

В прошлом году премии страховых компаний в сегменте добровольного страхования недвижимости частных клиентов выросли на 15-20%, оценивают эксперты. Помогли ипотека, рост продаж на рынке недвижимости, а также стихийные бедствия – они учат собственников перестраховываться.

является вторым по объему среди субъектов федерации. По данным СК «Альянс», в 2011 году в Санкт-Петербурге он составил 1,2 млрд рублей (в Москве было собрано в 12 раз больше – более 14,5 млрд рублей). Сборы в этом сегменте страхования последние три-четыре года растут с темпом 12-15%, не считая кризисного спада 2010, отмечает Людмила Лаврова, директор управления страхования ответственности и имущества физических лиц филиала ООО «Росгосстрах» в Петербурге и Ленобласти. Растут доходы населения, и люди начинают думать уже не только о первоочередных потребностях, но и о защите нажитого имущества; увеличиваются объемы строительства нового городского и загородного жилья, собственники стремятся защитить вложенные в его приобретение средства, объясняет Людмила Лаврова. Постепенно повышается и страховая культура населения, что является немаловажным условием распространения страховых услуг.

«Безусловно, это не такой выраженный рынок, как каско или ОСАГО, однако он есть и развивается», – отмечает директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Владимир Храбрых. В частности, «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге по итогам 2011 года увеличил сборы страховой премии в данном сегменте почти в два раза. А за первый квартал 2012 года сборы увеличились уже в 3,6 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. По словам госпожи Лавровой, сборы по страхованию недвижимости физических лиц «Росгосстраха» в 2011 году составили в регионе порядка 660 млн рублей (без учета ипотечного страхования), соотношение премий и выплат сохраняется на стабильном уровне. «После кризиса рынок еще не успел восстановиться в этом сегменте, но, откровенно говоря, он не был на высоком уровне и до этого», – говорит директор филиала ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге Михаил Кольцов. В филиале сумма собранной страховой премии по имуществу не превышает 10% от общих сборов в частном страховании, добавляет он.

Помогает ипотека

В структуре страховых портфелей компаний большая часть приходится на рыночный сегмент, то есть на клиентов, которые самостоятельно обращаются в страховую компанию для защиты собственного имущества, отмечает Татьяна Ходеева, руководитель управления страхования имущества физических лиц ОАО «АльфаСтрахование». Согласно маркетинговым исследованиям, доля «рыночных» клиентов составляет порядка 70-80%, остальное приходится на страхование залогового имущества физических лиц (ипотечные программы в части имущественных рисков) и муниципальное страхование, отмечает она. Примерное распределение в 2011 году указывалось в исследованиях рынка: порядка 12-15% – страхование объектов недвижимости в ипотечных программах; порядка 6-10% – муниципальное страхование.

Ипотечное страхование является частью комплексного соглашения о кредите, и условия страхования здесь диктует банк, а в его интересы не входит защита ни домашнего имущества, ни инженерных сетей, ни отделки, ни гражданской ответственности – по договорам ипотечного страхования защищен, в основном, «конструктив» обращает внимание госпожа Лаврова, отмечая, что в портфеле «Росгосстраха» ипотечное страхование занимает небольшое место. В структура имущественного портфеля ОСАО «Россия» страхование ипотеки занимает примерно 15%, остальное – добровольное страхование недвижимости.

В целом в общем объеме премий доля страхования недвижимости незначительна: размер страховой премии по этому виду не так велик. В среднем по квартирному фонду тарифы сегодня составляют порядка 0,08-0,11% от стоимости недвижимости, а по загородному жилью и дачному фонду – порядка 0,09-0,16%. Хотя для комплексной страховой защиты индивидуальных домов с дорогим имуществом они могут доходить до 1,5-2%. Зато количество заключаемых договоров страхования недвижимости с физическим лицами традиционно выше, чем с юридическими. По словам Евгения Дубенского, заместителя генерального директора – директора Северо-Западной дирекции СК «Альянс», после кризиса количество проданных частным лицам страховых полисов в компании выросло почти вдвое.

В целом страхование имущества физических лиц требует намного более серьезных усилий, затрат, развитой сети агентов и других каналов продаж, чем другие виды страхования, но наличие такого вида в портфеле продаж дает страховой компании большую устойчивость, продолжает Евгений Дубенский.

Хорошо застрахованное новое

Предпочтения страхователей в этом сегменте меняются очень медленно. Во-первых, страхование имущества частных лиц, кроме ипотечного, восстанавливается после кризиса медленнее других видов, во-вторых, горожане не спешат тратить деньги на защиту своего имущества. Собственники, заплатившие за недвижимость свои деньги, более склонны страховаться, чем те, кто получил недвижимость в дар, в наследство, в результате приватизации, говорит Людмила Лаврова. Соответственно, чаще страховую защиту получают новые квартиры и новое загородное жилье.

В рыночном сегменте на загородную недвижимость приходится порядка 50-60%. «Традиционно загородные дачи и коттеджи страхуют чаще, чем квартиры, в силу того, что они находятся вне зоны ежедневной доступности и в большинстве случаев неохраняемые, что стимулирует собственников жилья дополнительно их защищать», – считает господин Дубенский. А заместитель гендиректора по страхованию ответственности и имущества страховой группы «Капитал-полис» Алексей Чумаченко отмечает, что сегодня все больше страхуются квартиры с хорошим ремонтом, как правило, расположенные в новостройках. Что касается элитной недвижимости, то ее владельцы всегда страховали и продолжают страховать.

В дальнейшем по популярности на первый план будут выходить быстрые и простые в заполнении продукты. Ввиду небольшой стоимости, в отличие от полисов автокаско, скорость и простота является основным коньком страховых продуктов по страхованию недвижимости, добавляет Чумаченко. Достаточно широкое распространение в последнее время также получает страхование гражданской ответственности квартиросъемщиков перед третьими лицами, говорит генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. Такое страхование более востребовано, чем страхование имущества. Основными клиентами в данном направлении являются собственники жилья в ТСЖ и многоквартирных домах, не желающие портить добрые соседские отношения.

Многие предпочитают экономить

В 2012 году в Петербурге ожидается прирост рынка на 21-23%, его объем достигнет 1,4 млрд рублей, оценивает Евгений Дубенский. В среднесрочной перспективе эта динамика сохранится, и к 2014 году объем рынка превысит 2 млрд рублей.

Петербургский рынок будет развиваться более динамично в сравнении со всей Россией, где среднегодовой темп прогнозируется в районе 10%.

Сдерживающим фактором на рынке остается надежда людей на авось, отмечает госпожа Лаврова. Второй фактор – опыт получения пострадавшими безвозмездной помощи от государства. Различные формы взаимодействия страховщиков с государством, например, совместная защита жилого фонда, могут стать стимулом к развитию сегмента страхования частной недвижимости, добавляет она.

«Основной проблемой на рынке страхования является негативное отношение общества к страховщикам вообще из-за присутствия на рынке определенного числа недобросовестных компаний. Некоторые компании и их сотрудники считают заключение договора страхования и получение страхового взноса единственно важным моментом своей работы, закрывая глаза на необходимость выплат и предпочитая их не осуществлять. В итоге негативное отношение к страхованию переносится и на страховые компании, добросовестно выполняющие свои обязательства», – отмечает Александр Локтаев.

Источник: Коммерсант , 11.05.12