

23 сентября 2010 г., Москва

**ЭКСПЕРТ РА**  
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

# РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СМР И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ГОСКОНТРАКТАМ



Пути расходятся

## **Обзор «Рынок страхования СМР и ответственности по госконтрактам: пути расходятся» подготовили:**

Наталья Комлева,  
заместитель руководителя направления рейтингов страховых компаний,  
ведущий эксперт департамента рейтингов финансовых институтов

Алексей Янин,  
руководитель направления рейтингов страховых компаний департамента рейтингов финансовых институтов

---

Павел Самиев,  
заместитель генерального директора

## Резюме

Рынки страхования СМР и ответственности по госконтрактам имеют под собой единую базу — риски строительной отрасли. Однако, несмотря на это, траектории их развития существенно различаются. Успех саморегулируемых организаций в формировании прозрачной инфраструктуры рынка страхования ответственности в рамках СРО резко контрастирует с засильем недобросовестных участников на рынке страхования ответственности по госконтрактам, приведшим в итоге к его закрытию.

**«Рынок мегапроектов»:** реализация крупных строительных проектов помогла рынку добровольного страхования СМР пережить кризис, но не уберезет его от финансовых проблем. Объем полученных взносов по страхованию СМР практически не сократился (-1% в 2009 году, +16,7% в 1 полугодии 2010 года) на фоне общего падения работ по виду «строительство» (-14,7% в 2009 году и -3,9% в 1 полугодии 2010 года). Разгадка парадоксальных данных кроется во влиянии крупных договоров. Без учета показателей группы «СОГАЗ» и компании «МАКС» взносы на рынке страхования СМР упали в 2009 году на 12,8%, падение премий продолжилось и в 1 полугодии 2010 года по сравнению с 1 полугодием 2009 года — взносы сократились на 2,1%.

Специфика строительных рисков не позволяет страховщикам вовремя среагировать на рост убыточности и скорректировать тарифы. Финансовые проблемы, вызванные демпингом, будут только нарастать с учетом снижения качества перестраховочной защиты и увеличением вероятности реализации строительных рисков.

В 2011-2012 годах следует ожидать роста (взносов по страхованию СМР за счет восстановления строительной отрасли, увеличения тарифов (проблемы с убыточностью все-таки вынудят страховщиков пойти на этот шаг), влияния рынка страхования в рамках СРО (повышения страховой культуры строителей).

**«Саморегулируемый рынок»:** рынок страхования ответственности в рамках СРО строителей, изыскателей и проектировщиков — единственный удачный пример участия саморегулируемых организаций страхователей и страховщиков в формировании рынка. Итогом совместных работ объединения НОСТРОЙ и ВСС стали рекомендации по страхованию ответственности членов строительных СРО, принятые в 2010 году Минрегионразвития РФ. По оценкам «Эксперта РА», объем взносов по страхованию ответственности в рамках СРО в 1 полугодии 2010 года составил 523,5 млн рублей. Премии по этому виду страхования со временем будут только расти, как за счет восстановления строительной отрасли, так и за счет постепенного увеличения требований СРО к лимитам ответственности по договорам страхования их членов.

Открытие нового сегмента рынка страхования СМР в долгосрочной перспективе может способствовать росту спроса на добровольное страхование СМР, как это было на смежных рынках ОСАГО и автокаско. Уже в 1 полугодии 2010 года был отмечен рост добровольного страхования ответственности по СМР на 50%, то есть строительные подрядчики расширили свое страховое покрытие сверх требований СРО.

**«Рынок лимонов»:** рынок страхования ответственности по госконтрактам — первый пример внедрения вмененного страхования, закончившийся провалом. 2 августа 2010 года вступили в силу поправки к 94-ФЗ, исключаяющие страхование из числа способов обеспечения выполнения обязательств по госконтрактам. Причины: условный характер обязательств страховщиков, отсутствие права регресса, несоответствие принимаемых рисков существующей страховой емкости. На рынке так и не были определены общие правила игры ни на законодательном уровне, ни на уровне саморегулируемых организаций, что оставило широкое поле для различных злоупотреблений. Добросовестные игроки были вытеснены с рынка, страхование как вид обеспечения обязательств по госконтрактам было дискредитировано.

По мнению «Эксперта РА», более эффективной альтернативой страхования ответственности по госконтрактам может стать институт страхования поручительств (Surety Bond). Страхование поручительств, будучи безусловным обязательством, предусматривающим право регресса, может успешно конкурировать с банковскими гарантиями. При этом отличительной особенностью этого инструмента является возможность передавать риски на международный перестраховочный рынок.

## Методология исследования

В рамках исследования рынков страхования СМР и ответственности по госконтрактам рынок страхования СМР был разделен на два сегмента:

1. Сегмент добровольного страхования СМР (внутри него выделялось также страхование имущества и ответственности, кроме страхования СРО и госконтрактов);
2. Сегмент условно вмененного страхования ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей.

Рынок страхования ответственности за неисполнение обязательств по госконтракту изучался в отдельности, хотя и он в значительной мере относится к сфере строительства, так как немалая доля государственных и муниципальных контрактов заключается в качестве строительных подрядов.

Изучение рынка страхования СМР и ответственности по госконтрактам проводилось на основе:

1. Детальных интервью с экспертами рынка:
  - а. Дмитрием Мелехиным**, начальником отдела страхования финансовых и профессиональных рисков управления страхования ответственности департамента корпоративного бизнеса ОСаО «Ингосстрах»;
  - б. Александром Миллерманом**, генеральным директором СаО «Гефест», д. э. н., руководителем рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО;
  - в. Радием Сулеймановым**, начальником отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСаО «Ингосстрах».
2. Анкетирования страховых компаний, проводимого «Экспертом РА» на полугодовой основе. По итогам 1 полугодия 2010 года было собрано 73 анкеты (от компаний, занимающихся прямым страхованием), совокупная рыночная доля участников исследования составила 81% от суммарных страховых взносов.

## Оглавление

Резюме . . . . .	2
Методология исследования. . . . .	3
Рынок страхования СМР: особый подход . . . . .	5
Страхование ответственности СРО: саморегулируемый рынок. . . . .	12
Рынок страхования ответственности по госконтрактам: безответственное обеспечение . . . . .	14
Лидеры рынка: страховые подрядчики. . . . .	18
Интервью с экспертами рынка. . . . .	39
Интервью с Радием Сулеймановым, начальником отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» . . . . .	39
Интервью с Дмитрием Мелехиным, начальником отдела страхования финансовых и профессиональных рисков управления страхованием ответственности департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» . . . . .	44
Интервью с Александром Миллерманом, генеральным директором САО «Гефест», д. э. н., руководителем рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО. . . . .	48
Приложение. Рейтинг-лист «Эксперта РА» по состоянию на 13.09.2010 года . . . . .	53

## Рынок страхования СМР: особый подход

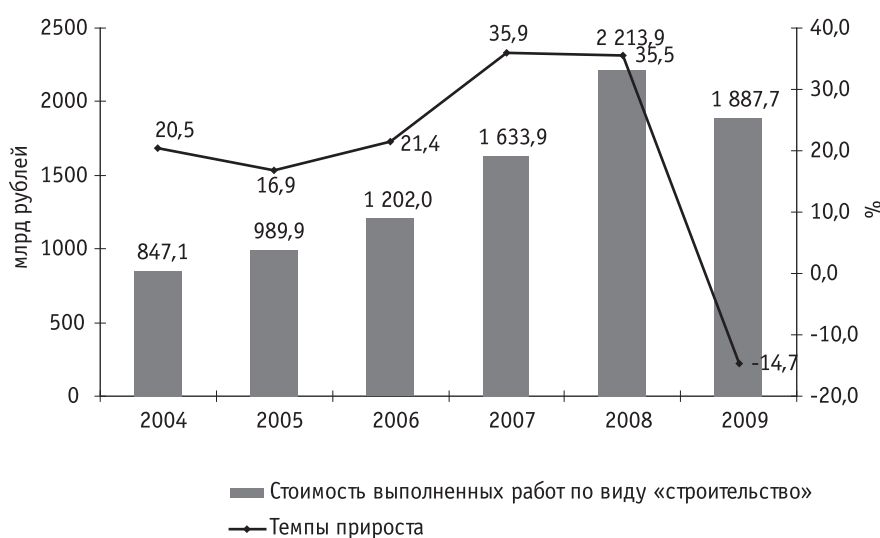
Рынок страхования СМР обладает 7 специфическими особенностями:

1. Высокий уровень корреляции с динамикой строительного рынка.
2. Относительно высокий уровень проникновения страхования.
3. Высокая роль личных взаимоотношений и принятие решений на уровне руководства.
4. Наличие проблемы «откатов».
5. Индивидуальный андеррайтинг.
6. Низкий уровень выплат при возможной высокой убыточности.
7. Продолжающийся демпинг.

## 1. Страховая производная

Развитие рынка страхования СМР напрямую связано с ситуацией на строительном рынке. Эта особенность способствовала развитию рынка страхования строительно-монтажных рисков в период строительного бума середины 2000-х годов. С приходом кризиса, наоборот, стагнация на строительном рынке негативно сказалась на страховании (см. гр. 1, 2 на стр. 5-6).

График 1. Динамика стоимости выполненных работ по виду «строительство»



Источник: «Эксперт РА» по данным Росстата

## 2. Риски под защитой

По оценкам экспертов, уровень проникновения страхования СМР на сегодняшний день составляет порядка 50-80%, что существенно выше общего уровня проникновения страхования в экономику страны. Наиболее рачительные хозяева — это иностранные инвесторы (уровень проникновения более 95%), не отстает от них и государство (федеральные стройки — порядка 90%, стройки, финансируемые субъектами Федерации и муниципалитетами, — 70-80%). Гораздо реже страхуют свои строительно-монтажные риски частные инвесторы, за исключением случаев финансирования строительства за счет банковских кредитов (страхование по залоговой стоимости).

**Радий Сулейманов:** «Я думаю, сейчас страхуется порядка 80% строительных объектов. Крупные риски страхуются на 90-95%, хотя еще пару лет назад страховались не более 60-70% таких проектов. Однако существует значительное количество подрядов, в основном небольших, которые не страхуются вообще либо страхуются по залоговым схемам с недострахованием, которое не поддается оценке».

График 2. Динамика темпов прироста премий по страхованию СМР и стоимости выполненных объемов работ по виду «строительство»



Источник: «Эксперт РА» по данным Росстата

### 3. Закрытый клуб

Рынок страхования СМР, с одной стороны, не является кэптивным, т. е. доля страхования аффилированных со страховщиком компаний не превышает средний по всему страховому рынку уровень. С другой стороны, в этом сегменте страхового рынка большое значение имеют многолетние наработанные связи и личностные взаимоотношения страхователя со своим страховщиком.

**Александр Миллерман:** «Страхование СМР — это не агентский бизнес и даже не брокерский, хотя определенная доля брокерских продаж здесь есть. Это бизнес, построенный на индивидуальных отношениях между руководством страховых и строительных компаний. Точно так же, как строительные организации привыкли заключать договоры на высшем уровне с подрядными организациями, они действуют и при заключении договора страхования. Страхователи хотят посмотреть в глаза руководству страховщика и убедиться, что если что-то произойдет, то эти люди не подведут».

### 4. Обратные потоки

Доля неклассического страхования в обычном его понимании (вывода денег из компаний за счет страхования несуществующих рисков) на рынке страхования СМР оценивается как незначительная. Однако «серые» операции все-таки присутствуют, наиболее распространенная из них — это система откатов. По некоторым договорам величина отката может превышать 80%. То есть величина объема рынка реально завышена, а показатели уровня выплат и убыточности страхования СМР занижены.

**Радий Сулейманов:** «Система поощрения за счет выплат комиссионного вознаграждения существует, как и, собственно, существует институт страховых посредников, порой весьма дорогостоящих, участвующих в сделках по организации такого страхования, однако надо понимать, что такое страхование является рискованным, предполагающим реальные выплаты страхового возмещения по ущербу. Поэтому о «схемности» бизнеса в этом смысле говорить сложно. Мы реально оцениваем стоимость услуг таких посредников, и в том случае, если их аппетиты делают сделку по продаже страхового полиса нерентабельной, мы отказываемся от услуг таких посредников и от участия в таких сделках».



## 5. Индивидуальные случаи

Техническая сложность рисков и наличие специфики практически у каждого объекта страхования и каждого страхового события требует больших затрат на андеррайтинг и урегулирование убытков. Следствия: необходимость проведения экспертиз перед заключением договора страхования, длительность периода урегулирования убытков и высокая доля расходов на ведение дела.

## 6. Недооцененные убытки

Строительно-монтажные риски характеризуются низкой вероятностью наступления страховых случаев при высокой средней величине страховых выплат. Ошибки при расчете тарифов и недорезервирование в этом виде страхования проявляются с гораздо большим лагом, чем в розничном страховании. Причины:

- Низкая вероятность наступления страховых случаев. Крупный страховой случай может не произойти на протяжении нескольких лет.
- Долгосрочность договоров. Ответственность страховой компании по рискам СМР может растягиваться на несколько лет, в зависимости от сроков строительства и указанного в договоре периода послепусковых гарантий. При этом наибольшая вероятность крупных убытков приходится как раз на этап введения строительного объекта в эксплуатацию.
- Длительный период урегулирования убытков, который может достигать нескольких лет.

Таким образом, уровень выплат и убыточность страхования СМР могут существенно различаться. Наиболее корректно оценивать не уровень выплат, а убыточность (отношение произошедших убытков к заработанной премии) за период в несколько лет.

## 7. Риски растут, тарифы падают

Последствия демпинга на рынке страхования СМР еще не проявились в полной мере. В результате тарифы где-то продолжают снижаться, где-то остаются неизменными.

**Радий Сулейманов:** «Тарифы в страховании СМР снижаются уже на протяжении нескольких лет. По самым скромным оценкам, в прошлые годы тарифы падали на 20-25% в год. Сейчас падение тарифов хоть и замедлилось, но все равно имеет место, в том числе за счет демпинга. Слишком большое количество страховщиков желают «укусить пирог», который уменьшается в размере. На падающем рынке компании цепляются за каждый проект и предлагают такие условия, которые еще пять лет назад были просто немыслимыми. Мы уже сталкиваемся со ставками на уровне тарифов в имущественном страховании. И это при том, что строительные проекты длятся отнюдь не один год и имеют длинный шлейф в виде покрытия рисков послепусковых гарантийных обязательств».

Демпинг, продолжающийся на рынке страхования СМР, усугубляется объективным ростом расходов на ведение дела (в том числе в результате повышения стоимости перестраховочной защиты) и увеличением вероятности наступления страховых событий, то есть ростом самих строительно-монтажных рисков. Рост стоимости перестрахования вынуждает демпингующие компании больше рисков оставлять на собственном удержании либо передавать их в менее надежные компании. В результате создаются предпосылки для будущих финансовых затруднений у страховщиков, увлекающихся демпингом. В 2011-2012 годах произойдет рост убыточности бизнеса по страхованию СМР, что приведет к коррекции тарифов в этом виде страхования в сторону увеличения.

**Александр Миллерман:** «Демпинг происходит не только в страховании, но и в строительной отрасли. На строительные объекты приходят менее квалифицированные подрядчики, менее квалифицированная рабочая сила, которой можно платить меньше. В результате увеличивается вероятность убытков. Боюсь, что сложившаяся ситуация потом скажется на тех же страхователях, потому что страховщики, выйдя из кризиса, будут вынуждены восстанавливать «пошатнувшиеся» резервы, а для этого придется повышать тарифы».



Таблица 1. Ряд крупнейших страховых выплат в страховании СМР за 2007-2010 годы

Страховая компания	Период выплаты	Страховое событие	Сумма выплат, млн рублей
Гефест	2010 год	Разрушение грузового порта в Сочи в результате шторма	155
Ингосстрах	2010 год	Ущерб в грузовом порту в Сочи	75 <sup>1</sup>
Страховой дом ВСК	2009 год	В здании застрахованной реконструируемой электростанции на острове Парамушир в Сахалинской области возник пожар, в результате которого были уничтожены две дизель-генераторные установки Caterpillar	72
Гефест	2008 год	Обрушение свода в тоннеле при строительстве автомобильной дороги Джубга-Сочи	62,9
«Согласие»	2009 год	Повреждение газовой турбины на теплостанции ММДЦ «Москва-Сити»	56
Гефест	2010 год	Обрушение тоннеля в Сочи	55
Росгосстрах	2006 год	В результате прогиба стенки стального листового резервуара, произошедшего в момент окончания монтажа, было деформировано около 80% площади стенки и 92% площади днища	45
Ингосстрах	2010 год	Авария при испытании двигателя	39
Гефест	2010 год	Гибель автокрана в результате возгорания	37
Росгосстрах	2010 год	В результате повышения уровня воды в реке разрушился строящийся объект «Строй-Треста»	35
РЕСО-Гарантия	2008 год	В результате возгорания электрической проводки загорелись деревянные конструкции чердака строящейся оранжереи в музее-заповеднике Царицыно	25
Гефест	2010 год	Повреждение инженерных сооружений при реконструкции аэропорта в Сочи	10

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

## Рынок страхования СМР в цифрах: необоснованный рост

По оценкам «Эксперта РА», в 2009 году объем рынка страхования СМР составил 17 125 млн рублей, при этом на долю страхования имущества приходилось 93,4% взносов, на долю страхования ответственности (кроме страхования ответственности в рамках СРО и госконтрактов) – 6,6%.

В 1 полугодии 2010 года объем взносов, полученных по страхованию СМР, составил 10 548 млн рублей, из них 94,6% премий было получено в рамках страхования имущества, оставшиеся 5,4% приходились на страхование ответственности. Доля страхования ответственности в выплатах по страхованию СМР за тот же период была еще меньше – 1,2%.

