

*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 участившиеся 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, бетоносмесители, 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.