

Начало 2012 года показало оживление на рынке продаж строительной спецтехники, вместе с ней растут продажи полисов добровольного страхования.

Восстановление системы кредитования и лизинга обуславливает повышенный спрос к страхованию залоговой техники. На рынке продажи строительной и иной спецтехники наблюдается уверенный рост. Кризис 2008 года снизил объемы страхования, следуя за падением объемов строительства. Реагируя на участвовавшие случаи хищения и поджогов застрахованного, но невостребованного на тот момент строительного оборудования, одни компании повышали тарифы, другие, наоборот, стремились увеличить долю на рынке за счет демпинговых цен.

Двигатель страховки

По данным компании «ЭРГО Русь», более 85% всех договоров по этому виду страхования – залоговые. Добровольно страхуются редко. «Техника, как правило, эксплуатируется на территории стройплощадки, и у собственника создается мнение, что страхование в таком случае не является важным фактором сохранения своего имущества», – говорит директор департамента имущественного страхования СК «ЭРГО Русь» Марина Суркова.

В компании «Ренессанс Страхование» соотношение добровольного страхования и залогового – примерно 40% от всех сборов. По рынку, по оценке экспертов СК «УралСиб», соотношение договоров по залоговому страхованию и добровольному выглядит как 70% на 30%. В основном страхование происходит по инициативе банков и лизинговых компаний.

Воруют все, что движется

Эксперты отмечают, что спецтехнику активно похищают злоумышленники. Косвенно об этом говорят требования страховщиков к противоугонным системам: по технике на базе грузовиков (автобетононасосы, автокраны, бетономесители, самосвалы стоимостью более 1 млн рублей и вся остальная специализированная техника стоимостью более 2,5 млн рублей) необходима установка спутниковой охранной системы либо закладки GPS.

«За этот год в нашей компании зарегистрировано два хищения строительной техники на 4,3 млн рублей, в 2011 году выплачена компенсация по четырем случаям хищения на 8 млн», – говорит директор управления андеррайтинга автострахования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхования» Денис Чигарев. Спецтехнику и стройтехнику угоняют чаще всего на заказ. По данным СК «ЭРГО Русь», угон коммерческого транспорта, как правило, составляет от 10% до 15% от общего числа угонов транспортных средств, но в последние 2–3 года этот процент растет. Чаще всего из спецтехники угоняют грузовики «КамАЗ», обычно самосвалы. Следующей по популярности угонов идет строительная техника – краны, бетономешалки, бетононасосы, далее грузовики Volvo, Scania, MAN. Рост угонов происходит в том числе из-за роста цен на спецтехнику, так как спрос на нее у строительных организаций увеличился.

Страховщики отмечают, что помимо хищений часто бывают убытки, связанные с повреждениями из-за пожара. В результате строительных ошибок может быть падение башенного крана.

Тарифная политика

Эксперты отмечают, что расценки постоянно снижаются, в том числе из-за демпинга. Самым дорогим сегментом рынка спецтехники остается лесозаготовительная. Также большие тарифы на мобильные и башенные краны, дорожно-строительную технику, строительную технику на колесном ходу. Обобщая, можно сказать, что дорого все то, что едет по дорогам общего пользования либо перевозится грузовой машиной. Реже угоняют сельскохозяйственные машины, а недорогой сегмент – строительная техника на гусеничном ходу.

В «Ренессанс Страхования» наименьший тариф установлен на стационарное оборудование на строительных площадках, краны (кроме башенных), погрузо-разгрузочную технику, эксплуатируемую на складах и производственных

предприятиях. Тариф снижается, если спецтехника страхуется комплексно в рамках одного договора. Стоимость комплексного страхования получается на 20–30% ниже, чем если бы договоры были отдельные.

«Менталитет строителей, как правило, – тянуть с покупкой страховки до последнего, – заключает Андрей Шуйский, директор по страхованию компании «Авеста». – Зачастую банки или лизинговые компании не контролируют, заключен ли договор страхования залога».

Эксперт отмечает, что некоторые строительные компании вспоминают о полисе спустя несколько месяцев, когда им напоминает кредитор, и пытаются застраховаться задним числом.

Источник: [Деловой Петербург](#) , № 66, 18.04.12

Автор: Карчик Г.