Динамика взносов по страхованию СМР зависит от целого ряда показателей:

- Состояние и уровень развития строительного рынка.
- Изменение уровня проникновения страхования, как за счет изменения структуры строительного рынка (иностранцы инвесторы, государство, частные инвесторы), так и за счет изменения отношения строителей к рискам.
- Изменение тарифных ставок.

Кроме того, при оценке динамики рынка необходимо учитывать, что появление крупной стройки, заключение крупного договора страхования могут оказать существенное влияние на показатели роста или падения всего рынка.

<sup>1</sup> Первый и второй транш, всего планируется выплатить 298 млн рублей.

График 3. Структура взносов по страхованию СМР, 1 полугодие 2010 года



Источник: «Эксперт РА»

Таблица 2. Ряд строительных мегапроектов, осуществляемых в 2010 году

Проект	Место / строительный объект	Объем финансирования
Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России» (2010-2015 годы)	—	13 484 млрд рублей всего
Олимпиада-2014	Сочи	30 млрд долларов всего
Проекты «Северный поток», «Южный поток» и прочие капитальные вложения ОАО «Газпром»	—	751,8 млрд рублей в 2010 году
Программа развития Единой энергосистемы России на 2010-2016 годы	Ввод в эксплуатацию новых энергоблоков: Калининская АЭС, Ростовская АЭС, Белоярская АЭС. И сооружение атомных станций на новых площадках: Балтийская АЭС, Ленинградская АЭС-2, Нововоронежская АЭС-2	600 млрд рублей в 2010 году
Реализация региональных адресных программ капремонта, финансируемых с участием средств Фонда содействия реформированию ЖКХ	—	230,5 млрд рублей за 2008-2010 годы
Форум АТЭС-2012	Владивосток	117 млрд рублей всего
Обеспечение военнослужащих Минобороны России, а также военнослужащих федеральных органов исполнительной власти, где предусмотрена военная служба	—	116,85 млрд рублей всего
Универсиада-2013	Казань	35 млрд рублей всего

Источники: «Эксперт РА» по данным Минфина, Минэнерго, мэрия Казани, ВВС, РИА PrimaMedia, РБК

До кризиса эффект от роста уровня проникновения страхования и увеличения объемов строительных работ перекрывал эффект от снижения тарифов. В период кризиса с сокращением доли строительства, финансируемого частными инвесторами, и роста доли государственных заказов вырос средний уровень проникновения страхования, что не позволило рынку страхования СМР упасть еще сильнее.

Анализ данных динамики объемов строительных работ и взносов по страхованию СМР выявляет некоторое несоответствие. Так, на фоне падения стоимости выполненных работ по виду «строительство» (на 14,7% в 2009 году и 3,9% в 1 полугодии 2010 года) наблюдается лишь незначительное сокращение рынка СМР в 2009 году (-1%) и его рост в 1 полугодии 2010 года (16,7%).

График 4. Динамика годовых взносов по страхованию СМР



Источники: ФССН, «Эксперт РА»

На динамику рынка СМР оказали значительное влияние показатели группы «СОГАЗ» и компании «МАКС», динамика которых существенно расходилась с основным трендом. Так, в 2009 году компания «МАКС» заключила крупный договор страхования СМР, в результате ее взносы выросли с 170 млн рублей в 2008 году до 969 млн рублей в 2009 году. Взносы группы «СОГАЗ» также значительно выросли — прирост составил 1,15 млрд рублей. Таким образом, без учета показателей группы «СОГАЗ» и компании «МАКС» взносы на рынке страхования СМР упали в 2009 году на 12,8%.

В 1 полугодии 2010 года основной вклад в рост взносов по страхованию СМР внесла группа «СОГАЗ», страховые премии которой увеличились с 1,8 до 4,4 млрд рублей. В то же время взносы компании «МАКС» упали с 930 до 6 млн рублей. Скорректированные показатели динамики рынка страхования СМР в 1 полугодии 2010 года составили 2,1%.

Таблица 3. Динамика строительного рынка и рынка страхования СМР

Темпы прироста показателей	Стоимость выполненных работ по виду «строительство», %	Взносы по страхованию СМР, всего, %	Взносы по страхованию СМР, без учета группы «СОГАЗ» и компании «МАКС», %
В 2009 году по сравнению с 2008 годом	-14,7	-1	-12,8
В 1 полугодии 2010 года по сравнению с 1 полугодием 2009 года	-3,9	+16,7	-2,1

Источник: «Эксперт РА», Росстат

Начиная с конца 1 полугодия 2010 года, строительный рынок начал оживать:

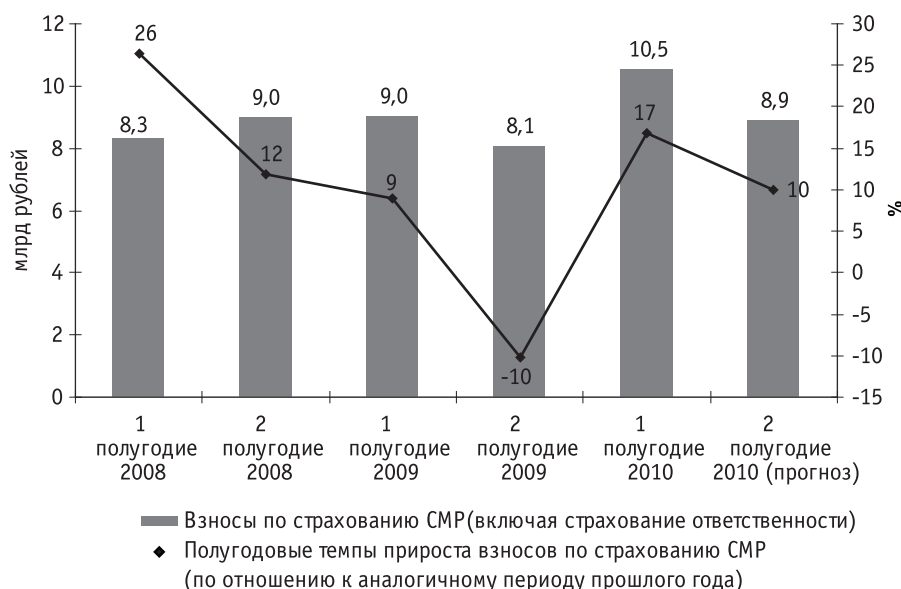
1. В 1 полугодии 2010 года введено в эксплуатацию 248,8 тыс. квартир общей площадью 21,6 млн кв. метров, что составило 99,9% к соответствующему периоду предыдущего года<sup>2</sup>. При этом, начиная с апреля 2010 года, месячные показатели прироста ввода в действие жилых домов были положительными.
2. По данным компании Colliers, объем инвестиций на рынке коммерческой недвижимости в 1 полугодии 2010 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2009 года в 2,5 раза с 419,2 млн долл. до 1 032,9 млн долл.

<sup>2</sup> По данным сайта [www.gdeetotdom.ru](http://www.gdeetotdom.ru)

3. По прогнозу заместителя главы Минрегиона Константина Королевского, объемы ввода в строй нового жилья в РФ будут расти на 3-5% в год в 2011-2013 годах и на 8-12% в год в 2014-2020 годах.

По прогнозам «Эксперта РА», объем взносов по страхованию СМР во 2 полугодии 2010 года вырастет на 10%, за год – на 14%.

График 5. Динамика полугодовых взносов по страхованию СМР



Источник: «Эксперт РА»

**Александр Миллерман:** «Уже по итогам 2010 года темпы прироста взносов будут положительными, в результате в 2010 году рынок выйдет на докризисный уровень 2008 года. В 2011 году объем взносов превысит показатели докризисного уровня.

Рост произошел за счет оживления экономики, роста ВВП, технически взносы вырастут также за счет инфляции. Восстановление строительной отрасли будет происходить как за счет государственного строительства, так и за счет оживления частных инвестиций в строительство. Сейчас значительная часть государственных инвестиций в строительство направлена на реализацию нескольких мегапроектов в Сочи, во Владивостоке, в Казани по построению жилья для военнослужащих. Госпроектов будет меньше. Есть адресные целевые программы, но они не будут тенденцией для всей экономики. Постепенно появляются и новые проекты, такие как проекты частно-государственного партнерства, банки – Сбербанк и ВЭБ – планируют поддерживать частные инвестиции в строительство государственными ресурсами. Возобновляется кредитование не только физических лиц, но и строительных организаций».

## Страхование ответственности СРО: саморегулируемый рынок

Рынок страхования ответственности в рамках СРО строителей, изыскателей и проектировщиков начал формироваться лишь в 2009 году при подготовке отмены лицензирования в строительстве. Рынок страхования ответственности в рамках СРО – удачный пример участия саморегулируемых организаций в формировании рынка.

**Александр Миллерман:** «На сегодня практически все организации строительного комплекса стали членами саморегулируемых организаций, и практически все СРО, за единичными исключениями, приняли у себя требования к страхованию ответственности своих членов. Другой вопрос – хорошо это или плохо. Мы пытаемся как-то привести в цивилизованное русло этот процесс, чтобы, когда пойдут выплаты (а они уже пошли), никто не прятался за запятые и термины и выплачивал возмещение по страховым случаям. Министерство регионального развития утвердило методические рекомендации по страхованию ответственности в рамках СРО для строителей и для проектировщиков, готовятся такие же документы для изыскателей. Практика подскажет, какие изменения туда надо внести. Я надеюсь, эта работа может трансформироваться в создание стандартных правил страхования».

Таблица 4. История формирования законодательной базы рынка страхования ответственности в рамках СРО строителей, изыскателей, проектировщиков

Дата	Событие	Комментарий
22 июля 2008 года	Вступление в силу поправок в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ (148-ФЗ), предусматривающих отмену лицензирования	Строительная отрасль начала готовиться к отмене лицензирования, стали создаваться первые СРО
2009 год	Создание объединений СРО – НОСТРОЙ, НОП и НОИЗ, рабочей группы при ВСС	Заключаются первые договоры страхования ответственности в рамках СРО. Начало совместных работ ВСС и объединений СРО по стандартизации правил страхования ответственности в рамках СРО
1 января 2010 года	Отмена лицензирования в строительстве	С этого момента строительные и прочие работы должны осуществляться только при наличии допуска СРО. Практически все СРО установили требование к страхованию ответственности своих членов. Но нет стандарта страхования ответственности в рамках СРО. Каждый договор индивидуален
Конец февраля 2010 года	Минрегионразвития РФ выпустило методические рекомендации по страхованию ответственности членов строительных СРО, разработанные ВСС и НОСТРОЙ	Начинаются перезаключения договоров страхования ответственности в рамках СРО. В основном используются рекомендации, принятые Минрегионразвития РФ
30 июля 2010 года	Приняты поправки в Градостроительный кодекс России	Поправки, касающиеся детализации договоров страхования, в последний момент были исключены из законопроекта. Определение условий страхования оставлено на усмотрение СРО
2010 год	Ведется активная работа по созданию стандартных правил страхования в рамках СРО	Появляются первые выплаты по страхованию ответственности в рамках СРО. Рынок становится более унифицированным и прозрачным

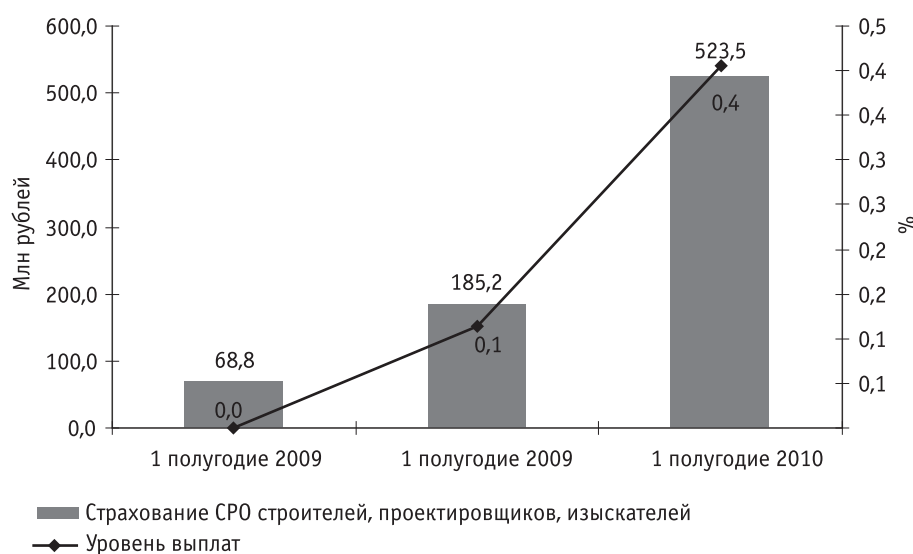
Источник: «Эксперт РА»

В настоящее время, по данным НОСТРОЙ, в России зарегистрировано 277 саморегулируемых организаций (СРО), которые выдали 80 000-85 000 допусков к строительным работам.

По оценкам «Эксперта РА», объем взносов по страхованию ответственности в рамках СРО в 2009 году был равен 254 млн рублей, в 2010 году этот показатель составит 792 млн рублей. Объем этого рынка со временем будет только расти, как за счет восстановления строительной отрасли, так и за счет постепенного увеличения требований СРО к лимитам ответственности по договорам страхования их членов.

Открытие нового сегмента рынка страхования СМР в краткосрочной перспективе позволяет удерживать от падения взносы компаний, специализирующихся на страховании СМР, а в долгосрочной перспективе может способствовать росту спроса на добровольное страхование СМР, как это было на смежных рынках ОСАГО и автокаско. Страховщики СМР проводят семинары и встречи со строительными организациями в рамках их СРО, объясняют суть страхования. Некоторые строители, страхуясь по требованию СРО, впервые приобретают опыт страхования, и если он будет удачным, не исключено, что они захотят расширить свое страховое покрытие. Уже в 1 полугодии 2010 года был отмечен рост добровольного страхования ответственности по СМР на 50%, то есть строительные подрядчики расширили свое страховое покрытие сверх требований СРО.

График 6. Динамика взносов и уровня выплат по страхованию ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей



Источник: «Эксперт РА»

Уровень выплат в страховании ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков и изыскателей в 1 полугодии 2010 года составил 0,4%. Однако делать выводы о завышении тарифов рано: основные выплаты еще впереди.

**Дмитрий Мелехин:** «Убыточность в первые годы существования этого рынка будет минимальна, поскольку объем покрытия ограничивается датой выдачи свидетельств о допуске. СРО не требуют от своих членов страховать ответственность по тем работам, которые проводились ими до отмены лицензирования. Потому что цель СРО — обезопасить свой компенсационный фонд, для этого и вводились нормы страхования ответственности. Саморегулируемой организации не важно, проявятся ли какие-либо недочеты по работе их членов, сданной, например, в 2006 году. Они же на тот момент действовали по лицензии, значит, они сами будут отвечать по предъявленным требованиям. Поэтому практически по всем договорам датой отсечения является середина либо конец 2009 года. И если по строителям лаг между проведением работ и претензиями сравнительно небольшой, то по проектировщикам первые реальные результаты работ можно будет оценить года через три».



## Рынок страхования ответственности по госконтрактам: безответственное обеспечение

В отличие от рынка страхования ответственности в рамках СРО, рынок страхования ответственности по госконтрактам — пример неудачной реализации рынка вмененного страхования. На нем так и не были определены общие правила игры ни на законодательном уровне, ни на уровне саморегулируемых организаций. В результате при отсутствии критериев качества принимаемого обеспечения и экономических стимулов у подрядчиков заключать договоры страхования с максимально полным покрытием и надежными страховщиками рынок страхования ответственности по госконтрактам превратился в «рынок лимонов»<sup>3</sup>. Добросовестные игроки были вытеснены с рынка, страхование как вид обеспечения обязательств по госконтрактам было дискредитировано. В итоге рынок закрыли.

Таблица 5. История развития рынка страхования ответственности по госконтрактам

Дата	Событие	Комментарий
1 января 2006 года	Вступление в силу 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	Страхование ответственности по госконтрактам становится одним из трех возможных способов обеспечения выполнения обязательств по госконтрактам (наряду с банковской гарантией и денежным залогом).
2009 год	Создание при ВСС комитета по совершенствованию механизма обеспечения гарантий исполнения государственных и муниципальных контрактов	Подготовлена концепция введения страхования поручительств в России, предложения были направлены в Минфин, но они так и не были приняты
23 августа 2009 года	Вступление в силу поправок к 94-ФЗ. Заказчик может не принимать в качестве обеспечения обязательств по госконтрактам страхование ответственности	Падает спрос на страхование ответственности по госконтрактам. Растет предложение со стороны страховых компаний по выдаче банковских гарантий в качестве обеспечения обязательств по госконтрактам
2 августа 2010 года	Вступление в силу поправок к 94-ФЗ. Страхование исключается из числа способов обеспечения выполнения обязательств по госконтрактам, не принимаются в качестве обеспечения также банковские гарантии, выданные страховыми компаниями	Рынок страхования ответственности по госконтрактам практически закрывается. Исключения — государственные корпорации, проводящие тендеры не по 94-ФЗ

Источник: «Эксперт РА»

Причины низкой эффективности страхования ответственности по госконтрактам как способа обеспечения обязательств заключаются в следующем:

- У страхователей не было внутренних стимулов выполнять обязательства, принятые в рамках государственных и муниципальных контрактов. Страхование ответственности, в отличие от банковской гарантии или поручительства, не предполагает права регресса. Таким образом, могла возникнуть ситуация, когда недобросовестный подрядчик или поставщик, изначально не собираясь выполнять свои обязательства, забирает бы себе предоплату. При этом страховая компания должна была бы выплатить за него деньги и не имела бы права взыскать с него присвоенные средства.
- Риски невыполнения обязательств в результате умысла или грубой неосторожности оставались без страхового покрытия. Именно поэтому стоимость страхования ответственности по госконтракту была ниже стоимости банковской гарантии. Страхование ответственности — условное обязательство (выплаты осуществляются, если событие признано страховым случаем), остальные виды обеспечения —

<sup>3</sup> Понятие «рынок лимонов» было введено в научную лексику нобелевским лауреатом Джорджем Акерлофом, назвавшим так рынки, с которых вытесняются качественные товары в результате асимметрии информации, когда потребитель не может самостоятельно определить качество товара. В случае рынка страхования ответственности по госконтрактам страхователи не были заинтересованы выбирать качественный товар, а застрахованные (заказчики) не могли влиять на этот выбор. Последствия были одинаковы.

