля, и существует множество лазеек для нечестного ведения бизнеса. Вот строится дом, продает квартиры холдинг со звучным названием, но, как правило, для минимизации рисков создается отдельное продающее юридическое лицо с уставным капиталом 10 тыс. руб. Есть закон 214-ФЗ, по которому должны быть защищены риски дольщиков, там действительно обозначены штрафные пени за несвоевременную сдачу объекта, но при этом для застройщика не предусмотрено никакой ответственности за то, как тратятся деньги граждан, соответствуют ли собранные и потраченные на стройку суммы реальным натуральным объемам. Или же компания просчиталась, и только на стоимость фундамента пришлось 50% сметы, а на остальное денег не хватило, или же организация решила своим сотрудникам зарплату повысить. Выходит, тут есть масса вариантов – от простых экономических просчетов до злоупотреблений. А тут застройщику говорят: а давайте мы застрахуем вашу ответственность. Тут и честный дрогнет, подумает – зачем достраивать, можно ведь уйти с рынка, пусть страховщик все расхлебывает.

Я разговаривал с коллегами и скажу вам, что не знаю ни одной страховой компании из более или менее известных, которая рванула бы на этот рынок. У страховщика может быть один-два договора со своим, хорошо ему известным клиентом, который не подведет. Страховать ответственность застройщиков с улицы – это безумие для страховщика, если он намерен платить. Стоимость обычного 18-этажного панельного дома в Москве составляет 750 млн руб. Ни один страховщик на собственное удержание такой риск не оставит, его нужно перестраховывать, но перестраховать это практически невозможно.

– Как ситуация в экономике сказывается на рынке страхования крупных проектов?

– В экономически непростой ситуации, как только появляется доминирование государственных инвестиций, растет административный ресурс при решении вопросов, как и где страховать. Такая тенденция была всегда, но сейчас она особенно заметна,

поскольку рынок страхования все больше сводится к защите именно государственных инвестиций в строительство. И госзаказчики где-то гласно или рекомендательно хотели бы видеть среди своих партнеров компании, с которыми им комфортнее работать.

Бывают случаи, когда госзаказчики выставляют неправомерные тендерные требования, например наличие рейтинга конкретного уважаемого агентства не ниже «А++». На наш взгляд, это прямое нарушение антимонопольного законодательства. Я считаю, что рейтинги могут давать определенные преференции, но не должны носить запретительный характер. Одна из страховых компаний опротестовала в ФАС такой тендер. Мы намерены использовать этот прецедент в качестве аргумента в дискуссиях с заказчиками, которые привязываются к определенному рейтингу. Получение рейтингов не является обязательной процедурой, как получение лицензии у регулятора или соблюдение определенных нормативов, рейтинг – это добровольное и субъективное суждение. Он может учитываться при подсчете баллов в тендере, но не должен запрещать участие в конкурсе.

Вторая тенденция на текущем рынке – демпинг. Когда ряд серьезных объектов уходит на страхование в строго определенном направлении, остальной рынок резко сужается. И на оставшемся, к сожалению, работает правило «все средства хороши», включая и совершенно безосновательный демпинг. С ним мы сталкиваемся в основном в коммерческих стройках, где финансирование идет за счет частных инвесторов. Они либо вообще ничего не страхуют, либо пытаются за какие-то тысячные доли процента купить полис с защитой от всего. Мы как профессионалы откажемся от заключения такого договора, но есть компании, которые его возьмут. И наконец, третья тенденция: растущие комиссионные вознаграждения. Это общая проблема для всей страховой отрасли.

– Какого мнения участники рынка о «страховых» поправках в Градостроительный кодекс, вступивших в силу 1 июля?

– С 1 июля обязанность производить выплаты (заметьте: не страховать ответственность, а производить выплаты) при нанесении ущерба третьим лицам на стройке возложена на генподрядчика или заказчика, застройщика, инвестора, а не на самого виновника – строительную организацию. Логика разработчиков этой поправки понятна: после того как строительная организация ушла с объекта, найти ее в случае инцидента сложно, иногда невозможно. Объект построен, через год что-то обрушилось, пострадали третьи лица. Собственник – вот он, заказчик тоже всегда есть, а подрядчиков было много, кто из них виновен и как его теперь найти? Поэтому изменение

сводится к правилу: пусть платит тот, кто ближе, собственник, заказчик, а уж потом они могут в порядке регрессного иска взыскать выплату с подрядчиков-виновников. Все было бы замечательно, однако, согласно Градостроительному кодексу, у подрядчиков – строителей, изыскателей, проектировщиков должен быть именно полис страхования гражданской ответственности, который и дает им скидку при уплате взноса в компенсационный фонд. Но поскольку прямой ответственности больше нет, то и полис страхования ответственности, предусмотренный законом, может быть невыплатным, так как у подрядчиков возникает финансовый риск. Это правовая коллизия, которая, наверное, будет разрешена после того, как появятся судебные решения. Пока же в рядах СРО наблюдается некая сумятица в вопросах страхования. Никто не может ответить на вопрос: как теперь правильно страховать ответственность при саморегулировании?

– В итоге все строители бросились переоформлять полисы?

– Кто-то предпочел переоформить страхование ответственности с одной организации на другую. Мы как компания, давно присутствующая на рынке, предложили свой продукт – комплексное страхование членов СРО, в которой две секции: одна защищает от рисков ответственности, а вторая – от финансовых рисков.

– К переделу рынка поправка не привела?

– Нет. И вряд ли он случится. Помимо прочего по объемам сборов это небольшой рынок, премии по страхованию ответственности строителей – не более 2–3 млрд руб. Этот сегмент интересен с точки зрения кросс-продаж и взаимодействия со строительным сообществом. С методологической точки зрения и в деле популяризации страхования важно, чтобы полис дошел до каждого строителя.

Источник: [Коммерсантъ-Деньги](#), № 41, 21.10.13

Автор: Гришина Т.