

*В предпринимательской среде, особенно в сфере МСБ, по-разному относятся к услугам финансовых организаций. Отношения «банк – страховщик – заемщик» здесь отнюдь не простые.*

Нередко предприятия сетуют на то, что банки предъявляют жесткие требования по кредитам, устанавливают неподъемные графики погашения, да еще и страховать себя обязывают, причем именно в «своих» страховых компаниях и по дорогим тарифам. Более того, некоторые предприниматели считают, что от них требуют страховать то, «что в страховке не нуждается». При этом они заранее «знают», что выплаты при наступлении страхового случая будут низкими.

Конечно, дыма без огня не бывает, но в большинстве случаев речь идет об укоренившихся стереотипах. Борьбаться с ними нелегко, а иногда и бесполезно. Но мы попробуем изложить позицию, которая, возможно, побудит предпринимателей переосмыслить принципы сотрудничества с финансовыми институтами и оптимизировать бизнес-процессы. Аргументы будем приводить на примере отношений «банк – страховщик – строительная организация», то есть на примере страхования рисков строительно-монтажных работ (СМР) на период кредитования.

Миф 1. Главный. «Страхование СМР нам не нужно», – говорят строители и подтверждают слова цифрами. По экспертным оценкам, добровольно, не имея кредитной задолженности, риски СМР страхуют лишь до 20% строителей. При этом большинство из них – это компании с иностранным капиталом, их подрядчик или представители крупного отечественного бизнеса.

Если крупный бизнес понимает, что при чрезвычайной ситуации страховщик заплатит и избавит застройщика от головной боли, то МСБ еще не до конца осознал все возможности. В случае кредитного финансирования СМР служит инструментом безопасности не только для банка, но и для бизнеса. Ведь ЧП на стройке приводит как к прямому материальному ущербу, так и к нарушению сроков строительства, появлению у заказчика права применить штрафы или другие санкции. Банк тоже ждет возврата кредита в срок и в полном объеме.

А чрезвычайные происшествия в строительстве далеко не редкость. Только по

официальной статистике Национального объединения строителей, за 10 месяцев 2013 года в строительстве произошло 402 серьезные аварии, в результате которых пострадали почти 500 и погибли 268 человек, причем эти показатели превышают данные за весь 2012 год. Отметим, что эта статистика отражает только крайне негативные последствия. По оценкам участников строительного рынка, происшествия на строительных объектах случаются намного чаще, и во время строительства большого объекта происходит в среднем 10–20 ЧП меньшего масштаба, которые в итоге доставляют строителям массу проблем. Например, проблемы с аварийностью строительных механизмов задерживают сроки строительства минимум на 7–10 дней, несчастные случаи могут останавливать строительный процесс на 2–3 дня, обрушение конструкций может вызвать остановку строительства на месяцы.

Таким образом, исполнитель строительных работ может сталкиваться с целым рядом постоянно увеличивающихся в сумме платежей, которые в итоге могут во много раз превысить сумму прямого ущерба. Все это и побуждает ответственных строителей добровольно страховать СМР. На сегодня более 80% страховых договоров СМР приходится на страхование имущества и лишь около 20% – на страхование ответственности.

Миф 2. Такой вид страхования в России не имеет смысла, так как российские страховщики все равно мало выплачивают, говорят «продвинутые» строители и в качестве аргумента приводят показатели соотношения премий и выплат по страхованию СМР в России и в других странах: около 20% у наших страховщиков и около 50% – у западных. Сразу напрашивается вывод о том, что отечественные страховщики просто «собирают премии, ничего не выплачивая».

Действительно, при неправильном подходе страхование не приносит желаемых и необходимых выгод ни одной из сторон, будь то банк, страховщик или заемщик. Только здесь посмотреть правде в глаза следует всем участникам триумvirата. Для «удовлетворения потребностей клиента» и уменьшения стоимости страховки банки нередко предлагают уменьшить перечень рисков по договору, а страховщики – увеличить франшизу или застраховать не весь объем работ СМР, а лишь их часть. Либо стоимость объекта часто увеличивается уже в процессе строительства, а страховая сумма устанавливается только в пределах выдаваемого кредита.

Последствия такого общения просты. Обменяв безопасность проекта на сниженный на несколько сотых процентного пункта (условно) тариф, заемщик получает франшизу. Что это значит? Наличие жестких лимитов выплат, короткий перечень рисков и, как

следствие, неощутимые выплаты. И если на стройке что-то идет не так, осложняется финансирование проекта и выполнение обязательств перед банком и/или заказчиком проекта. Банку, в свою очередь, достается проблемная задолженность, с которой непонятно что делать. Страховщик же получает двух недовольных клиентов – заемщика и банк, которые требуют что-то дополнительно возместить. О страховом секторе в целом складывается мнение как о буквоеде-неплательщике.

Миф 3. Про «вселенский заговор» и дороговизну. Дескать, сговорились банк и страховщик и компенсируют привлекательные для заемщика кредитные ставки страховкой. Возможно, на рынке бывают такие случаи, но являются ли они правилом в страховании СМР? Конечно, нет: это скорее исключения из правила. Чтобы поставить точку в этом вопросе, отметим, что нет ни одного нормативно-правового акта, обязывающего заемщика страховать в конкретной компании, на которой настаивает банк.

На этапе заключения страхового договора крайне важно, чтобы страховщик и банк могли детально объяснить разницу между тем или иным покрытием и выплатой при возникновении тех или иных обстоятельств, которые могут расцениваться как страховой случай. Также следует отличать два разных понятия: «много денег» и «дорого». Страхование СМР – это действительно ощутимые денежные суммы, исчисляемые в миллионах рублей. Но учитывая тот факт, что страхование такого вида рисков составляет десятые или сотые доли процента от бюджета работ, оно никоим образом не повлияет на возможность их финансирования. Именно эти доли процента и гарантируют реализацию проекта, возврат кредита и сдачу проекта в срок.

### **Динамика годовых взносов страхования СМР, млрд рублей**