безусловные обязательства. Страховые компании, воспользовавшись условностью своих обязательств, исключили из числа страховых случаев ситуации недобросовестного поведения подрядчика или поставщика.

- В условиях существующей законодательной базы возникало большое число лазеек для злоупотреблений. В 94-ФЗ не были четко прописаны условия страхования ответственности по госконтрактам. В результате каждая страховая компания разработала свои условия. Так, в ряде случаев в страховое покрытие включалась выплата неустойки, являющейся по ГК еще одним способом обеспечения обязательств по договору. Недобросовестные страховые компании, воспользовавшись «белым пятном» в законодательстве, включили в договор страхования столько условий, что вероятность страховой выплаты при неисполнении обязательств по госконтракту практически стала стремиться к нулю.

Отсутствие требований со стороны ФССН к внебалансовым обязательствам страховщиков и возможность принимать банковские гарантии от страховых компаний, предусмотренная ГК, привели к созданию настоящих финансовых пирамид. Страховщикам, выдающим банковские гарантии, не надо было ни формировать под эти обязательства резервы, ни покрывать их ликвидными активами.

**Дмитрий Мелехин:** «Банковская гарантия, будучи по своей сути обязательством, снижает надежность страховой компании, и поэтому наличие банковских гарантий должно предполагать формирование соответствующих резервов, должно уменьшать фактическую маржу платежеспособности страховщика. У нас же в законодательстве ничего подобного не предусмотрено. При этом страховая компания, выдающая банковские гарантии, даже не может воспользоваться механизмом перестрахования, чтобы снизить величину рисков, оставляемых на собственном удержании. Нам были известны случаи, когда страховые компании выдавали гарантии на 3 млрд при величине уставного капитала в 120 млн рублей. Поэтому Министерство финансов и ФССН крайне негативно относились к банковским гарантиям, выдаваемым страховыми компаниями в качестве обеспечения обязательств по госконтрактам, была даже идея их запретить вообще, внося соответствующую поправку в Гражданский кодекс, но она так и не прошла. В результате этот бизнес был запрещен последними поправками в 94-ФЗ».

- Значительная часть принимаемых рисков не была реально обеспечена перестраховочными емкостями, страховыми резервами и собственными средствами страховых компаний. Западные перестраховщики отказались перестраховывать риски страхования ответственности по госконтрактам. В результате емкость этого рынка была крайне невелика. Недобросовестные страховщики оставляли на собственное удержание риски, в несколько раз превышающие их собственные средства.

**Дмитрий Мелехин:** «Для западных перестраховщиков это был «темный лес», они не понимали этот вид страхования, не понимали, как можно в страхование ответственности включать в том числе риски банкротств. Для них это кредитный риск, поэтому приходилось перестраховывать эти риски только на российском рынке. Реальная же емкость российского перестраховочного рынка, по нашим оценкам, составляла максимум 300 млн рублей».

О том, что рынок страхования ответственности по госконтрактам превратился в «рынок лимонов», свидетельствует тот факт, что, несмотря на кризис и рост кредитных рисков в экономике, так и не произошло резкого роста выплат по страхованию ответственности за неисполнение обязательств по госконтрактам. В 2008 году уровень выплат был равен 2,6%, в 2009 году – 2,8%, в 1 полугодии 2010 года – 2,7%.

**Александр Миллерман:** «Когда появились первые случаи неисполнения обязательств по госконтрактам, и они не были признаны страховыми случаями, то никто не стал разбираться в сути вопроса. Просто среди строителей пошла «волна», что страховщики не платят. В результате сама идея подобного страхования была дискредитирована».

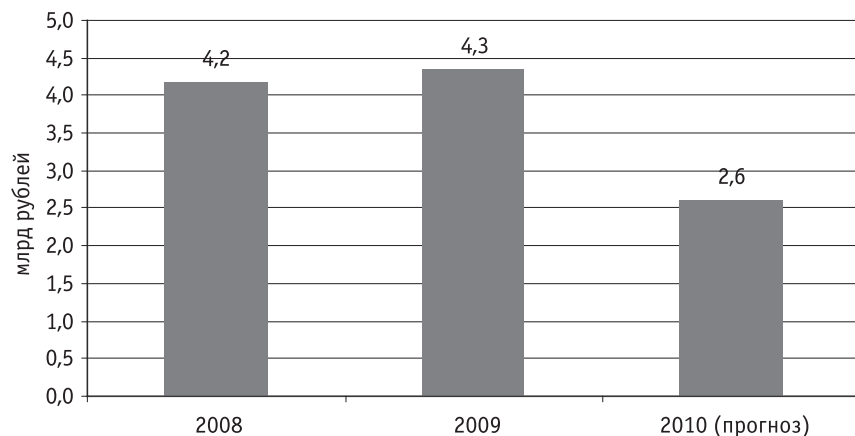
Тем не менее убыточность этого вида страхования все-таки несколько выросла за счет добросовестных компаний. С учетом того, что срок урегулирования убытков в этом виде страхования доста-

точно продолжителен, в ближайшее время следует ожидать и роста уровня выплат у добросовестных игроков рынка.

В 2009 году объем рынка страхования ответственности по госконтрактам составил 4,3 млрд рублей. В 1 полугодии 2010 года совокупная величина взносов, полученных по этому виду страхования, была равна 2,055 млрд рублей, снизившись по сравнению с 1 полугодием 2009 года на 4%. Во 2 полугодии 2010 года «Эксперт РА» прогнозирует падение взносов на три четверти. Однако взносы не обнулятся: 550 млн рублей во 2 полугодии 2010 года будут получены за счет страхования ответственности по 94-ФЗ в июле и августе 2010 года и в рамках тендеров, проводимых не по 94-ФЗ.

**Александр Миллерман:** «Государственные корпорации, которые живут по своим законам, все еще имеют возможность проводить тендеры не по 94-ФЗ. К ним относится, например, компания «Олимпстрой». Есть и другие законы, которые действуют параллельно с 94-ФЗ. Но, конечно, того рынка, который существовал еще несколько месяцев назад, уже нет».

График 7. Динамика взносов по страхованию ответственности по госконтрактам



Источник: «Эксперт РА»

## Восстановление рынка: страхование поручительства или усовершенствованное страхование

Есть два варианта «реанимирования» рынка страхования ответственности по госконтрактам:

1. Введение страхования ответственности по госконтрактам с четкой детализацией параметров договора страхования, предусматривающих отказ в выплате при условии мошеннических действий со стороны страхователя.

Этот вариант устраняет лишь проблему лазеек и злоупотреблений в законодательстве. Остальные проблемы остаются без решения.

2. Введение нового вида – страхования поручительств по аналогии с западными Surety Bond. Бесспорными плюсами этого инструмента являются:

- **Защита от всех рисков.** Страхование поручительств – безусловный инструмент обеспечения обязательств по госконтрактам. Страховая компания должна обеспечить исполнение договора вне зависимости от причин нарушения страхователем контракта.
- **Наличие у страхователя стимулов для выполнения обязательств.** Страхование поручительств предполагает возможность предъявления регрессных требований к страхователю после выплаты возмещения выгодоприобретателю.

- **Наличие западных перестраховочных емкостей** по перестрахованию договоров страхования поручительств, по которым покрываются риски неисполнения страхователем своих обязательств по основным договорам.

Таким образом, разрешаются все противоречия. Страхование поручительств, будучи безусловным обязательством, предусматривающим право регресса, может успешно конкурировать с банковскими гарантиями. При этом отличительной особенностью этого инструмента является возможность передавать риски на международный перестраховочный рынок.

При введении страхования поручительств в России необходимо также учесть опыт регулирующих органов ЕС, предъявляющих более высокие требования к марже платежеспособности и капиталу компаний, занимающихся страхованием поручительств.

*Таблица 6. Сравнительные характеристики страхования ответственности по госконтрактам и страхования поручительств*

Параметр	Страхование ответственности по госконтрактам	Страхование поручительств
Условность обязательств	Обязательства условные — выплаты осуществляются, если событие было признано страховым случаем	Обязательства безусловные — выплаты осуществляются в любом случае при наступлении события — невыполнении обязательств
Право регресса	Нет права регресса исходя из сути страхования ответственности	Есть право регресса
Западные перестраховочные емкости	Нет доступа	Есть доступ

*Источник: «Эксперт РА»*

## Лидеры рынка: страховые подрядчики

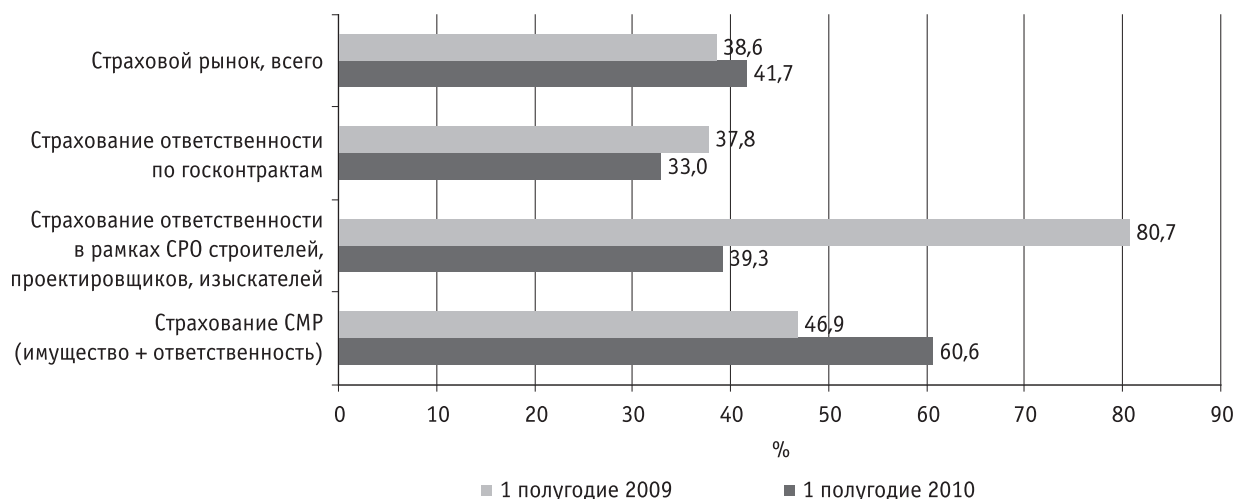
Уровень концентрации рынка страхования СМР превышает среднерыночные показатели. Так, доля топ-5 страховщиков СМР в 1 полугодии 2010 года составила 60,6% (41,7% по рынку в целом), доля топ-20 – 80,4% (70,2%). Уровень концентрации на рынке постоянно растет за счет увеличения доли группы «СОГАЗ». Лидерами рынка страхования СМР в 1 полугодии 2010 года были группа «СОГАЗ», система «Росгосстрах» и компания «Гефест». За тот же период в тройку лидеров по взносам по страхованию ответственности по СМР (кроме страхования ответственности в рамках СРО и по госконтрактам) вошли Страховой дом ВСК, группа компаний «Помощь» и группа «АльфаСтрахование».

Наиболее «специализированными» страховщиками СМР с точки зрения доли страхования СМР и ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков и изыскателей в совокупных взносах в 1 полугодии 2010 года были Страховая бизнес-группа, компания «Гефест» и группа компаний «Помощь».

Уровень концентрации на рынке страхования ответственности в рамках СРО крайне нестабилен, так как рынок только формируется. На рынке еще не появилось явных лидеров. В 1 полугодии 2010 года наибольший объем взносов по страхованию ответственности в рамках СРО получили СОГАЗ, Ингосстрах и УРАЛСИБ.

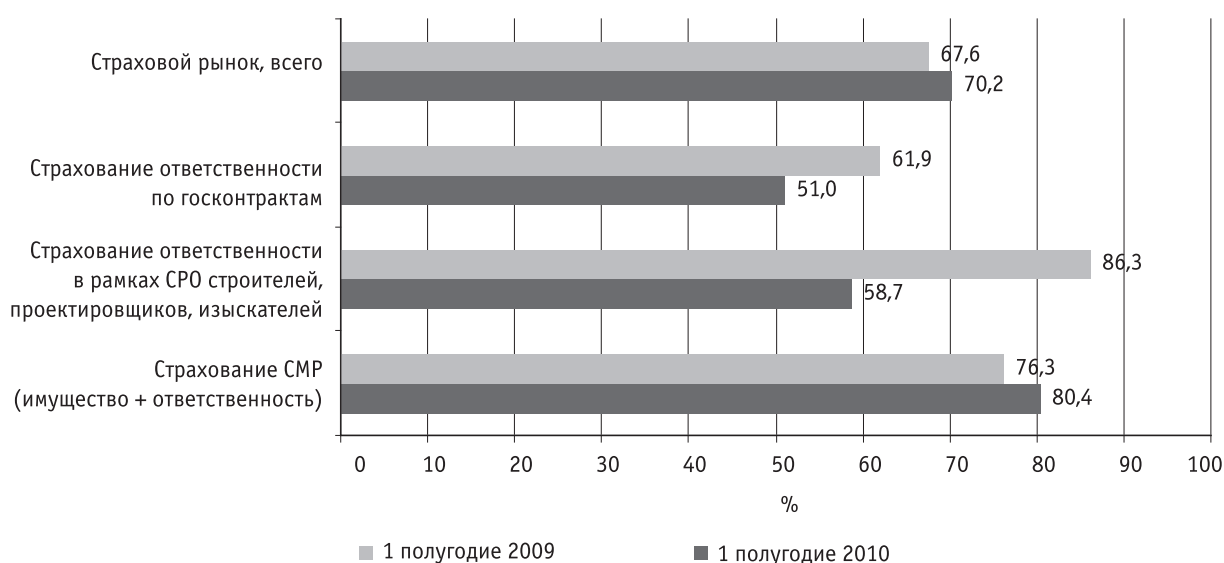
Наименее концентрированным из всех трех анализируемых рынков является рынок страхования ответственности по госконтрактам (в 1 полугодии 2010 года доля топ-5 составляла 33,0%, доля топ-20 – 51,0%). При этом уровень концентрации за последние полтора года постоянно снижался. Крупные и надежные компании не хотели иметь значительную долю страхования ответственности по госконтрактам в своих страховых портфелях, а средним и небольшим страховщикам нарастить объемы бизнеса не позволяли их размер и величина принимаемых рисков наряду с повышением внимания ФССН к этому виду страхования. В 1 полугодии 2010 года лидерами рынка страхования ответственности по госконтрактам были группа компаний «Помощь», Страховой дом ВСК и «Русский Страховой Центр».

График 8. Полугодовая динамика доли топ-5 во взносах



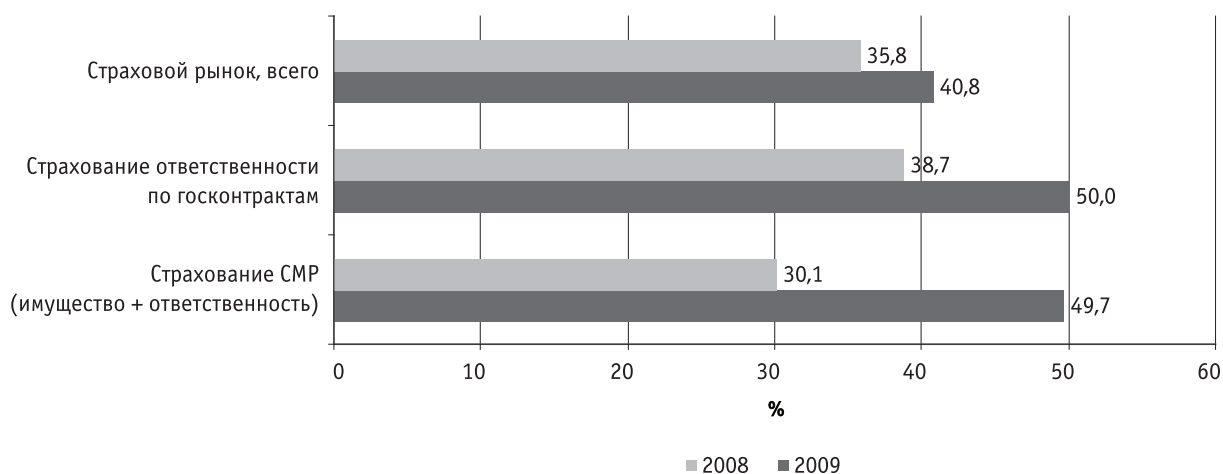
Источник: «Эксперт РА»

График 9. Полугодовая динамика доли топ-20 во взносах



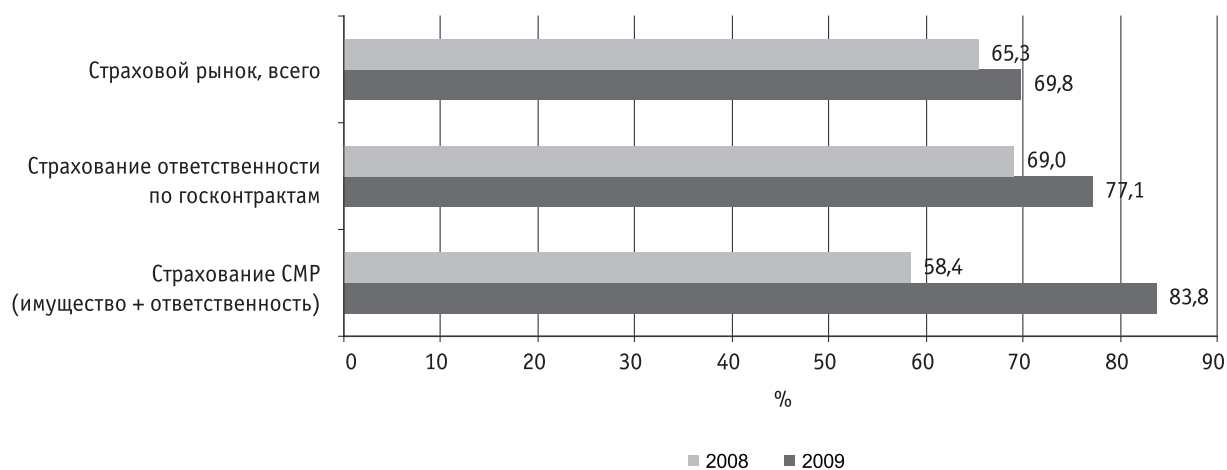
Источник: «Эксперт РА»

