Выгода или обременение при страховании строительно-монтажных рисков



Грибкова Юлия Владимировна
Студентка Финансового Университета при Правительстве РФ, Факультет ФЭФ, кафедра «Страховое дело», г.Москва
E-mail: ulia.gribkova@mail.ru

Аннотация: *Не секрет, что страхование – самое эффективное средство снижения рисков различных групп. Но, действительно ли на практике заключение договора страхования строительных рисков приносит лишь положительный эффект? Что бы подробнее в этом разобраться, в статье представлены основные положительные и отрицательные моменты.*

Страхование – важнейший инструмент современного общества, который позволяет обезопасить финансовую сферу, связанную с риском возникновения каких-либо событий, по сути, имеющих неблагоприятный характер. Это касается как множества личных сфер жизни граждан, например – страхование жизни от несчастных случаев, так и множества деловых сфер, связанных с бизнес решениями. Большой бизнес зачастую неразрывно связан с процессами строительства, и в своей статье я хочу рассмотреть риски, которые присутствуют именно в этой области.

В настоящее время реализуются множество проектов, связанных с постройкой торговых центров, домов и прочих объектов недвижимости. Процесс стройки весьма непредсказуем и, соответственно, на протяжении его течения, связан с высоким уровнем разнообразных рисков. В связи с этим, актуальность темы статьи не вызывает сомнений.

В России, в силу закона, страхование строительно-монтажных рисков не является обязательным. Может быть, в силу этой причины, подобные договоры страхования заключаются крайне редко (в отличие от западных фирм). Другая причина – конечно же стоимость страхования. Ведь страхователю придется направить часть финансовых ресурсов на минимизацию риска, а не на инвестирование в свой проект. Выбор достаточно сложный, поскольку первый вариант позволяет обезопасить себя в критический момент, но в другом случае, при благоприятном стечение

обстоятельств, позволит направить значительно большую часть денег на реализацию проекта (особенно, если он имеет большие масштабы).

Как показывает практика, большинство желающих направляют все средства в строительство и пытаются избежать и минимизировать уровень риска самостоятельно другими способами. Среди них можно обозначить такой, как создание и накопление собственного резерва, который в случае реализации риска будет направлен на его покрытие, а в обратной ситуации на любые другие цели. Основной сложностью при таком «самострахования» является расчёт средств, выводимых в резерв. Ведь их должно хватить на покрытие и преодоление внезапно-возникших негативных обстоятельств, повлекших за собой убытки (значительные и малые).

Но большим вопросом будет являться что выгоднее – самострахование или же гарантированная защита со стороны профессионалов. Ведь, зачастую риск может быть слишком большим для покрытия его собственными силами, и сумма, направленная на формирование резерва может оказаться существенно больше, чем плата за страхование. Или же объема средств, находящихся в резерве может не хватить на покрытие убытка, что в принципе делает бессмысленным процесс самостоятельного формирования «финансовой подушки». В то время как за определенную плату, лицо, заинтересованное в страховой защите объекта (например: подрядчик, при выполнении монтажных и строительных работ\ заказчик), будет уверено, что за установленную сумму, гарантировано, в случае воплощения риска, который обладает критериями вероятности и случайности, будет произведена выплата, достаточная для покрытия всех вытекающих финансовых потерь – страховая сумма.

Страхователь имеет возможность самостоятельно выбрать условия: страховую сумму, риски, объект\ы и прочее. В данном случае объектами страхования могут являться непосредственно монтажные и строительные работы: оборудование, стройматериалы, затраты на зарплату, гражданская ответственность, ошибки в создании конструкций и прочие. Кроме вышесказанного так же существуют риски непредвиденных событий таких как пожар, кража, затопление, и другие.

При заключении страхового договора безусловно есть плюсы. Страхователь может уверенно распределять свои финансы по заранее продуманному и утвержденном плану, быть убежденным в защите от несерьезных и серьезных потерь вплоть до гибели имущества. Но зачастую страховая защита – продукт не дешевый, для расчета которого кроме базовых тарифов применяются как понижающие, так и повышающие коэффициенты. Значительно увеличить плату за страхование могут такие многие обстоятельства, например - высота здания от 25 метров, строительство в городских условиях, уровень износа оборудования и другие. Кроме того, правильный расчет и трудность при определении тарифов, индивидуальная калькуляция согласно особенностям каждого случая – процесс длительный и в некоторых случаях не лишенный ошибок, в результате чего возникают споры и, как результат, длительные задержки при выплатах страховых возмещений. Среди прочих причин, результатом которых является низкий процент заключенных договоров строительно-монтажных рисков, можно назвать трудность сбора необходимой документации, несовершенство действующих методов и условий страховой защиты в этой области.

Среди плюсов так же можно отметить широкий спектр страхования против различных угроз и разнообразие заранее подготовленных пакетов страховых услуг. Тем не менее, существует определенная группа рисков, ответственность за которые страховщики не берут: катастрофы техногенного характера, политические риски и прочие. В случае которых страхователю придется рассчитывать только на собственные силы.

Подводя итог, очевидно, что как и везде, в страховании строительно-монтажных рисков есть и положительные и отрицательные моменты. Как было упомянуто выше, закон не обязует заказчиков, подрядчиков и других заинтересованных лиц заключать договор страхования и каждый

сам подбирает наиболее выгодные и комфортные условия относительно собственных возможностей. Конечно, с точки зрения теории, очевидно, что страхование - это самый эффективный метод снижения риска, поскольку позволяет снизить как внешние, так и внутренние издержки при неблагоприятных исходах событий. Однако, на практике, в стремительно меняющейся экономической среде, несовершенство системы и многие другие перечисленные в статье негативные факторы, в совокупности могут оказать отягощающее действие и проще совершать профилактические мероприятия по предотвращению угрожающих событий. Возможно, именно по этому в России на данный момент этот вид страхования не является обязательным.