

НОВОСТИ

Выплачено 2 млн. руб. за ущерб, произошедший при строительстве моста на трассе М-4 «Дон»

САО «ГЕФЕСТ» выплатило 2 млн. руб. за повреждение бетона и арматурного каркаса оголовка опоры № 7 строящегося моста через реку Воронеж на трассе М-4 «Дон».

На строительном объекте произошел пожар, в результате которого были уничтожены технологическое укрытие («тепляк») и опалубка оголовка опоры строящегося моста. Поскольку риск «пожара» входит в покрытие страхования СМР, САО «ГЕФЕСТ» признало данное событие страховым случаем и выплатило возмещение.

Создан департамент технической экспертизы и урегулирования убытков

В страховом обществе «ГЕФЕСТ» на базе управления урегулирования убытков и отдела технической экспертизы создан единый департамент технической экспертизы и урегулирования убытков.

Создание департамента было необходимо в связи с потребностью комплексного обслуживания клиентов компании в части обеспечения урегулирования убытков по всем видам страхования, улучшения качества предоставления услуг по проведению технической экспертизы и оценки ущерба.

Застраховано строительство развязки на трассе М-10 «Россия» на 4 млрд. руб.

Развязка строится на участке от кольцевой автомобильной дороги до поселка Ям-Ижора в административных границах Санкт-Петербурга. Страховая сумма по договору страхования строительно-монтажных рисков составляет 4 млрд. руб., договор действует до 31 декабря 2014 года. Генеральный подрядчик – ОАО «Мостоотряд №19».

Строительство застраховано от рисков ошибок проектирования, пожара, оседания грунта и других. Также застрахована гражданская ответственность строителей перед третьими лицами при проведении строительных работ.

Застрахована реконструкция Ново-Курьяновских очистных сооружений в Москве

Страховое общество «ГЕФЕСТ» застраховало второй и третий пусковые комплексы реконструкции аэротенков (модули канализационного очистного сооружения с принудительной аэрацией) Ново-Курьяновских очистных сооружений в Юго-Восточном округе Москвы.

Страховая сумма по договору страхования строительно-монтажных рисков составила 1,7 млрд. руб. Договор действует до октября 2015 года.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Разработан новый страховой продукт – «СМР-коммерческий»

Страховое общество «ГЕФЕСТ» разработало и начало продажи нового страхового продукта для защиты от строительных рисков – «СМР-коммерческий». Он предназначен для добровольного страхования строительства многоквартирных домов, офисных и торгово-развлекательных центров, гостиниц, складских комплексов, агроферм, промышленных объектов, строительства коммуникаций и т.д. Новый продукт будет интересен как предприятиям строительного комплекса, так и организациям, инвестирующим в строительство.

Продукт предполагает заключение комплексного договора страхования, который включает:

- страхование строительно-монтажных работ (СМР);
- страхование гражданской ответственности при проведении строительно-монтажных работ (ГО при СМР);
- страхование непредвиденных расходов на период послепусковых гарантийных обязательств (ПГО);
- страхование ответственности работодателя за вред, причиненный работникам.

При необходимости в договор страхования можно включить риски, связанные с несвоевременной сдачей объекта в эксплуатацию.

Основными преимуществами «СМР-коммерческий» являются его невысокая стоимость (средний страховой тариф по страхованию СМР, ГО при СМР и ПГО составляет около 0,03% от страховой суммы) и упрощенный документооборот на момент заключения договора.



СМИ О СТРАХОВАНИИ

Портал 711.ру, 13 февраля 2013

Страховщики боятся застройщиков?

Александр Миллерман, Генеральный директор САО «ГЕФЕСТ», руководитель рабочей группы ВСС по взаимодействию со строительными СРО

2013 год в праздничную неделю принес страховому рынку очень неоднозначный новый сегмент – страхование ответственности застройщика за ненадлежащее исполнение им обязательств по передаче жилого помещения участнику долевого стро-

ительства. Обычно страховые компании с большой радостью, трепетом встречают обязательные и вмененные виды страхования и бегут к потенциальным клиентам, попутно отгоняя конкурентов. Но в данном случае большинство страховщиков заняли выжидательную позицию, несмотря на то, что прогнозируемый объем данного рынка будет внушительным – от 10 до 60 млрд. руб. Главная причина отсутствия энтузиазма у страховых компаний – боязнь заходить на рынок долевого строительства, который всем известен наличием большого количества недостроенных объектов и постоянным обновлением застройщиков. Также существующее законодательство дает благодатную почву для недобросовестной деятельности компаний. <...> Однако я не исключаю, что найдутся страховые компании, которые захотят откусить «кусочек пирога» и будут подходить к оценке застройщика не слишком разборчиво. Это бывало и в других видах, будет, наверняка, и здесь. Скорее всего, такие полисы окажутся заведомо невыплатными, что может в целом дискредитировать идею страхования и ударить по имиджу добросовестных игроков рынка. Получается, с одной стороны для страховщиков этот сегмент не интересен, но с другой – мы не можем позволить себе пустить все на самотек и превратить данное страхование в профанацию.