График 10. Годовая динамика доли топ-5 во взносах



Источник: «Эксперт РА»

График 11. Годовая динамика доли топ-20 во взносах



Источник: «Эксперт РА»



# Рынок страхования СМР и ответственности по госконтрактам: пути расходятся

Таблица 7. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество + ответственность), 1 полугодие 2010 года

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. рублей	Уровень вы- плат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
1	Группа «СОГАЗ»	4 400 186	0,3	1 419	140
2	Система «Росгосстрах»	640 053	0,0	281	55
3	Гефест	524 693	28,5	208	19
4	Группа компаний «Помощь»	428 293	0,0	75	9
5	Группа «АльфаСтрахование»	399 565	50,1	984	12
6	Страховой дом ВСК	385 634	5,8	14 479	58
7	РЕСО-Гарантия	277 272	6,9	3 263	23
8	Группа «Ингосстрах»	244 541	26,5	506	-58
9	«Страховая бизнес-группа»	188 809	0,0	105	-56
10	Группа «Капитал»	149 494	0,0	217	180
11	Группа «РОСНО»	110 807	0,0	88	27
12	«Согласие»	109 915	5,7	87	-21
13	САК «Альянс»	102 261	12,3	н. д	-14
14	«Русская страховая транспортная компания»	91 587	0,0	146	174
15	Энергогарант	76 992	0,0	543	-72
16	Страховая группа МСК	75 858	8,3	8 223	23
17	Проминстрах	74 466	0,0	6	н.д.
18	«Россия»	68 186	18,6	180	35
19	Группа «Югория»	67 047	5,9	217	16
20	«Русский Страховой Центр»	65 374	0,0	34	-52
21	ВТБ «Страхование»	59 593	24,9	31	8 425
22	«Якорь»	51 186	0,0	34	9
23	Группа «Цюрих»	46 478	0,0	н. д	89
24	«Ростра»	44 808	1,0	98	74
25	«Регион Союз»	42 816	0,0	463	457
26	Регионгарант	41 067	0,0	130	-14
27	ГУТА-Страхование	32 626	3,4	73	-36
28	«Строительная страховая группа»	29 860	0,0	299	-69
29	Группа «УРАЛСИБ»	24 690	9,1	723	-51
30	Сургутнефтегаз	24 057	110,3	48	7 745
31	Группа «Ренессанс Страхование»	16 722	0,4	95	-6
32	«Стерх»	16 258	0,6	70	-8
33	Страховая группа «Росэнерго»	13 275	0,0	178	-31
34	«Межотраслевой страховой центр»	12 805	0,0	н. д	107
35	«ПАРИ»	12 603	0,4	80	-8

Окончание таблицы 7

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. рублей	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
36	«Экспресс Гарант»	10 025	1,0	10	—
37	Межрегионгарант	9 008	0,0	2	188
38	«Московия»	8 060	0,0	5	25 088
39	ДальЖАСО	7 531	0,0	1	11 486
40	«Гелиос Резерв»	6 314	2,2	134	98
41	Группа компаний «МАКС»	5 743	0,7	52	-99
42	Группа «Адмирал»	4 198	1,4	36	-59
43	«ОСНОВА»	4 166	0,1	31	-98
44	ВИТАЛ-Полис	3 457	0,0	42	-4
45	«КИТ Финанс Страхование»	3 403	29,0	15	-27
46	«Самара»	2 939	0,0	8	-67
47	НАСКО	2 502	38,5	60	-85
48	Полис-Гарант	1 852	0,0	7	550
49	«ЭРГО Русь»	1 686	0,0	39	-17
50	«ОРАНТА Страхование»	1 478	0,3	63	-64
51	НСГ	1 091	9,7	37	-98
52	Евро-Полис	651	0,0	4	41
53	Группа «Чулпан»	565	18,8	35	39
54	Адвант-Страхование	505	0,0	35	237
55	«Гайде»	317	—	10	-97
56	АСКО	253	1,2	20	-71
57	«Надежда»	207	0,0	16	н. д.
58	«Д2 Страхование»	144	0,0	1	-86
59	«АВЕСТА»	18	0,0	11	-100
60	«Объединенная страховая компания»	3	0,0	2	н. д.

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 8. Ранжирование страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество + ответственность), 2009 год

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
1	Группа «СОГАЗ»	4 170 714	1,8	2 354	38,1
2	Система «Росгосстрах»	1 263 883	1,2	1 060	9,0
3	Гефест	1 102 443	6,8	678	-16,9
4	Группа «Ингосстрах»	1 007 542	35,1	977	26,4

# Рынок страхования СМР и ответственности по госконтрактам: пути расходятся

Продолжение таблицы 8

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
5	Группа «МАКС»	969 222	0,0	266	469,9
6	Страховая группа «Помощь»	812 842	3,7	220	-35,0
7	«Страховая бизнес-группа»	651 341	0,0	502	99,9
8	АльфаСтрахование	591 433	172,4	716	6,8
9	«Военно-страховая компания»	586 260	27,3	11 031	17,9
10	РЕСО-Гарантия	573 250	10,7	5 821	-40,7
11	ЭНЕРГОГАРАНТ	463 157	1,6	808	49,3
12	Страховая группа МСК	432 524	1,7	1 114	-5,5
13	«Согласие»	347 872	16,8	403	58,9
14	«Якорь»	307 396	1,4	52	-34,1
15	Группа «Капитал»	227 447	35,9	104	-60,8
16	«Ростра»	203 573	4,8	257	176,1
17	«Русский Страховой Центр»	185 599	0,0	63	96,2
18	Группа «РОСНО»	161 453	9,1	192	-65,2
19	ГУТА-Страхование	153 701	0,0	203	78,1
20	«Русская страховая транспортная компания»	146 755	0,0	114	-42,3
21	«Альянс»	133 706	0,4	230	-57,2
22	Регион-Гарант	125 196	4,5	317	-5,4
23	«Строительная Страховая Группа»	117 736	0,0	250	2 535,2
24	Группа «Адмирал»	111 177	0,7	101	254,5
25	«Россия»	107 568	14,0	525	-35,9
26	Группа «УРАЛСИБ»	97 769	27,3	2 370	-8,7
27	«Югория»	93 653	9,2	559	-53,3
28	Группа «РОСЭНЕРГО»	83 871	0,5	280	-22,1
29	НСГ	67 690	0,0	78	-84,1
30	Межрегионгарант	54 583	0,0	9	1 350,9
31	«Регион Союз»	45 471	0,0	493	685,5
32	Группа «Ренессанс Страхование»	43 007	9,4	231	-57,9
33	Инногарант	37 394	0,0	85	24,8
34	«ВТБ Страхование»	37 124	6,6	36	59,3
35	Сургутнефтегаз	33 678	5,0	32	-70,4
36	«Стерх»	29 766	0,0	213	145,9
37	«Чартис»	28 443	56,3	56	-76,0
38	РК-гарант	25 286	0,0	119	-39,4
39	Прогресс-Гарант	25 014	12,6	149	-74,2
40	«Экспресс Гарант»	22 058	0,0	14	5 993,4
41	«ПАРИ»	20 549	1,5	101	7,4

Окончание таблицы 8

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
42	«Межотраслевой страховой центр»	17 890	1,6	76	-87,0
43	НАСКО	17 409	865,7	1 438	-31,8
44	«Самара»	17 245	11,1	64	-61,3
45	«Московия»	17 173	0,0	2	-60,8
46	«ОРАНТА Страхование»	16 914	7,7	17	-36,8
47	АВЕСТА	15 553	0,0	2	838,1
48	Группа «Чулпан»	12 437	0,0	104	-92,9
49	«Мегаполис»	11 159	0,0	301	271,0
50	«Гайде»	10 390	23,8	11	-43,5
51	КИТ-Финанс	9 690	10,0	190	27,9
52	Гелиос-Резерв	8 206	1,8	167	—
53	«Цюрих»	6 756	10,4		-41,7
54	ВИТАЛ-Полис	5 723	0,0	102	-30,8
55	«ЭРГО Русь»	4 133	75,5	347	19,4
56	АСКО	2 662	0,0	115	312,1
57	Страховая группа «Генезис»	1 493	0,0	44	165,7
58	«Объединенная страховая компания»	1 172	0,0	58	-21,0
59	«Алроса»	888	0,0	10	17,2
60	Адвант-Страхование	825	19,0	23	36,6

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 9. Ранжирование страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество), 1 полугодие 2010 года

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
1	Группа «СОГАЗ»	4 370 700	0,3	н. д.	148,4
2	Система «Росгосстрах»	636 556	0,0	167	57,9
3	Гепест	523 872	28,5	205	18,8
4	Группа «АльфаСтрахование»	360 227	55,6	312	н. д.
5	Группа компаний «Помощь»	338 390	0,0	69	42,2
6	Группа «Ингосстрах»	227 179	28,5	180	-59,4
7	Страховой дом ВСК	197 114	9,6	1 366	-14,1
8	«Страховая бизнес-группа»	181 093	0,0	53	-57,5
9	Группа «Капитал»	140 811	0,8	120	н. д.
10	Группа «РОСНО»	110 648	0,0	83	26,5
11	«Согласие»	109 818	5,7	77	-21,4

Продолжение таблицы 9

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взно- сов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
12	САК «Альянс»	99 222	12,6	н. д.	-14,2
13	«Русская страховая транспортная компания»	88 801	0,0	49	170,1
14	Энергогарант	73 528	0,0	407	-72,9
15	«Россия»	66 602	18,9	120	37,9
16	«Русский Страховой Центр»	65 020	0,0	24	-49,6
17	Проминстрах	64 716	0,0	4	–
18	«Югория»	61 160	6,4	145	15,2
19	ВТБ «Страхование»	58 898	25,2	23	8 510,8
20	«Якорь»	50 461	0,0	23	9,5
21	Группа «Цюрих»	45 608	0,0	н. д.	94,2
22	«Ростра»	42 152	0,8	63	89,3
23	Регионгарант	40 747	0,0	89	-13,0
24	Страховая группа МСК	39 752	15,3	5 933	–
25	«Регион Союз»	35 372	0,0	218	821,6
26	ГУТА-Страхование	31 608	3,5	59	-37,6
27	«Строительная страховая группа»	28 561	0,0	108	-70,7
28	Группа «УРАЛСИБ»	24 074	9,4	682	-52,3
29	Сургутнефтегаз	23 942	110,7	40	8 968,9
30	Группа «Ренессанс Страхование»	14 780	0,4	85	-15,1
31	«Стерх»	14 275	0,7	51	-19,2
32	Страховая группа «Росэнерго»	13 212	0,0	165	-31,5
33	«ПАРИ»	11 690	0,3	12	-13,4
34	«Межотраслевой страховой центр»	10 159	3,1	н. д.	н. д.
35	«Экспресс Гарант»	9 952	1,0	5	–
36	Межрегионгарант	9 008	0,0	2	218,6
37	«Московия»	7 885	0,0	4	24 540,6
38	ДальЖАСО	7 531	0,0	1	11 486,2
39	Группа компаний «МАКС»	5 487	0,0	29	-99,4
40	«Гелиос Резерв»	4 445	0,0	8	н. д.
41	Группа «Адмирал»	4 198	1,4	36	-59,3
42	«ОСНОВА»	3 920	0,1	17	-97,7
43	ВИТАЛ-Полис	3 457	0,0	42	-4,3
44	«Самара»	2 939	0,0	8	-66,7
45	«КИТ Финанс Страхование»	2 656	37,2	7	-31,4
46	Полис-Гарант	1 852	0,0	7	н. д.
47	«ЭРГО Русь»	1 378	0,0	13	78,5
48	«ОРАНТА Страхование»	1 341	0,4	53	-65,2

Окончание таблицы 9

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
49	НАСКО	1 098	0,0	35	-82,1
50	Евро-Полис	638	0,0	4	38,1

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 10. Рейтинг страховщиков по взносам по страхованию СМР (имущество), 2009 год

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
1	Группа «СОГАЗ»	4 067 168	1,8	н. д.	44,4
2	Система «Росгосстрах»	1 219 160	1,2	614	6,3
3	Гефест	994 288	7,5	428	-24,9
4	Группа «Ингосстрах»	778 376	28,6	404	63,6
5	«Страховая бизнес-группа»	641 980	0,0	281	103,1
6	«Военно-страховая компания»	486 269	32,3	3 823	-0,2
7	Энергогарант	451 635	1,0	561	84,9
8	Группа компаний «Помощь»	404 834	н. д.	н. д.	н. д.
9	«Согласие»	346 177	16,9	356	60,0
10	«Якорь»	306 210	0,7	69	-33,8
11	«Русский Страховой Центр»	185 037	0,0	52	96,4
12	«Ростра»	179 623	4,7	109	143,6
13	«ОСНОВА»	168 988	0,0	27	73,5
14	Группа «РОСНО»	161 294	9,1	190	-65,2
15	ГУТА-Страхование	153 115	0,0	210	65,9
16	«Русская страховая транспортная компания»	144 294	0,0	114	-42,9
17	Регионгарант	123 305	4,6	218	-4,5
18	«Строительная страховая группа»	117 050	0,0	149	2 539,3
19	Группа «Адмирал»	111 177	0,7	101	254,5
20	«Россия»	103 250	14,7	355	-45,1
21	Страховая группа МСК	96 647	6,4	711	-41,6
22	Группа «УРАЛСИБ»	96 232	27,7	2 079	-16,2
23	«Югория»	94 075	9,2	299	-57,2
24	Страховая группа «Росэнерго»	81 463	0,5	196	-4,9
25	Группа «Цюрих»	69 147	0,4	55	-54,2
26	Межрегионгарант	50 881	0,0	8	2 659,3
27	«Регион Союз»	45 471	0,0	459	685,5
28	«ВТБ Страхование»	36 837	6,7	30	72,2



# Рынок страхования СМР и ответственности по госконтрактам: пути расходятся

Окончание таблицы 10

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
29	Сургутнефтегаз	33 223	5,1	23	-70,6
30	«Стерх»	29 766	0,0	94	143,6
31	Группа «Ренессанс Страхование»	28 578	13,8	149	-69,2
32	«Экспресс Гарант»	21 961	0,0	7	82 656,6
33	«ПАРИ»	20 047	1,5	40	6,8
34	«Самара»	17 245	11,1	64	-61,3
35	«Московия»	17 174	0,0	2	-60,6
36	«ОРАНТА Страхование»	15 217	н. д.	н. д.	-33,7
37	Группа «Чулпан»	11 556	0,0	59	-93,2
38	«Гайде»	10 216	24,2	5	-41,2
39	НАСКО	8 079	1 808,2	615	-61,8
40	«КИТ Финанс Страхование»	7 899	12,0	166	90,0

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 11. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности по СМР (кроме страхования СРО и госконтрактов), 1 полугодие 2010 года

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
1	Страховой дом ВСК	188 519	1,8	13 113	1 199
2	Группа компаний «Помощь»	89 903	0,0	6	-41
3	Группа «АльфаСтрахование»	39 263	0,0	668	н. д.
4	Страховая группа МСК	36 106	0,5	2 290	52 997
5	Группа «СОГАЗ»	30 128	1,8	н. д.	-55
6	Группа «Ингосстрах»	17 361	0,9	326	-20
7	Проминстрах	9 750	0,0	2	—
8	Группа «Капитал»	8 683	2,3	97	н. д.
9	«Страховая бизнес-группа»	7 716	0,0	52	17
10	«Регион Союз»	7 444	0,0	245	93
11	Система «Росгосстрах»	3 497	0,9	114	-62
12	Энергогарант	3 464	0,9	136	1
13	САК «Альянс»	3 039	5,1	н. д.	1
14	«Русская страховая транспортная компания»	2 786	0,0	97	437
15	«Ростра»	2 656	3,6	35	-23
16	«Межотраслевой страховой центр»	2 646	0,5	н.д.	н. д.
17	«Стерх»	1 983	0,0	19	6 297

Окончание таблицы 11

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
18	«Гелиос Резерв»	1 869	7,3	126	н.д.
19	«Россия»	1 584	2,8	60	-27
20	НАСКО	1 405	68,6	25	-86
21	«Строительная страховая группа»	1 298	0,0	191	619
22	ГУТА-Страхование	1 018	0,0	14	60
23	Группа «Цюрих»	870	0,0	н. д.	-19
24	Гефест	821	28,5	3	15
25	НСГ	762	0,0	10	-5
26	«КИТ Финанс Страхование»	747	0,0	8	-3
27	«Якорь»	725	0,0	12	-17
28	«ВТБ Страхование»	695	0,0	8	4 533
29	Группа «УРАЛСИБ»	616	0,0	41	101
30	Группа «Чулпан»	466	0,0	7	31
31	«ПАРИ»	459	2,8	40	212
32	Группа «Ренессанс Страхование»	402	0,0	10	20
33	«Русский Страховой Центр»	354	0,0	10	4
34	Регионгарант	320	0,0	41	-71
35	«ЭРГО Русь»	308	0,0	26	-76
36	Группа компаний «МАКС»	256	15,6	23	-43
37	«ОСНОВА»	246	0,0	14	-38
38	«Гайде»	188	0,0	7	8
39	«Московия»	175	0,0	1	—
40	Группа «РОСНО»	159	0,0	5	1 669

