

УДК 368.023.54

С.В.САВЕЛЬЕВ

*Белгородский государственный университет потребительской кооперации
(Российская Федерация)*

РАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВАНИЕМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Рассматривается возможность максимально эффективного снижения уровня рисков в строительстве при размещении их на рынке страховых услуг через независимого посредника.

Строительство является перспективно развивающимся сектором экономики, обладающим наибольшей инвестиционной привлекательностью. Стремительный рост, обусловленный факторами экономико-правового характера, проявляется, прежде всего, в исчезновении «замороженных» объектов, увеличении числа строительных площадок, загруженности автомобильных дорог транспортом, перевозящим строительные материалы.

Благоприятная ситуация, складывающаяся в отрасли, на первый план выдвигает проблему минимизации уровня риска, на фоне преобладания в строительстве среднесрочных и долгосрочных проектов. Ответственные застройщики, понимая важность данного вопроса, стремятся максимально обезопасить себя. Наиболее цивилизованным способом решения проблемы признано страхование. Его механизм позволяет каждому лицу, которому угрожает определенный риск (страхователь), за небольшой взнос (страховая премия), на договорной основе, привлечь к несению риска специализированную организацию (страховщика), принимающую на себя ответственность за последствия, проистекающие от наступления предусмотренного события [1].

Страхование строительно-монтажных рисков является самостоятельным специализированным видом, основной особенностью которого является индивидуальная оценка каждого риска.

Для установления страховщиком степени риска и адекватных ставок страховых премий изучается договор на производство строительно-монтажных работ, с приложенной к нему технической документацией. Существенными факторами для определения степени риска являются характер сооружения объектов, виды основных и вспомогательных материалов, состав строительной техники, структура почвы строительной площадки, подверженность района строительства стихийным бедствиям, квалификация инженерно-технического персонала и рабочих подрядчика [2]. Цена страхового пакета в среднем составляет от 0,5 до 1% от сметной стоимости проекта, при строительстве

сложных объектов может достигать 2% [3].

Рынок страховых услуг находится в стадии развития и присутствие на нем финансово несостоятельных страховых компаний, неспособных покрыть взятые на себя риски, порождает проблему выбора страховщика.

Крупные застройщики обладают возможностью создания внутренних подразделений для решения задачи выбора оптимально подходящей страховой компании. Но в условиях современной рыночной экономики размещение рисков предприятия рационально отдать на аутсорсинг. Проще предоставить эту работу брокеру, затратив при этом минимум средств и времени.

Брокеры – независимые профессиональные участники страхового рынка, обладающие правовой возможностью выступать в качестве представителей, как от имени страхователя, так и от имени страховщика на основании их поручений (брокер не может быть одновременно представителем страхователя и страховщика в одном правоотношении). Из года в год они осуществляют свою деятельность, что позволяет им обладать объективной информацией о ситуации в каждой страховой компании (репутации, оказываемых услугах, тарифах) и на рынке в целом.

Для реализации своих полномочий страховые брокеры используют институты гражданского законодательства, позволяющие выступать в гражданском обороте от своего имени, но за счет принципала (комиссия, агентирование). При этом права и обязанности в возникающих правоотношениях приобретают лица, которых представляют страховые брокеры [4].

В отношениях со страхователями деятельность страховых брокеров направлена на комплексное представление их интересов, с момента выбора страховой компании, до взыскания страховых выплат, при наступлении страхового случая. Задача брокеров заключается в нахождении новых условий и форм страхования, приемлемых для страхователей. Выступая, как независимые посредники, страховые брокеры создают дополнительную конкуренцию на рынке страховых услуг и мешают монополизировать его отдельные сегменты.

При страховании крупных индивидуальных рисков, в частности строительно-монтажных, брокеры обладают возможностью проведения тендера среди страховых компаний, целью которого является приобретение страхового пакета на более выгодных условиях.

Фактически брокер сам заключает договор страхования в качестве страхователя и платит страховую премию, а его поручитель возмещает брокеру расходы и уплачивает вознаграждение, предусмотрен-

ное в договоре [5].

Вопрос оплаты услуг страхового брокера окончательно не урегулирован и вызывает споры [6]. Осуществляя свою деятельность, брокер продвигает страховой продукт той или иной страховой компании, но действует исключительно по поручению страхователя. В этом случае вполне оправдано право брокера претендовать на комиссионное вознаграждение как со стороны страхователя, так и со стороны страховщика. Практика регулирования данного вопроса развивается в направлении возложения расходов на страхователя, так как именно он является потребителем услуги, создав при этом своеобразный психологический барьер обращения к помощи брокера.

Присутствие на страховом рынке независимых посредников оптимизирует его работу. Сегодня рынок испытывает большой дефицит страховых брокеров. Так, в России на одну страховую компанию приходится один брокер, в Украине эта цифра еще меньше. Между тем в Чехии на 40 страховщиков приходится 400 страховых брокеров. То же самое можно сказать и о доле рынка, обслуживаемого брокерами: она слишком мала. В Украине, например, брокеры обслуживают только 3% рынка, по России показатель несколько выше, но все равно это единицы процентов [7]. Это свидетельствует о том, что государственное регулирование страхования не стремится развивать рыночные институты, происходит искусственное лоббирование частных интересов, тормозящее развитие экономики в целом.

Таким образом, страхование является наиболее эффективным способом снижения уровня строительных рисков, только при условии рационального подхода к его осуществлению. Размещение страхуемых рисков через независимого посредника (страхового брокера) позволяет учесть все факторы и сделать оптимальный выбор в пользу того или иного страховщика, страхового продукта, а также иметь профессионального представителя на рынке страховых услуг.

1.Серебровский В.И. Страхование. – М.: Финансовое издательство НКФ СССР, 1927. – С.6.

2.Страхование строительно-монтажных рисков
<http://alldocs.ru/zakons/index.php?from=590>.

3.Фонд строительных рисков <http://www.bpn.ru/service/news/17365> (дата публикации – 30.05.2006).

4.Абрамов В.Ю. Третьи лица в страховании. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С.25.

5.Фогельсон Ю.Б. Введение в страховое право. – М.: Юрист, 2001. – С.95.

6.Габидулин И.А. Кто платит брокеру? <http://www.insur-info.ru/comments/299>.

7.Брокеры глазами брокера... // Страховая газета. – 2003. – №4 (32).

Получено 15.03.2007