Журнал «Компания», 18 февраля 2013

Плата за риск

По предварительным данным, объем страхового рынка в нашей стране превысит по итогам прошлого года 800 млрд руб. По отношению к 2011 г. рост составит примерно 20%. «Это очень хороший темп роста при нынешней макроэкономической ситуации в стране и в мире, – добавляет заместитель генерального директора САО «Гефест» Николай Николенко. – Что касается объема выплат, то, согласно нашим оценкам, рост составит около 10%». <...> В целом, как отмечают эксперты, 2012 г. для страхового рынка России был довольно насыщенным. «Самым значимым событием 2012 г. я бы назвал работу над главным документом отрасли – Стратегией развития страхового рынка на период до 2020 г., подготовленной международной консалтинговой компанией Oliver Wyman Financial Services и утвержденной Всероссийским союзом страховщиков, – рассуждает Эльнур Сулейманов. – Принципиально важно, что страховщики смогли принять в его обсуждении непосредственное участие и высказать свои пожелания». <...> Среди других важных событий прошлого года на страховом рынке страны эксперты «Ко» отмечают прохождение полного годового цикла действия закона о новом виде обязательного страхования – ответственности владельцев опасных объектов. «Несмотря на все прогнозы и ожидания, по разным причинам объем этого рынка оказался в два раза ниже прогнозных цифр, – констатирует Николай Николенко. – Так, по данным Национального союза страховщиков ответственности, совокупный объем не превысил 9 млрд руб., в то время, как уровень выплат только за первый год составит около 3 млрд руб.» <...> «Весь 2012 г. активно обсуждалось и готовилось к введению обязательное страхование ответственности перевозчиков, – дополняет Николай Николенко. – Несколько раз тарифы поддавались корректировке. В отличие от владельцев опасных объектов, перевозчикам удалось очень существенно «сбить» тарифы в сторону снижения». Как результат: сборы премий по данному сегменту рынка, согласно разным мнениям, оцениваются в 5-6 млрд руб.

<...> По его оценке экспертов, рост рынка в текущем году составит не менее 10%. Среди потенциальных точек роста страхового рынка, по мнению экспертов, прежде всего следует отметить страхование автотранспорта, банкострахование, включающее страхование кредитозаемщиков от несчастных случаев, страхование от потери работы, страхование залогового имущества. Согласен с подобной оценкой и Николай Николенко: «Если вторая волна кризиса нас минует, рост страхового рынка в 2013 г. (без учета ОМС) составит около 10-15%». При этом прирост объема сборов в целом по рынку, по его мнению, будет ниже, чем в 2012 г. «Новых крупных обязательных видов не будет, а возможные изменения тарифов по ОСАГО окажут влияние на сборы только в 2014 г.», – резюмирует эксперт.

Журнал «Профиль», 25 февраля 2013

Не стой под стрелой!

На протяжении нескольких лет рынок страхования строительно-монтажных рисков (СМР) активно развивается, сохраняя высокие темпы прироста – не менее 20% в год. По экспертам, в прошлом году объем рынка СМР вырос на четверть и достиг 32 млрд рублей. При сохранении нынешних темпов прироста объем рынка в этом году может приблизиться к отметке в 40 млрд рублей.

<...> По словам генерального директора САО «Гефест» Александра Миллермана, на рынок страхования СМР приходят все больше крупных федеральных компаний, ранее не работавших в этом сегменте. «Основное конкурентное преимущество таких новичков – это низкая стоимость страхования, – полагает Миллерман. – При этом цены и так уже давно достигли своего «дна». Кроме того, представитель «Гефеста» отмечает и усиление роли так называемого административного ресурса, который позволяет «направлять» договоры страхования в определенные страховые компании. «Все это снижает качество страхования и подрывает отношение к данному финансовому инструменту в строительной отрасли», – считает эксперт. <...>

В целом, по подсчетам Александра Миллермана, сегодня уже застраховано порядка 80% строительно-монтажных работ, осуществляемых на средства бюджетов разного уровня. «Практически на 100% страхованием обеспечены объекты, строительство которых ведется за счет иностранных инвесторов», – добавляет он. А вот объекты коммерческого строительства, по его словам, по-прежнему страхуются крайне редко. «Основной объем подрядов и в России в целом, и в Москве – это жилищное строительство, меньше строится промышленных объектов, еще меньше – объектов инфраструктуры, – поясняет Сергей Дегтярев. – Но в страховании СМР ситуация обратная: получается, что почти 100% подрядов по строительству объектов инфраструктуры, финансируемых в основном государством, застрахованы, а промышленное и тем более жилищное строительство, ведущееся на частные средства, охвачено страхованием в значительно меньшей степени». Оставляет желать лучшего, по мнению большинства опрошенных «Профилем» участников рынка, и ситуация в регионах. <...>

Некоторые эксперты считают, что популяризации страхования СМР способствовало бы «введение обязательных и вмененных видов страхования». <...> В то же время и страховщики не должны сидеть сложа руки. «В первую очередь страховые компании должны на практике доказывать свою полезность: предоставлять качественные услуги и сервис не только при страховании, но главное – при урегулировании убытков и выплачивать возмещения в строго определенные договором сроки, – говорит Александр Миллерман. – Причем сами страховщики должны заниматься популяризацией данного вида страхования: участвовать в различных общественных мероприятиях, конференциях, обсуждениях и семинарах, рассказывать частным инвесторам, в чем выгода страхования СМР».