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 12. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности по СМР (кроме страхования СРО и госконтрактов), 2009 год

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
1	Группа компаний «Помощь»	408 008	н. д.	н. д.	н. д.
2	«Военно-страховая компания»	99 992	2,8	7 208	898,9
3	Группа «СОГАЗ»	94 332	0,1	н. д.	51,6
4	Группа «Ингосстрах»	81 305	0,9	504	52,2
5	Система «Росгосстрах»	44 723	1,8	446	235,9
6	Гефест	20 321	0,0	8	597,1

Окончание таблицы 12

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
7	«Ростра»	17 472	4,7	149	324,4
8	Энергогарант	11 586	0,0	255	-79,1
9	«Регион Союз»	9 786	0,0	532	60,4
10	«Страховая бизнес группа»	9 560	0,0	223	-2,9
11	НАСКО	9 250	50,0	813	112,4
12	«Россия»	4 318	0,2	99	-43,5
13	Межрегионгарант	3 702	0,0	8	93,0
14	«Югория»	3 520	10,3	269	55,5
15	ГУТА-Страхование	2 480	0,0	74	524,7
16	«Русская страховая транспортная компания»	2 461	0,0	114	70,1
17	Страховая группа «Росэнерго»	2 408	0,0	84	-89,1
18	Группа «Цюрих»	2 302	0,0	42	-73,2
19	Регионгарант	1 891	0,0	99	-42,5
20	«ОРАНТА Страхование»	1 697	н. д.	н. д.	-55,4
21	Группа «УРАЛСИБ»	1 537	11,3	299	135,0
22	«КИТ Финанс Страхование»	1 501	1,8	24	-56,1
23	«ЭРГО Русь»	1 401	408,1	28	25,8
24	«Якорь»	1 185	176,8	38	-68,5
25	Группа «Ренессанс Страхование»	1 161	10,3	51	-77,1
26	Группа «Чулпан»	992	0,0	45	-80,9
27	НСГ	762	0,0	10	-4,5
28	«Строительная страховая группа»	686	0,0	111	1 977,4
29	«Русский Страховой Центр»	562	0,0	15	47,9
30	«ОСНОВА»	551	0,0	20	-86,8
31	«Согласие»	482	22,2	24	-75,4
32	Сургутнефтегаз	455	0,0	9	-41,5
33	«Стерх»	342	0,0	14	47,4
34	«ПАРИ»	338	0,0	41	-4,0
35	«ВТБ Страхование»	287	0,0	6	-85,0
36	АСКО	220	0,0	34	67,9
37	Адвант-Страхование	203	77,3	15	-66,4
38	«Гайде»	174	0,0	6	-82,9
39	Группа «РОСНО»	159	0,0	2	137,1
40	Полис-Гарант	139	0,0	2	1 163,6

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 13. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей, 1 полугодие 2010 года

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
1	Группа «СОГАЗ»	84 004	0,8	4 693	895
2	Группа «Ингосстрах»	39 647	0,2	2 111	н. д.
3	Группа «УРАЛСИБ»	38 838	0,0	3 224	10 779
4	Гефест	22 286	0,5	687	893
5	«Ростра»	20 747	0,0	1 056	—
6	Сургутнефтегаз	15 354	0,6	795	—
7	Энергогарант	14 147	0,0	1 012	—
8	«Россия»	13 268	0,2	1 022	1 650
9	«Группа компаний «Помощь»	9 704	0,0	н. д.	н. д.
10	«Русская страховая транспортная компания»	6 253	0,3	н. д.	—
11	«Стерх»	6 038	1,3	217	3 331
12	АСКО	5 496	0,0	308	—
13	«Регион Союз»	4 573	0,0	140	—
14	«Объединенная страховая компания»	4 495	2,4	230	—
15	«Строительная страховая группа»	4 440	3,2	208	—
16	Группа «Капитал»	3 945	0,0	192	—
17	Страховая группа «Росэнерго»	3 931	0,0	491	—
18	НАСКО	3 834	0,1	221	—
19	Авант-Страхование	3 271	0,1	178	—
20	Страховая группа МСК	3 270	0,1	231	—
21	Группа «Адмирал»	3 013	0,0	305	5 694
22	Группа «Чулпан»	2 919	0,3	111	23
23	Регионгарант	2 816	0,0	171	—
24	Межрегионгарант	2 714	0,0	72	—
25	«ОСНОВА»	2 101	0,0	132	7 404
26	Группа «Ренессанс Страхование»	1 540	0,0	1	-7
27	«Самара»	1 453	0,0	79	145
28	«АВЕСТА»	1 335	0,4	66	756
29	«Русский Страховой Центр»	1 320	0,0	73	—
30	«КИТ Финанс Страхование»	1 213	0,0	58	8 564
31	ДальЖАСО	1 108	0,0	60	—
32	«Страховая бизнес-группа»	1 102	0,0	41	-97
33	«ЭРГО Русь»	945	0,0	46	151
34	«Гайде»	828	0,0	36	653
35	«Надежда»	700	0,0	47	—

Окончание таблицы 13

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
36	Группа «БАСК»	597	0,0	12	–
37	Проминстрах	501	0,0	5	–
38	«ПАРИ»	454	0,0	28	578
39	«Экспресс Гарант»	200	0,0	24	–
40	«Якорь»	195	0,0	4	–

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 14. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков, изыскателей, 2009 год

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров
1	Группа «СОГАЗ»	45 919	0,0	3 166
2	Группа «Ингосстрах»	27 768	0,0	1 148
3	Гэфест	25 335	0,0	762
4	«Югория»	20 563	0,2	975
5	Группа «УРАЛСИБ»	14 238	0,0	1 002
6	«Россия»	7 092	0,2	497
7	«Ростра»	7 083	0,0	322
8	«Стерх»	7 034	0,4	200
9	Группа компаний «Помощь»	6 645	0,0	н.д.
10	Сургутнефтегаз	4 024	0,6	268
11	«Самара»	3 091	0,0	157
12	Группа «Адмирал»	2 945	0,0	282
13	«Строительная страховая группа»	2 736	0,0	67
14	«Объединенная страховая компания»	2 552	0,0	152
15	Авант-Страхование	2 549	0,0	124
16	«Русская страховая транспортная компания»	1 708	0,0	132
17	Группа «Ренессанс Страхование»	1 652	0,0	1
18	АСКО	1 525	0,0	101
19	Группа «Чулпан»	1 393	0,0	10
20	«Согласие»	1 212	2,2	23
21	«ОСНОВА»	1 058	0,0	90
22	«Русский Страховой Центр»	910	0,0	48
23	«Гайде»	894	0,0	34
24	Страховая группа МСК	670	0,0	45
25	«Якорь»	574	0,0	9
26	НАСКО	477	0,0	29

Окончание таблицы 14

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров
27	Полис-Гарант	460	0,0	21
28	«ЭРГО Русь»	377	н. д.	22
29	ДальЖАСО	335	0,0	36
30	«КИТ Финанс Страхование»	290	0,0	10

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 15. Ранжирование страховщиков по доле страхования СМР и страхования ответственности в рамках СРО строителей, проектировщиков и изыскателей в совокупных взносах, 1 полугодие 2010 года

№	Компания / страховая группа	Доля страхования СМР и СРО в совокупных взносах, %	Взносы, тыс. руб.		
			Всего (кроме платежей по ОМС)	Страхование СМР	Страхование СРО строителей, проектировщиков, изыскателей
1	«Страховая бизнес группа»	73,9	257 154	188 809	1 102
2	Гефест	71,8	761 579	524 693	22 286
3	Группа компаний «Помощь»	55,6	787 306	428 293	9 704
4	«Строительная страховая группа»	52,5	65 355	29 860	4 440
5	Проминстрах	41,3	181 310	74 466	501
6	Группа «СОГАЗ»	14,7	30 490 576	4 400 186	84 004
7	«Стерх»	14,4	154 899	16 258	6 038
8	«Якорь»	14,2	362 823	51 186	195
9	«Русская страховая транспортная компания»	13,2	742 423	91 587	6 253
10	«Регион Союз»	13,0	365 655	42 816	4 573
11	Регионгарант	12,8	341 904	41 067	2 816
12	САК «Альянс»	12,4	822 138	102 261	0
13	Авант-Страхование	9,3	40 739	505	3 271
14	«Московия»	8,4	96 910	8 060	50
15	«Экспресс Гарант»	7,3	139 512	10 025	200
16	Межрегионгарант	6,4	184 121	9 008	2 714
17	Страховая группа «Росэнерго»	6,2	278 159	13 275	3 931
18	«Россия»	5,0	1 634 097	68 186	13 268
19	«Русский Страховой Центр»	4,2	1 577 545	65 374	1 320
20	«ОСНОВА»	4,2	150 260	4 166	2 101
21	«Межотраслевой страховой центр»	4,0	318 897	12 805	0
22	Энергогарант	3,8	2 369 963	76 992	14 147
23	Страховой дом ВСК	3,3	11 775 133	385 634	0
24	Группа «АльфаСтрахование»	3,0	13 309 808	399 565	0
25	«Самара»	2,9	150 619	2 939	1 453
26	ДальЖАСО	2,9	301 815	7 531	1 108



Окончание таблицы 15

№	Компания / страховая группа	Доля страхования СМР и СРО в совокупных взносах, %	Взносы, тыс. руб.		
			Всего (кроме платежей по ОМС)	Страхование СМР	Страхование СРО строителей, проектировщиков, изыскателей
27	Группа «Адмирал»	2,5	284 133	4 198	3 013
28	Группа «Капитал»	2,2	6 830 437	149 494	3 945
29	«ПАРИ»	2,2	583 677	12 603	454
30	«Ростра»	2,2	2 961 681	44 808	20 747
31	«ВТБ Страхование»	2,1	2 820 371	59 593	0
32	«Гелиос Резерв»	2,1	301 117	6 314	0
33	«Югория»	2,0	3 355 288	67 047	н. д.
34	ВИТАЛ-Полис	1,8	194 283	3 457	0
35	Система «Росгосстрах»	1,7	38 638 939	640 053	н. д.
36	«Согласие»	1,6	6 929 614	109 915	0
37	РЕСО-Гарантия	1,6	22 218 915	277 272	н. д.
38	Сургутнефтегаз	1,5	2 543 828	24 057	15 354
39	ГУТА-Страхование	1,4	2 305 576	32 626	0
40	Группа «Цюрих»	1,3	3 547 010	46 478	0
41	Группа «Ингосстрах»	1,3	22 729 296	244 541	39 647
42	«Объединенная страховая компания»	1,2	365 454	37	4 495
43	Группа «УРАЛСИБ»	1,2	5 265 740	24 690	38 838
44	Полис-Гарант	1,2	163 681	1 852	105
45	Группа «РОСНО»	1,0	11 212 832	110 807	0
46	«АВЕСТА»	0,9	146 382	18	1 335
47	АСКО	0,9	643 580	253	5 496
48	«КИТ Финанс Страхование»	0,9	532 467	3 403	1 213
49	Евро-Полис	0,9	76 159	651	0
50	Страховая группа МСК	0,8	9 387 340	75 858	3 270

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 16. Ранжирование страховщиков по доле страхования СМР в совокупных взносах, 2009 год

№	Компания / страховая группа	Доля страхования СМР в совокупных взносах, %	Взносы, тыс. руб.	
			Всего (кроме платежей по ОМС)	Страхование СМР
1	Гефест	77,0	1 431 272	1 102 443
2	Страховая группа «Помощь»	55,3	1 468 611	812 842
3	«Строительная Страховая Группа»	53,5	220 211	117 736
4	«Страховая бизнес-группа»	53,0	1 229 905	651 341
5	«Якорь»	38,0	808 553	307 396
6	Регион-Гарант	21,5	582 999	125 196

Продолжение таблицы 16

№	Компания / страховая группа	Доля страхования СМР в совокупных взносах, %	Взносы, тыс. руб.	
			Всего (кроме платежей по ОМС)	Страхование СМР
7	«Русская страховая транспортная компания»	14,5	1 014 311	146 755
8	Группа «РОСЭНЕРГО»	13,2	633 599	83 871
9	Группа «Адмирал»	13,2	840 314	111 177
10	Группа «МАКС»	13,1	7 373 537	969 222
11	Межрегионгарант	11,3	481 703	54 583
12	«Стерх»	11,3	263 367	29 766
13	«Регион Союз»	9,8	463 136	45 471
14	Группа «СОГАЗ»	9,7	42 822 464	4 170 714
15	ЭНЕРГОГАРАНТ	9,2	5 009 768	463 157
16	«АВЕСТА»	9,2	169 706	15 553
17	«Московия»	8,5	202 563	17 173
18	«Альянс»	8,3	1 604 661	133 706
19	«Экспресс Гарант»	7,1	309 816	22 058
20	РК-гарант	6,9	368 901	25 286
21	«Самара»	6,2	280 124	17 245
22	«Ростра»	5,5	3 672 715	203 573
23	«Русский Страховой Центр»	5,2	3 579 489	185 599
24	«Мегаполис»	4,1	272 447	11 159
25	«Согласие»	3,8	9 220 895	347 872
26	ГУТА-Страхование	3,3	4 658 374	153 701
27	«Межотраслевой страховой центр»	3,1	585 807	17 890
28	«Военно-страховая компания»	3,0	19 593 075	586 260
29	«Гайде»	2,9	354 290	10 390
30	АльфаСтрахование	2,9	20 250 600	591 433
31	Группа «КапиталЪ»	2,7	8 423 364	227 447
32	НСГ	2,6	2 586 260	67 690
33	ВИТАЛ-Полис	2,5	225 406	5 723
34	Гелиос-Резерв	2,3	364 602	8 206
35	Группа «Ингосстрах»	2,2	45 896 191	1 007 542
36	«Россия»	2,1	5 112 689	107 568
37	«ПАРИ»	1,9	1 071 353	20 549
38	Страховая группа МСК	1,9	22 649 625	432 524
39	РЕСО-Гарантия	1,9	30 161 329	573 250
40	Система «Росгосстрах»	1,9	67 958 498	1 263 883
41	«Чартис»	1,7	1 647 193	28 443
42	Инногарант	1,4	2 665 812	37 394
43	Группа «Югория»	1,3	7 284 461	93 653

Окончание таблицы 16

№	Компания / страховая группа	Доля страхования СМР в совокупных взносах, %	Взносы, тыс. руб.	
			Всего (кроме платежей по ОМС)	Страхование СМР
44	Сургутнефтегаз	1,1	3 020 654	33 678
45	НАСКО	1,1	1 651 916	17 409
46	«ВТБ-Страхование»	1,0	3 563 918	37 124
47	Авант-Страхование	1,0	83 587	825
48	«КИТ Финанс Страхование»	1,0	996 957	9 690
49	Группа «УРАЛСИБ»	0,8	12 357 649	97 769
50	Группа «РОСНО»	0,8	21 307 758	161 453

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 17. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности за неисполнение обязательств по госконтрактам, 1 полугодие 2010 года

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
1	Группа компаний «Помощь»	243 616	0,1	2 320	84
2	Страховой дом ВСК	162 617	2,2	4 930	-12
3	«Русский Страховой Центр»	132 333	0,3	325	-46
4	Гефест	73 246	0,4	211	11
5	«Ростра»	65 452	0,1	1 706	-52
6	Группа «СОГАЗ»	51 797	0,1	2 356	-29
7	«Регион Союз»	50 240	0,0	915	-28
8	Группа «Югория»	38 317	0,1	2 490	-19
9	«Согласие»	35 509	2,0	756	19
10	Группа «АльфаСтрахование»	32 424	2,2	1 717	-17
11	Система «Росгосстрах»	30 830	0,0	114	1 050
12	Страховая группа МСК	24 288	0,0	615	13
13	ГУТА-Страхование	19 135	0,2	557	117
14	Энергогарант	17 861	0,0	692	3
15	Страховая группа «Росэнерго»	16 057	0,0	642	54
16	Регионгарант	14 839	0,5	441	-29
17	Группа «УРАЛСИБ»	13 445	0,6	923	-50
18	Сургутнефтегаз	9 476	0,0	387	216
19	Группа компаний «МАКС»	8 935	0,0	475	-60
20	«Межотраслевой страховой центр»	8 814	0,6		-61
21	«Гелиос Резерв»	8 483	0,0	749	-60
22	«ОСНОВА»	7 421	0,5	125	190
23	«Русская страховая транспортная компания»	7 309	0,0	121	8

Окончание таблицы 17

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 1 полугодием 2009 года, %
24	«АВЕСТА»	7 141	3,1	393	-3
25	АСКО	6 826	31,9	852	-76
26	«Россия»	6 786	0,0	415	-60
27	«Самара»	5 465	22,0	24	497
28	«Объединенная страховая компания»	5 367	1,2	55	13
29	Группа «Ингосстрах»	5 324	0,0	217	-53
30	«Стерх»	4 576	0,2	175	-68
31	«Строительная страховая группа»	4 357	17,9	400	-87
32	Проминстрах	3 433	0,0	51	-65
33	НСГ	3 173	0,0	236	3
34	«ОРАНТА Страхование»	1 936	0,0	20	-66
35	«Якорь»	1 930	0,0	121	-73
36	«Гайде»	1 914	2,8	166	101
37	Группа «Капитал»	1 633	0,0	23	-79
38	«Экспресс Гарант»	1 388	0,0	56	8
39	НАСКО	1 362	0,0	350	-51
40	«Надежда»	1 280	0,0	106	-6

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 18. Рэнкинг страховщиков по взносам по страхованию ответственности за неисполнение обязательств по госконтрактам, 2009 год

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
1	Система «Росгосстрах»	705 133	93,8	432	249,9
2	Страховая группа «Помощь»	451 558	0,1	4 748	22,4
3	«Русский Страховой Центр»	406 929	1,1	1 039	104,2
4	«Военно-страховая компания»	360 853	1,8	17 481	-8,0
5	Страховая группа МСК	247 979	0,5	14 178	-37,9
6	«Ростра»	218 715	0,5	4 149	-58,3
7	Группа «СОГАЗ»	118 942	6,2	7 203	-30,4
8	«Югория»	111 041	9,2	7 149	-30,1
9	«Регион Союз»	109 140	0,0	3 202	599,4
10	Гефест	96 340	12,5	641	-61,8
11	АльфаСтрахование	83 990	4,8	5 939	-49,6

# Рынок страхования СМР и ответственности по госконтрактам: пути расходятся

Продолжение таблицы 18

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
12	«Страховая бизнес-группа»	67 035	0,0	126	-58,5
13	«Согласие»	54 851	1,7	1 706	-35,8
14	«Строительная Страховая Гуппа»	51 576	0,7	1 306	–
15	РК-гарант	51 351	0,0	2 508	281,9
16	Группа «Уралсиб»	47 464	1,1	3 228	-42,0
17	Группа «МАКС»	46 297	0,4	2 489	-16,6
18	Гелиос-Резерв	42 118	0,0	2 981	32,3
19	Регион-Гарант	39 384	1,5	1 027	26,9
20	АСКО	38 421	0,7	1 484	152,5
21	ЭНЕРГОГАРАНТ	37 233	2,8	2 293	-15,9
22	«Межотраслевой страховой центр»	35 825	1,8	4 209	-74,5
23	«ВТБ Страхование»	33 644	0,0	65	-36,4
24	ГУТА-Страхование	31 733	0,1	1 573	-62,5
25	НСГ	28 435	0,0	512	328,1
26	«Мегаполис»	28 015	0,2	824	-55,3
27	Группа «РОСЭНЕРГО»	27 581	0,0	690	-30,6
28	«Якорь»	24 100	0,0	1 906	-3,5
29	«Россия»	23 988	0,9	1 368	-28,7
30	Инногарант	22 566	1,3	1 170	–
31	«Стерх»	21 436	0,0	364	148,2
32	Группа «Ингосстрах»	19 112	0,0	921	-42,6
33	Группа «Капитал»	16 613	0,7	134	-51,1
34	ПРОМИНСТРАХ	15 549	0,0	199	679,4
35	«АВЕСТА»	13 666	3,7	934	3,2
36	Страховая группа «Генезис»	12 969	0,3	772	55,7
37	«Объединенная страховая компания»	11 904	1,4	300	209,0
38	«Русская страховая транспортная компания»	11 669	0,0	148	-10,1
39	Прогресс-Гарант	8 798	0,0	215	-38,8
40	Сургутнефтегаз	7 658	0,4	1 494	-40,1
41	«ОРАНТА Страхование»	7 027	2,2	77	-27,0
42	«ПАРИ»	6 573	0,0	307	34,5
43	НАСКО	6 084	0,1	407	72,8
44	Группа «Адмирал»	4 787	0,0	902	-25,6
45	«Надежда»	3 732	1,9	356	-42,9
46	Страховая группа «Авикос-Афес»	3 669	0,0	99	-5,6
47	«Самара»	3 496	51,1	112	-31,7

Окончание таблицы 18

№	Компания / страховая группа	Взносы, тыс. руб.	Уровень выплат, %	Количество договоров	Темпы прироста страховых взносов по сравнению с 2008 годом, %
48	«Гайде»	3 385	0,5	433	-67,4
49	Адвант-Страхование	2 528	0,1	559	-65,7
50	«КИТ Финанс Страхование»	2 150	0,0	127	87,0

Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Таблица 19. Топ-20 лидеров рынка по страхованию гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору по данным ФССН, 1 полугодие 2010 года

№	Компания	Взносы, тыс. руб.
1	СО «Помощь»	244 658
2	Страховой дом ВСК	215 061
3	«Актив»	135 532
4	«Русский Страховой Центр»	128 997
5	Мегарусс-Д	80 027
6	Гефест	72 470
7	«Отечество»	71 036
8	«Ростра»	64 508
9	Страховая группа МСК	58 904
10	СОГАЗ	50 722
11	«Регион Союз»	49 346
12	«Югория»	47 624
13	АльфаСтрахование	43 494
14	«Вертикаль»	39 215
15	«Согласие»	38 302
16	«Британский страховой дом»	34 270
17	«Первая страховая компания»	33 412
18	Гута-страхование	27 931
19	ИФ «Страхование»	27 393
20	РОСНО	26 004

Источник: «Эксперт РА» по данным ФССН

Таблица 20. Топ-20 лидеров рынка по страхованию гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору по данным ФССН, 2009 год

№	Компания	Взносы, тыс. руб.
1	СО «Помощь»	452 072
2	Страховой дом ВСК	426 107

Окончание таблицы 20

№	Компания	Взносы, тыс. руб.
3	«Русский страховой центр»	403 827
4	«Ростра»	258 152
5	«Московская страховая компания»	181 361
6	Гефест	153 558
7	СОГАЗ	151 796
8	«Югория»	109 006
9	«Регион Союз»	108 525
10	«Первая страховая компания»	107 578
11	АльфаСтрахование	99 743
12	«Актив»	94 623
13	«Спасские Ворота»	76 782
14	«Отечество»	68 483
15	«Страховая бизнес группа»	67 035
16	РК-Гарант	52 288
17	«Строительная страховая группа»	51 568
18	«Британский страховой дом»	50 182
19	«Согласие»	49 348
20	«УРАЛСИБ»	46 493

Источник: «Эксперт РА» по данным ФССН



## Интервью с экспертами рынка

**Интервью с Радием Сулеймановым, начальником отдела страхования технических рисков управления промышленного страхования департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах»**

**— Радий Туранович, расскажите, пожалуйста, как рынок страхования СМР развивался до кризиса 2008-2009 годов?**

— Если брать отдаленное прошлое, то есть советскую историю, страхованием СМР в СССР занимался только Ингосстрах и только в рамках международных проектов, осуществлявшихся советскими организациями за рубежом или иностранными подрядными организациями на территории СССР в рамках межправительственных соглашений. Начиная с 1990-х годов на рынок стали выходить другие страховщики, которые уже в новом тысячелетии сформировали рынок страхования СМР и большей частью вошли ныне в топ-10 основных игроков данного сегмента. Места внутри десятки могут меняться, но в целом она остается довольно стабильной.

В целом же рынок страхования строительных рисков развивался эволюционно, то есть в истории его развития нельзя отметить каких-либо четких этапов. Со временем растет страховая культура, увеличивается и уровень проникновения страхования. Изначально страхование не было потребностью строительного рынка России — исключение составляли иностранные подрядные организации, работавшие на рынке, привыкшие покупать такое страхование в своей практике и понимающие выгоды такой покупки. Не секрет, что многие строители, обладающие еще советским менталитетом, нацелены на минимизацию затрат и пытаются сэкономить, в том числе на расходах на страхование, которые не являются приоритетной статьей при оптимизации бюджета и легко урезаются для достижения конкурентных преимуществ на тендерах.

Если заказчик или банк, предоставляющий кредит, не требовали страхования, подрядчики и не страховались. Однако ситуация постепенно меняется к лучшему. Мы видим, что в руководство крупных строительных компаний приходят люди, имеющие представление о риск-менеджменте и делающие осознанный выбор в пользу страхования как эффективного механизма минимизации рисков компании.

**— Каков на данный момент уровень недо страхования в этом сегменте?**

— Я думаю, сейчас страхуется порядка 80% строительных объектов. Крупные риски страхуются на 90-95%, хотя еще пару лет назад страховались не более 60-70% таких проектов. Однако существует значительное количество подрядов, в основном небольших, которые не страхуются вообще либо страхуются по залоговым схемам с недо страхованием, не поддающимся оценке.

**— А насколько «охвачены» страхованием государственные проекты в строительстве?**

— Если ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора в рамках госконтрактов страховалось в силу 94-ФЗ практически на 100%, то этого нельзя сказать о строительно-монтажном страховании, которое этим законом никак не регламентировалось. Поэтому можно оценить уровень охвата страхованием СМР данных проектов не более 80-85% от их количества.

**— Есть ли какая-то специфика в страховании СМР иностранных подрядчиков?**

— Частные иностранные компании-подрядчики страхуют риски СМР по нашему опыту значительно чаще — до 95% всех проектов, осуществляемых иностранными подрядчиками, страхуется. Это делается головными компаниями за рубежом, а в случае работы на территории РФ такое страхование обычно покупается в российских компаниях, организующих такое страхование для своих клиентов на глобальных рынках, с последующим фронтированием рисков в зарубежные страховые компании.

## – Какова географическая структура рынка страхования СМР?

– Доля страхования СМР, приходящаяся на Москву, сейчас значительно сократилась в связи с резким уменьшением объема строительных работ в Москве как в жилом секторе, так и в секторе торгово-офисной недвижимости. Происходит смещение активности в регионы, прежде всего в крупные города Урала, Поволжья, юга России. Кроме того, в регионах реализуются серьезные инфраструктурные проекты: реконструируются и строятся дороги, прокладываются трубопроводы, линии электропередач, финансирование которых обеспечивается во многом за счет средств федерального бюджета.

## – Как Вы оцениваете уровень «схемности» на рынке?

– Я бы не сказал, что рынок СМР вообще непрозрачный, но говорить о том, что он полностью лишен схем, я не могу. Система поощрения за счет выплат комиссионного вознаграждения существует, как существует институт страховых посредников, порой весьма дорогостоящих, участвующих в сделках по организации такого страхования, однако надо понимать, что такое страхование является рискованным, предполагающим реальные выплаты страхового возмещения по ущербу. Поэтому о «схемности» бизнеса в этом смысле говорить сложно. Мы реально оцениваем стоимость услуг таких посредников. И в том случае, если их аппетиты делают сделку по продаже страхового полиса нерентабельной, мы отказываемся от услуг таких посредников и от участия в таких сделках.

## – Какие законодательные документы определяют функционирование рынка страхования СМР, помимо общих для всей страховой отрасли законов?

– Есть Градостроительный кодекс, в рамках которого действуют все строители и на который мы обязаны ссылаться в своей страховой практике. Неким подспорьем для нас является 741-я статья ГК, распределяющая риски участников строительного подряда. Но нет каких-либо документов, обязывающих страховать строительно-монтажные риски. Существующий механизм вмененного страхования ответственности членов СРО никак не регламентирует необходимость страхования СМР, то есть самого объекта строительства. В свое время, когда обсуждался этот закон, страховое сообщество пыталось лоббировать страхование СМР в общем контексте страхования компаний-членов саморегулируемых объединений подрядчиков. Ни Минрегионразвития РФ, ни Министерство финансов РФ нас тогда не поддержали.

## – Насколько необходимо обязательное страхование СМР?

– В международной практике есть и то, и другое. В ряде европейских стран такое страхование является де-факто обязательным, то есть застройщик не может получить разрешение местных органов власти на строительство в отсутствие подтверждения строительным предпринимателем наличия такого страхования. В других странах покупка комбинированного полиса (CAR/TPL) или его вариаций подрядчиком является обычной практикой – нормой, узаконенной в формате договоров строительного подряда (контрактов).

## – Может ли введение вмененного страхования в рамках СРО подтолкнуть развитие добровольного рынка СМР, как это было на рынках ОСАГО и каско?

– Когда вводили этот вид страхования, мы надеялись, что развитие сегмента страхования в рамках СРО позволит нам в большей степени «влиять» на подрядчиков с точки зрения формирования в среде менеджеров данной целевой аудитории «новой ментальности» с целью последующего продвижения продуктов страхования СМР. Однако пока эти прогнозы не вполне оправдываются. СРО предпочитают ограничиваться страхованием гражданской ответственности своих членов на случай причинения вреда вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального

строительства. И только если у клиентов подрядчиков или их инвесторов возникают какие-то дополнительные требования к подрядчикам, то последние докупают дополнительную к страхованию ответственности страховую защиту в отношении объектов строительства, составляющих предмет заключаемых ими договоров подряда, т. е. полисы строительно-монтажного страхования, хотя во всем мире страхование СМР является приоритетным и покупается подрядчиками в первую очередь.

## **– Почему же страхование СМР не развивается в рамках СРО?**

– Потому что, если брать крупные многопрофильные строительные организации федерального уровня, их не надо ничему учить, они и так в большинстве своем покупают страхование СМР. Основная цель – привлечь к страхованию оставшиеся 80-90% подрядных организаций, работающих в основном в регионах, и на которые в целом по стране приходится как минимум четверть рынка. Но этот процесс идет пока трудно.

## **– Страхование олимпийских объектов в Сочи не позволило рынку упасть еще сильнее во время кризиса. Однако и там есть свои проблемы. Почему так и не состоялся сочинский страховой пул?**

– Причиной того, что пул не работает, является даже не известное решение ФАС, а сами страховые компании. Благая цель создания пула – перераспределение рисков между российскими страховыми компаниями, чтобы большая их часть оставалась «внутри» пула в России, девальвирована стремлением страховых компаний перетянуть на себя риски, используя существующие облигаторные емкости, а не делегировать их в общий портфель пула.

## **– Страховой пул – это один из способов расширения страховой емкости. То есть на рынке есть проблема нехватки страховой емкости?**

– Чаще всего емкости хватает, потому что большинство страховщиков из топ-20 обладают серьезными договорами облигаторного перестрахования со значительными емкостями, предоставляемыми иностранными партнерами страховщиков, что обеспечивает страховщикам значительную свободу в согласовывании с клиентом цены за конкретный риск. Поэтому крупные строительно-монтажные риски, если они выводятся на российский страховой рынок, перераспределяются между этими игроками в рамках их облигаторной защиты. Нет смысла задействовать дорогостоящие механизмы факультативного перестрахования за рубежом. Но надо отметить, что при таком подходе возникают риски кумуляции для западных перестраховщиков, так как, по сути, в каждом облигаторном договоре российских страховщиков участвуют практически одни и те же международные перестраховщики, обладающие наивысшими рейтингами финансовой устойчивости. В результате перестраховщики получают в рамках облигаторной защиты один и тот же риск от разных страховых компаний, причем далеко не по той цене, по которой им этот риск был бы передан в факультативное перестрахование.

## **– Но в этой ситуации международные перестраховщики все равно вынуждены принимать эти риски, так как договоры облигаторные. Как же они тогда поступают?**

– Пока они не столкнулись с серьезной кумуляцией рисков, пока их убытки не достигли критической массы, позиция перестраховщиков принципиально не изменится – каждый хочет заработать на столь перспективном рынке, как российский, хотя наблюдается постоянное удорожание стоимости перестраховочной защиты, сопровождающееся расширением объема предоставляемой защиты. Когда рост убыточности станет сопоставим с ростом рынка, перестраховщики серьезно пересмотрят стоимость защиты и размер предоставляемой ими емкости, введут серьезные ограничения на объем покрытия, попытаются довести уровень убыточности по таким принятиям до приемлемого для них уровня. Именно тогда можно будет говорить о том, что у нас и закончится демпинг.

## **– Получается, все перестраховывается в рамках облигаторной защиты?**

– Нет, есть очень крупные локализованные проекты (например, строительство крупной электростанции, завода, аэропорта, крупного офисно-делового или торгового комплекса), которые не мо-

гут быть полностью защищены в рамках существующей у страховщика облигаторной защиты. Здесь реально возникает необходимость факультативного перестрахования на международном рынке. Перестрахование может строиться по обычной, пропорциональной схеме, хотя все чаще и чаще стало встречаться непропорциональное перестрахование, когда наиболее рисковый, нижний леер удерживается на российском перестраховочном рынке, а оставшийся «верх» передается на запад, что позволяет экономить на перестраховании. Но проблема заключается в том, что самые опасные риски остаются на российском рынке.

**– Давайте поговорим о кризисе. Падение взносов на рынке страхования СМР – это следствие сокращения объемов строительных работ или снижения уровня проникновения страхования?**

– Я бы не стал говорить о каком-то существенном падении рынка. Цифры говорят как раз об обратном. Объем начисленной премии по договорам СМР в 2009 году сохранился на уровне 2008 года – по нашим оценкам, 15,9 млрд рублей против 15,7 млрд рублей в 2008 году. Если и говорить о снижении рынка, то в основном в сфере страхования строительства коммерческой недвижимости, где наблюдалось существенное падение строительной активности.

Что же касается государственных проектов в строительстве, то в 2008-2009 годы финансирование федеральных программ в строительстве капиталоемких, знаковых проектов, таких как строительство основных объектов и объектов инженерной инфраструктуры для форума АТЭС-2012 во Владивостоке, универсиады в Казани-2013 и зимних олимпийских игр в Сочи-2014, ощутимо выросло. В рамках федерального финансирования по инфраструктурным и электросетевым проектам денежные потоки тоже довольно стабильны. В части страхования такие стройки реализовываются на 85-90%. В основном, конечно, речь идет о страховании ответственности по госконтрактам, где ситуация коренным образом изменится с августа текущего года после вступления в силу поправок в 94-ФЗ.

Разумеется, продолжается снижение ставок премий, которое также сдерживает рост рынка. Не секрет, что цена страхования на сегодняшний день для подрядчика остается основным критерием выбора страховщика, хотя в условиях кризиса особое звучание приобретает надежность страховой компании и опыт страховых выплат.

**– Еще одна причина сокращения рынка – это демпинг...**

– Тарифы в страховании СМР снижаются уже на протяжении нескольких лет. По самым скромным оценкам, в прошлые годы тарифы падали на 20-25% в год. Сейчас падение тарифов хоть и замедлилось, но все равно имеет место, в том числе за счет демпинга. Слишком большое количество страховщиков желают «укусить пирог», который уменьшается в размере. На падающем рынке компании цепляются за каждый проект и предлагают такие условия, которые еще пять лет назад были просто немыслимыми. Мы уже сталкиваемся со ставками на уровне тарифов в имущественном страховании, причем строительные проекты длятся отнюдь не один год и имеют длинный шлейф в виде покрытия рисков послепусковых гарантийных обязательств.

**– В 1 полугодии 2010 года было отмечено ослабление демпинга на рынке автокаско. Когда же это произойдет в страховании СМР?**

– К сожалению, мы вынуждены констатировать, что «дна» по ставкам мы пока не достигли. Как показывает практика, на рынке еще есть резервы по снижению тарифов.

Демпинг прекратится только тогда, когда убытки догонят взносы и скажутся на стоимости перестраховочной защиты за рубежом. Именно тогда должен произойти качественный скачок на рынке – существенное сокращения числа компаний, занимающихся страхованием СМР. Случайные компании с небольшими несбалансированными портфелями будут уходить с рынка, а оставшиеся крупные игроки с серьезными страховыми портфелями окончательно поделят между собой весь рынок.

## **– Насколько существенен рост убыточности в страховании СМР на данный момент?**

– Сейчас строители пытаются заработать при любой возможности, в том числе на страховании. Я по своему опыту вижу, что увеличивается количество обращений клиентов за страховым возмещением даже по тем случаям, о которых в свое время страхователи забыли. Можно смело говорить о заметном росте убыточности по страхованию СМР, хотя реально оценить такую убыточность по рынку сложно, поскольку неизвестна статистика по заявленным, но неоплаченным убыткам (резервы). Кроме того, при оценке убыточности надо принимать во внимание временной аспект, учитывая длительный срок страхования СМР, а страховщики показывают только оплаченные убытки. Уровень выплат, т. е. соотношение выплаченных убытков к заработанной премии, в целом по рынку остается на приемлемом уровне. В прошлом году он составил, по нашим оценкам, 15,8%. Уровень выплат по страхованию СМР вырос на 74% по сравнению с 2008 годом и более чем в 4,3 раза по сравнению с в целом успешным 2008 годом.

## **– Если считать реальную убыточность, то тогда нужно еще исключать откаты...**

– Да. Рост убыточности должен повлиять и на расходы страховщика на ведение дела, в том числе на уровень комиссии за привлечение бизнеса, так как с учетом падения цен этот бизнес становится все менее и менее рентабельным.

## **– Рентабельность бизнеса зависит не только от убыточности вида страхования, но и от величины расходов на ведение дела...**

– Расходы на урегулирование убытков в страховании СМР достаточно высоки. Это связано со спецификой данного вида страхования, так как частота наступления страховых случаев относительно невелика, при том что размер убытков может быть весьма значительным.

В страховании СМР убытки совершенно разноплановые, зачастую требующие проведения сложных экспертиз для выявления причин из наступления, понимания характера повреждений и анализа смет расходов, представленных к возмещению. Это серьезно влияет на сроки урегулирования убытков — в некоторых случаях процесс урегулирования затягивается на годы.

## **– Давайте перейдем к прогнозам. Когда следует ожидать восстановления рынка страхования СМР?**

– Сам по себе строительный рынок — достаточно инертный, он окончательно восстановится лишь через несколько лет после восстановления финансовых рынков, пострадавших во время кризиса. Кризис затронул индустрию стройматериалов, сказался на оттоке высококачественных специалистов разных строительных специальностей, недостаток которых не просто восполнить, увеличив квоты на эмигрантов-гастарбайтеров, которые заняты как правило на неквалифицированных работах.

Лишь с середины 2010 года мы стали наблюдать оживление на рынке страхования СМР в отношении коммерческих проектов — появились запросы на страхование, в том числе по тем сделкам, которые были заморожены в кризис. Видимо, после пересмотра экономической (а зачастую и технической) составляющей таких проектов открывается финансирование проектов ожившими финансовыми институтами.

Наверное, трудно ожидать в последующие несколько лет поддержания высоких темпов роста рынка на уровне 25-30% в год, наблюдавшегося в предкризисные годы, однако строительный бум возможен, если наша страна сделает существенный технологический рывок и сможет привлечь под это значительные инвестиции, несопоставимые с их текущим уровнем. И при существенном снижении коррупционной составляющей. Рынок страхования обязательно поддержит такой рост.

## **– А внутренние резервы рынка, то есть рост за счет увеличения уровня проникновения?**

– Резервы есть всегда, и об этом было сказано выше. Важно их максимально использовать.



**Интервью с Дмитрием Мелехиным, начальником отдела страхования финансовых и профессиональных рисков управления страхования ответственности департамента корпоративного бизнеса ОСАО «Ингосстрах»**

**– Дмитрий Валерьевич, что послужило основой для формирования рынка страхования ответственности за неисполнение госконтрактов?**

– В соответствии со статьей № 932 Гражданского кодекса страхование ответственности за нарушение договора допускается лишь в случаях, предусмотренных законом. Соответствующий закон, 94-ФЗ, был принят в 2005 году, тогда же и появился этот рынок. Но это не было реальным страхованием, а было профанацией. Мы изначально об этом говорили и не ставили перед собой цель занимать значимые позиции на этом рынке.

**– В чем заключалась профанация, по Вашему мнению?**

– Во-первых, у нас изначально на законодательном уровне не были определены условия договорной ответственности и ее страхования, то есть не было понятно, какие риски должны быть включены в страховое покрытие, а какие можно исключать из страхового покрытия.

Во-вторых, на одну чашу весов ставились абсолютно разные инструменты. В качестве обеспечения исполнения контракта принимались банковские гарантии, поручительства, денежные средства, переданные в залог, и полисы страхования ответственности. Это совершенно разные инструменты. Договор страхования содержит в себе условие – наступление события, которое должно быть признано страховым случаем. Банковская гарантия, поручительство или депозит – это безусловные инструменты, то есть, если заказ не выполняется в полной мере, деньги списываются автоматически. При этом организация, которая выдала банковскую гарантию или поручительство, имеет право взыскать с подрядчика деньги обратно (например, обратив взыскание на обеспечение). А страхование ответственности изначально не предполагает никакого обеспечения априори.

В результате страховые компании, используя условный характер своих обязательств, не ограничиваемые законодательством, вписывали в договор страхования как можно больше условий, чтобы под страховой случай попадало как можно меньше событий. В итоге страхование ответственности по госконтрактам попадало в профанацию.

**– Именно поэтому даже в условиях кризиса мы не наблюдали роста убыточности в этом виде страхования? За 2009 год уровень выплат в страховании ответственности по госконтрактам составил 2,8%.**

– Да, и столь низкий уровень выплат мы видим в 2009 году, в разгар кризиса, когда были банкротства и случаи неисполнения обязательств по госконтрактам.

**– В итоге страхование ответственности исключили из 94-ФЗ...**

– Да, сначала в августе 2009 года были приняты поправки, позволяющие заказчику не принимать в качестве обеспечения исполнения госконтрактов договоры страхования ответственности либо предъявлять дополнительные требования к страховому покрытию. В результате спрос на рынке страхования ответственности несколько снизился. У нас хоть и небольшой портфель по этому виду страхования, но мы это также наблюдали.

Сейчас же, спустя год, со 2 августа 2010 года, страхование ответственности было вообще исключено из списка разрешенных способов обеспечения обязательств по госконтрактам. А так как страхование ответственности за нарушение договора возможно только при наличии соответствующего закона, то в свете последних поправок этот сегмент страхового рынка вообще перестал существовать.

**– Но все-таки страховые компании не смогли так просто отказаться от этого рынка и стали выдавать банковские гарантии...**

– В соответствии с поправками, вступившими в силу 2 августа 2010 года, в качестве обеспечения обязательств по госконтрактам может приниматься банковская гарантия, выданная только банком или иной кредитной организацией. Страховые компании под определение кредитных организаций не попадают.

До этого страховые компании, действительно, активно выдавали банковские гарантии, так как гражданским кодексом предусмотрено, что банковские гарантии могут выдавать банк, иное кредитное учреждение или страховая организация. Пик спроса на банковские гарантии от страховых компаний пришелся на период с августа 2009 года по август 2010 года, когда заказчикам разрешили не принимать в качестве обеспечения обязательств по госзаказам полисы страхования ответственности.

Банковская гарантия, будучи по своей сути обязательством, снижает надежность страховой компании, поэтому наличие банковских гарантий должно предполагать формирование соответствующих резервов, должно уменьшать фактическую маржу платежеспособности страховщика. У нас же в законодательстве ничего подобного не предусмотрено. При этом страховая компания, выдающая банковские гарантии, даже не может воспользоваться механизмом перестрахования, чтобы снизить величину рисков, оставляемых на собственном удержании. Нам были известны случаи, когда страховые компании выдавали гарантий на 3 млрд при величине уставного капитала в 120 млн рублей. Поэтому Министерство финансов и ФССН крайне негативно относились к банковским гарантиям, выдаваемым страховыми компаниями в качестве обеспечения обязательств по госконтрактам, была даже идея их запретить вообще, внося соответствующую поправку в Гражданский кодекс, но она так и не прошла. В результате этот бизнес был запрещен последними поправками в 94-ФЗ.

**– Вы начали говорить про перестрахование. Почему западные перестраховщики не хотели принимать риски страхования ответственности по госконтрактам?**

– Для западных перестраховщиков это был «темный лес», они не понимали этот вид страхования. Не понимали, как можно в страхование ответственности включать в том числе риски банкротства. Для них это кредитный риск. Поэтому приходилось перестраховывать эти риски только на российском рынке. Реальная же перестраховочная емкость российского перестраховочного рынка, по нашим оценкам, составляла максимум 300 млн рублей.

**– Существует ли какая-либо более жизнеспособная альтернатива страхованию ответственности по госконтрактам?**

– На западе есть бонды, страховые поручительства, которыми обеспечиваются госконтракты и строительство. У нас, когда вводили 94-ФЗ, не захотели изобретать новый инструмент, а решили использовать страхование ответственности за нарушение договора.

О возможности введения эффективно работающего инструмента страховых поручительств у нас заговорили в прошлом году, когда пытались разработать стандартные правила страхования в рамках комитета при ВСС. Там была озвучена идея, что на западе есть бонды и поручительства, которые успешно используются уже долгое время. Была даже подготовлена целая концепция введения этих поручительств в России, с анализом поправок, которые необходимо внести в существующее законодательство, чтобы этот инструмент заработал.

**– Как Вы оцениваете объемы этого возможного рынка страховых поручительств?**

– Оценить объем этого рынка можно только исходя из объемов рынка страхования ответственности по госконтрактам. При этом, если страховые компании все-таки будут выдавать страховые поручитель-



ства, их стоимость, думаю, будет значительно выше страховки, так как поручительства будут уже безусловными обязательствами, а по ним придется платить.

**— Теперь давайте поговорим о рынке страхования ответственности в рамках саморегулируемых организаций строителей, проектировщиков и изыскателей. Этот сегмент страхового рынка появился с отменой лицензирования в строительстве...**

— Первые СРО начали создаваться в конце 2008 года, а договоры страхования ответственности в рамках СРО стали заключать с начала 2009 года. С 1 января 2010 года было отменено лицензирование в строительстве, которое было заменено на выдачу соответствующих допусков от СРО. По данным Национального объединения строителей на июль 2010 года, было выдано порядка 80 тысяч свидетельств о допуске, то есть всего сейчас на строительном рынке работают порядка 80 тысяч компаний, объединенных примерно в 220 саморегулируемых организаций.

Страхование ответственности в рамках СРО согласно Градостроительному Кодексу не является обязательным видом страхования, но при этом оно позволяет уменьшить величину взносов, направляемых в компенсационный фонд. В результате мы не знаем ни одну СРО, которая не требовала бы от своих членов страхования ответственности.

**— Стандарты страхования на этом рынке, как и на рынке страхования ответственности по госконтрактам, не были определены на законодательном уровне?**

— Да. Изначально не было единых стандартов, и каждое СРО разрабатывало для себя свои правила страхования. Страховым компаниям было довольно сложно работать, так как не было универсальных правил страхования, которые могли бы учесть пожелания всех саморегулируемых организаций. Законодатель не стал детализировать правила страхования, так как думал, что субъекты рынка должны сами между собой договариваться. По нашему мнению, было бы правильнее договариваться не каждой СРО с каждым страховщиком, а на уровне объединений СРО и страховых компаний, как это впоследствии и получилось в 2010 году. Хотя эта работа должна была проводиться годом ранее. НОСТРОЙ и НОП дали свои методические рекомендации по объему страхового покрытия, которые были утверждены как типовые и транспонировались в требования отдельных СРО, а ВСС, в свою очередь, с учетом этих рекомендаций разработал соответствующие единые правила страхования.

Тем не менее до сих пор существует неопределенность относительно правил страхования, так как те рекомендации, которые были утверждены НОП и НОСТРОЙ, не являются обязательными на сто процентов. Потому что, чтобы стать таковыми, они должны быть утверждены в качестве федерального стандарта. Сейчас они только зарегистрированы в Минрегионразвития РФ.

**— Почему все-таки не были введены поправки к Градостроительному кодексу, касающиеся детализации параметров страхования ответственности в рамках СРО, в частности установления минимальных страховых сумм?**

— Законодатель посчитал, что саморегулируемые организации должны определять эти условия самостоятельно. В стандартных правилах есть требование к минимальной страховой сумме — от 10 до 100 млн рублей, в зависимости от объемов деятельности. Спустя год после начала работы этого рынка сложно судить о достаточности или недостаточности существующих лимитов. Нужно поработать еще несколько лет, чтобы набрать репрезентативную статистическую базу по выплатам, оценить среднюю величину убытков и частоту наступления страховых случаев.

**— А какова будет убыточность страхования ответственности в рамках СРО?**

— Убыточность в первые годы существования этого рынка будет минимальна, поскольку объем покрытия ограничивается датой выдачи свидетельств о допуске. СРО не требуют от своих членов страхо-

вать ответственность по тем работам, которые проводились ими до отмены лицензирования. Потому что цель СРО — обезопасить свой компенсационный фонд. Для этого и вводились нормы страхования ответственности. Саморегулируемой организации не важно, проявятся ли какие-либо недочеты по работе их членов, сданной, например, в 2006 году. Они же на тот момент действовали по лицензии, значит, они сами будут отвечать по предъявленным требованиям. Поэтому практически по всем договорам датой отсечения является середина либо конец 2009 года. И если по строителям лаг между проведением работ и претензиями сравнительно небольшой, то по проектировщикам первые реальные результаты работ можно будет оценить года через три.

**– Страхование ответственности в рамках СРО осуществляется по двум видам договоров – коллективным и частным. В чем заключаются их преимущества и недостатки? Какие виды договоров выбирают СРО?**

– В законе о саморегулируемых организациях предусмотрено, что СРО вправе создавать систему личного или коллективного страхования. В рамках договора коллективного страхования страхователем выступает СРО, при этом страховое покрытие распространяется на всех членов СРО. Этот упрощенный вариант был эффективен, когда СРО только создавались, и в ряде случаев было довольно сложно администрировать договоры страхования. Надо было разработать требования, собрать договоры страхования со всех членов, проверить их на соответствие принятым требованиям. Гораздо проще было заключить один договор страхования, показать, что он заключен, а потом уже вводить систему индивидуального страхования. При этом индивидуальное и коллективное страхование может существовать параллельно. Индивидуальные договоры — это первый уровень страховой защиты. Плюс к ним как надстройка может заключаться коллективный договор, покрывающий определенные риски сверх лимита по индивидуальным договорам. То есть коллективный договор может играть роль своего рода прослойки между индивидуальными договорами и компенсационным фондом.

**– По какому пути пойдет дальнейшее развитие рынка в плане правового совершенствования? Первый этап — это создание единых типовых правил. А далее?**

– Во-первых, будет доработка этих единых правил с учетом текущей практики. Во-вторых, с накоплением достаточной статистики, которая позволит рассчитать убыточность этого вида страхования, будут корректироваться тарифы. Могут вводиться особые требования к страхованию крупных договоров. Так, планируется введение договоров на объектной базе. Если сумма подряда превышает миллиард рублей, то он будет страховаться отдельно. А для этого потребуется дополнительная страховая экспертиза, чтобы более точно оценить принимаемый риск.

**– Насколько целесообразно вводить требования к надежности страховых компаний, работающих на рынке страхования ответственности в рамках СРО?**

– Всегда целесообразно. Например, в 2009 году на этом рынке активно работали две компании — РАСО и Городская страховая компания. Когда у них отозвали лицензию, членам СРО, застрахованным у них, пришлось платить заново, чтобы застраховаться уже в других компаниях.

**– Давайте подведем итоги. Есть ли будущее у этого рынка, в отличие от рынка страхования ответственности по госконтрактам?**

– Да. Со временем, когда появятся выплаты, когда в полной мере можно будет оценить эффективность использования страховой защиты, могут быть увеличены лимиты ответственности. Кроме того, развитие этого сегмента может дать толчок к росту спроса на рынке страхования СМР, как это было в свое время на рынках ОСАГО и автокаско.

## Интервью с Александром Миллерманом, генеральным директором САО «Гефест», д. э. н., руководителем рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО

**– Александр Самуилович, расскажите, пожалуйста, как развивался рынок страхования СМР в последние десятилетия?**

– Страховой рынок начал формироваться в начале 90-х годов прошлого века. До этого периода рынка как такового не было, а были два страховщика-монополиста, разделявшие между собой сферы деятельности. Страховались в основном работы, ведущиеся в рамках зарубежных контрактов.

Первый этап развития страхового рынка можно назвать научно-техническим, так как в этот период накапливалась информация, обобщались лучшие мировые практики, готовились правила и документы, по которым можно было работать. Тогда же появилась и наша компания, которая была создана крупнейшими на тот период игроками строительного рынка, вовремя оценившими перспективность страхования строительно-монтажных рисков.

Началом второго этапа развития рынка можно считать 1995 год, когда, с одной стороны, московское правительство стало внедрять страховые механизмы в московском строительном комплексе, а с другой стороны, появились серьезные строительные проекты. Для нас это было страхование работ по реконструкции Московской кольцевой автодороги. В этот период сначала в Москве, потом постепенно и в регионах у федеральных заказчиков и регулирующих ведомств стали появляться нормативные документы и рекомендации, касающиеся страхования.

Следующий этап, период подъема экономики и реализации крупных строительных проектов по всей стране, начался в 2002-2003 годах. В это время происходит уже почти повсеместное внедрение страхования СМР в строительные проекты государственных заказчиков, появляется интерес к страхованию у частных инвесторов, страховые выплаты, как по страхованию имущества, так и по страхованию ответственности, перестают быть редкостью, а становятся нормой жизни.

Последний период – период кризиса, когда рынок страхования СМР сократился вместе со всей экономикой. Но уже в 2010 году мы наблюдаем начало восстановления рынка.

**– Какие законодательные документы определяют функционирование рынка страхования СМР?**

– Прежде всего, это общие для всей страховой отрасли документы – Гражданский кодекс и закон «Об организации страхового дела». Плюс к этому на сегодняшний день есть большое количество региональных, муниципальных и ведомственных регламентов и нормативов. Крупные государственные заказчики пытаются внедрять типовые формы договоров, где были бы формализованы риски, страховые случаи и стандартные исключения. Но все это носит рекомендательный характер.

В последнее время слово «страхование» появилось в Градостроительном кодексе. Но оно касается ответственности за вред, причиненный третьим лицам.

Если говорить о подзаконных актах, то их гораздо больше. Многие корпорации и компании, акции которых торгуются на международных биржах, принимают для себя внутренние регламенты по страхованию.

**– Как Вы оцениваете потенциал рынка страхования СМР? Каков уровень недострахования строительно-монтажных рисков?**

– Безусловно, потенциал велик. Если оценивать только государственные инвестиции, мы видим, что строительство как отрасль экономики в целом и как подотрасль в других отраслях занимает достаточно серьезное положение. Если взять те отрасли, которые занимаются только строительством, охват стра-

хованием там достаточно высок: по федеральным, региональным и муниципальным стройкам — около 80-85%, по стройкам, финансируемым из частного капитала — несколько меньше. Если говорить о подотраслях, я имею в виду строительные программы Министерства обороны, Росатома, Минздравсоцразвития, то там тоже есть свои стройки: строятся медицинские центры, пограничные пункты, жилье для военнослужащих и так далее. Эти стройки могут быть не видны по данным Минрегионразвития, но они есть. По нашим оценкам, на строительство приходится до 15% от ВВП. Если говорить о страховании, то охват страхованием строительно-монтажных рисков в целом достигает порядка 40%. То есть рынку страхования СМР есть куда развиваться.

## **— Насколько открытым на сегодняшний день является рынок страхования СМР?**

— На мой взгляд, рынок открытый. К рынку страхования СМР не надо относиться как к розничному. Это очень четко выраженный корпоративный бизнес. Строительные корпорации ищут для себя в страховании индивидуальных, особых взаимоотношений, *vip*-обслуживания. Страхование СМР — это не агентский бизнес и даже не брокерский, хотя определенная доля брокерских продаж здесь есть. Это бизнес, построенный на индивидуальных отношениях между руководством страховых и строительных компаний. Точно так же, как строительные организации привыкли заключать договоры на высшем уровне с подрядными организациями, так они действуют и при заключении договора страхования. Страхователи хотят посмотреть в глаза руководству страховщика и убедиться, что если что-то произойдет, то эти люди не подведут.

Рынок страхования СМР — это рынок наивысшей добросовестности. Успешность бизнеса страхования СМР для страховых компаний зависит от того, насколько их руководство это понимает, насколько оно готово выстраивать эти индивидуальные взаимоотношения со страхователями.

## **— Отмечали ли Вы в условиях кризиса миграцию страхователей между страховыми компаниями в поисках более выгодных условий?**

— Эта тенденция заметна, скорее, в розничном страховании. На рынке страхования СМР есть гораздо меньше возможностей для такой миграции, так как на нем работает ограниченное число страховщиков. Скорее, страхователи пытаются как-то договориться о снижении тарифов со своими страховыми компаниями.

## **— Как Вы оцениваете масштабы демпинга на рынке страхования СМР? Когда Вы ожидаете стабилизации ситуации?**

— Цены, действительно, снизились. При этом риски, наоборот, увеличились. Ведь демпинг происходит не только в страховании, но и в строительной отрасли. На строительные объекты приходят менее квалифицированные подрядчики, менее квалифицированная рабочая сила, которой можно платить меньше. В результате увеличивается вероятность убытков. Боюсь, что сложившаяся ситуация потом скажется на тех же страхователях, потому что страховщики, выйдя из кризиса, будут вынуждены восстанавливать «пошатнувшиеся» резервы, а для этого придется повышать тарифы.

## **— Выросли ли в этих условиях цены на перестрахование строительно-монтажных рисков?**

— Да. Перестраховщикам в этом плане проще — они работают на другом рынке с такими подготовленными людьми, как страховщики, которым легче что-то объяснить, которые больше прислушиваются к их мнению и в итоге договариваются с ними. Поэтому на перестраховочном рынке цены растут всегда. Что бы ни происходило, прежде всего, растут цены на рынке перестрахования. Страховой рынок гораздо более эластичен, несмотря на то, что именно он первым ощущает удары в плане роста убыточности.

## **— Давайте подведем итоги. Как кризис повлиял на рынок страхования СМР?**

— Можно выделить несколько тенденций. Во-первых, обострился демпинг. Во-вторых, снизились абсолютные объемы строительства, а следовательно, и спроса на страхование. В-третьих, ужесточились условия страхования и перестрахования. Нельзя сказать, что влияние кризиса было для рынка драмати-

ческим. Я пока еще не видел ни одного банкротства страховой компании в результате серьезных убытков в строительном бизнесе, не было и значительных невыплат...

**– А ожидаете увидеть что-либо подобное?**

– Нет. Все-таки на этом рынке работают серьезные компании.

**– А как же демпинг, недорезервирование, снижение качества перестрахования?**

– Да, но все это может только подкосить экономическую мощь той или иной компании. Страховые компании создаются не на год и не на два, а на многие годы.

**– Когда Вы ожидаете восстановление рынка страхования СМР?**

– Уже по итогам 2010 года темпы прироста взносов будут положительными, в результате в 2010 году рынок выйдет на докризисный уровень 2008 года. В 2011 году объем взносов превысит показатель докризисного уровня.

**– За счет чего будет происходить рост взносов?**

– За счет оживления экономики, роста ВВП, технически взносы вырастут также за счет инфляции. Восстановление строительной отрасли будет происходить как за счет государственного строительства, так и за счет оживления частных инвестиций в строительство. Сейчас значительная часть государственных инвестиций в строительство направлена на реализацию нескольких мегапроектов в Сочи, во Владивостоке, в Казани по постройке жилья для военнослужащих. Госпроектов будет меньше, хотя есть адресные целевые программы, но они не будут тенденцией для всей экономики. Постепенно появляются и новые проекты, такие как проекты частно-государственного партнерства, банки – Сбербанк и ВЭБ – планируют поддерживать частные инвестиции в строительство государственными ресурсами. Возобновляется кредитование не только физических лиц, но и строительных организаций.

**– Давайте теперь поговорим о страховании ответственности в рамках СРО. Можно ли подвести какие-то итоги реализации этого закона?**

– Итоги подводить рано, так как этот рынок живой и постоянно развивающийся. Не успев открыться, он претерпевает значительные изменения. Так, последние изменения в Градостроительный кодекс были внесены в июле этого года, а реализация этих поправок будет ощущаться рынком лишь с октября.

Я всегда говорю, что как только в любом законодательном акте появляется слово «страхование», – это уже хорошо. Хотя при этом есть одна большая проблема – когда вместе со словом «страхование» не появляется ничего конкретного, велика вероятность «пены» и злоупотреблений. Все, что может быть понято неправильно и сделано неграмотно, именно так и происходит. Тем не менее государство воспринимает страхование как механизм, который надо развивать, а это хороший знак.

На сегодня практически все организации строительного комплекса стали членами саморегулируемых организаций и практически все СРО, за единичными исключениями, приняли у себя требования к страхованию ответственности своих членов. Другой вопрос – хорошо это или плохо. Мы пытаемся как-то привести в цивилизованное русло этот процесс, чтобы, когда пойдут выплаты, а они уже пошли, никто не прятался за запятые и термины и выплачивал возмещение по страховым случаям. Сегодня Министерство регионального развития утвердило методические рекомендации по страхованию ответственности в рамках СРО для строителей и проектировщиков, готовятся такие же документы для изыскателей. Практика подскажет, какие изменения туда надо внести. Я надеюсь, эта работа может трансформироваться в создание стандартных правил страхования.

Самое главное, что подавляющее большинство строительных организаций имеют эти страховые полисы. Это значит, что слово «страхование» для них не пустой звук.



## **– Как Вы оцениваете влияние страхования ответственности в рамках СРО на развитие всего рынка страхования СМР?**

– Безусловно, положительно. Та тема, о которой до сих пор многие строители даже не думали, теперь будоражит умы. Я общаюсь со строительными СРО и вижу, что строители начинают интересоваться страхованием. Пусть вопросы пока не сильно подготовленные и грамотные, но люди пытаются для себя прояснить эту тему. Да, это занимает много времени, но это не может не радовать.

## **– Недавно обсуждались поправки в Градостроительный кодекс, касающиеся детализации условий страхования, которые так и не были приняты. Почему?**

– Эти поправки, конечно, были нужны, но только не в таком виде, в каком их предлагали, а в гораздо более детализированном и развернутом виде. Ввиду того что поправки, вносимые в Градостроительный кодекс, в целом касались целого ряда тем и должны были быть внесены достаточно быстро, страхование в результате «пошло под нож» только из-за того, что не успели быстро и качественно проработать эти предложения и провести консультации со всеми необходимыми лицами. В этом случае сочли за благо не выпускать «полуфабрикат», а ограничиться упоминанием, что страхование должно быть, а детали страхования отдать на откуп свободному рынку. К этому вопросу можно при необходимости вернуться на следующем этапе совершенствования законодательства.

## **– А что еще нужно сделать на следующих этапах совершенствования законодательства?**

– Я считаю, что на сегодняшний день, наоборот, нужно перестать что-либо делать в этой сфере, а дать поработать тому, что уже сделано. На сегодняшний день сложилась такая парадоксальная ситуация, когда параллельно с написанием соответствующего законодательства начал вводиться и сам механизм страхования. Делать поспешные выводы было бы опрометчиво. Необходимо дать возможность поработать, получить необходимый опыт и только тогда что-то где-то менять.

## **– Давайте перейдем к страхованию ответственности по госконтрактам, которого уже почти нет...**

– Еще остались заповедники. Например, государственные корпорации, которые живут по своим законам, все еще имеют возможность проводить тендеры не по 94-ФЗ. К ним относится, например, компания «Олимпстрой». Есть и другие законы, которые действуют параллельно с 94-ФЗ. Но, конечно, того рынка, который существовал еще несколько месяцев назад, уже нет.

## **– Почему же его не стало?**

– Проблема заключалась в том, что страхование изначально вошло в конкуренцию с двумя другими видами обеспечения обязательств по госконтракту – банковской гарантией и залогом. Страхование побеждало в конкурентной борьбе именно потому, что оно обходилось дешевле. Но чтобы оно было дешевле, надо было чем-то поступиться. Банковская гарантия, стоящая дороже, отвечает практически по всем случаям неисполнения обязательств. Страховщик, чтобы сделать свой полис дешевле, перечислил список тех случаев, за которые он отвечает, и написал перечень исключений, за которые он не отвечает. При этом он сделал такой продукт для добросовестных подрядчиков и поставщиков, подразумевая, что у него нет права регрессного иска. А у банковской гарантии такое право существует. Понятно, что, не обладая правом регресса, страховщики не хотят отвечать по случаям, связанным с прямым мошенничеством и выводом денег. Иначе было бы невыгодно исполнять свои контракты: купил страховой полис, получил аванс, и никто не сможет с тебя взыскать эти деньги. И это даже не является нарушением законодательства.

Чтобы этого избежать, страховщики вводили в свои полисы подобные исключения. И когда появились первые случаи неисполнения обязательств по госконтрактам, и они не были признаны страховыми случаями, то никто не стал разбираться в сути вопроса. Просто среди строителей пошла «волна», что страховщики не платят. В результате сама идея подобного страхования была дискредитирована.

Может быть, и правильно, что в таком виде страхование исчезло. Если придет время возрождать этот вид страхования, то надо в деталях и очень четко прописать условия страхования, страховые случаи и исключения, чтобы все понимали условия игры.

**– Можно ли возродить этот вид страхования через страховые поручительства – инструмент, широко используемый на Западе?**

– Это отдельный механизм. У нас в законодательстве его нет. Поправками в 94-ФЗ введен просто механизм поручительства, который сейчас прописан детально: к поручителям предъявляются довольно жесткие требования. Над вопросом введения страхового поручительства нужно как следует поработать. Конечно, страховые компании, обладая механизмами перестрахования и значительными активами, могли бы стать игроками на этом рынке, но здесь важно не повторить ошибок, которые были сделаны при реализации страхования ответственности по госконтрактам.

**– И последний вопрос. Предположим, что мы пишем концепцию развития рынка страхования СМР. Какие наиболее важные пункты необходимо внести в эту концепцию?**

– Я считаю, что любое страхование востребовано только тогда, когда есть что терять. Государство каждые три года принимает бюджет и не хочет тратить деньги на непредвиденные расходы. Поэтому оно закладывает в бюджет расходы на страхование. Инвесторы, к сожалению, до сих пор еще не прониклись этой идеей. В основном у нас инвесторы – это люди, достигшие всего сами и привыкшие работать в условиях риска. Когда придут наследники, которым будет что терять, тогда вопрос страхования будет более актуальным.

А если говорить о том, что нужно сделать, кроме общей популяризации, государству необходимо перестать отвечать по тем обязательствам, по которым могла бы отвечать страховая компания. Риски должно нести не государство, а владелец имущества.

Обязательные и вмененные виды страхования, конечно, хороши, но они должны быть на начальном этапе развития рынка. После рынок должен развиваться самостоятельно.



## Приложение

### Рейтинг-лист «Эксперта РА» по состоянию на 13.09.2010 года

#### Рейтинги надежности страховых компаний

ВТА	A++
Авеста	B+
Азиятранс Ре	B++
АльфаСтрахование	A++
Ангара	A
АСКА	отозван
АСтрО-Волга	отозван
Восточная перестраховочная компания	A
ВСК	A++
ВТБ Страхование	A+
Гайде	A
Гелиос Резерв	B++
Городская страховая компания	отозван
Группа «Ингосстрах»	A++
Группа Авикос-АФЕС	A+
Группа Ренессанс Страхование	A++
Группа Росгосстрах	A++
Группа РОСНО	A++
Группа СОГАЗ	A++
Гута-Страхование	A
Д2 Страхование	B++
ДальЖАСО	A
ЖАСО	A+
Железнодорожный страховой фонд	B++
Ингосстрах	A++
МАКС	A++
Мегаполис	отозван
Межотраслевой страховой центр	отозван
Москва	A
НАСКО	A
Наследие	отозван
НСГ - Росэнерго	B++
Объединенная страховая компания	A
ОРАНТА	A
ОСАО «Россия»	отозван
Основа	отозван
Пари	A
Первая страховая компания	отозван

Окончание таблицы

Перестраховочная компания Волга	B++
Проминстрах	B+
Протектум Мобиле	отозван
Профиль Ре	A
Региональный страховой центр	отозван
РЕСО-Гарантия	A++
РСК «Стерх»	A
Русская страховая транспортная компания	B+
Русский мир	отозван
Русский страховой центр	A+
СК Московская	B++
СО Сургутнефтегаз	A+
Согласие	A+
Спасские ворота	A
Страховая бизнес группа	B+
Страховая группа Адмирал	A
Страховая группа АСКО	B+
Страховая группа КапиталЪ	A++
Страховая группа МСК	A+
Страховая группа УралСиб	A++
Страховая компания Самара	B+
ТИТ	A+
Урал-АИЛ	отозван
Цюрих	A+
Чулпан	A+
Шанс	отозван
Шексна	отозван
Экспресс Гарант	B++
ЭЛКОС	отозван
Энергогарант	A++
Югория	A+
ЮжУрал-АСКО	A
ЮЖУРАЛЖАСО	A

## Рейтинги надежности компаний по страхованию жизни

Allianz РОСНО Жизнь	A++
Ренессанс Жизнь	A
Росгосстрах-Жизнь	A+
СОГАЗ-ЖИЗНЬ	A++
ЭРГО Жизнь	A

## Рейтинговая шкала «Эксперта РА»

### **Класс А++.** Исключительно высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс А+.** Очень высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс А.** Высокий уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих существенных выплат, зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс В++.** Приемлемый уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе деятельности. Существует небольшая вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс В+.** Достаточный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе страховой деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

### **Класс В.** Удовлетворительный уровень надежности.

В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе деятельности финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

## **Класс С++. Низкий уровень надежности.**

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности крупных финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе достаточно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

## **Класс С+. Очень низкий уровень надежности (преддефолтный).**

Компания обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения компанией возникающих в ходе ее деятельности финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе чрезвычайно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

## **Класс С. Неудовлетворительный уровень надежности (выборочный дефолт).**

Компания не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

## **Класс D. Банкротство.**

Компания находится в стадии процедуры банкротства.

## **Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация.**

Компания находится в стадии процедуры ликвидации, либо у компании отозвана лицензия.