

Нужно ли страховаться от метеорита? А вдруг упадет? Заместитель генерального директора страховой компании «Энергогарант» Антон Легчилин – о практике страхования имущества.

– Рост страхового рынка замедляется: в прошлом году он увеличился всего на 12%, в этом году прогнозируют меньше 10%. Какие направления наиболее перспективны?

– С учетом расходов на ведение дел страхование автокаско, добровольной и обязательной автогражданской ответственности зачастую убыточно. Поэтому мы для себя считаем приоритетным развитие других видов страхования, например страхования имущества физических лиц.

– Рост этого вида страхования обеспечивается ипотекой?

– Процентов на 60 – ипотекой. Это направление растет за счет среднего класса. Почему в России низкая культура страхования? Так сложилось исторически: раньше у нас это было не принято. И в царские, и в советские времена большая часть населения просто не имела дорогостоящего имущества, им нечего было страховать. Сейчас средний класс растет: люди работают с утра до вечера, у них есть семья, дети, им жалко терять то, что они заработали. Многие страхуются добровольно, не только по требованию банка.

– Берут «коробочную» страховку на прилавке супермаркета?

– «Коробочный» продукт привлекает ценой – от 500 руб. до 2 тыс. руб. Но он предусматривает небольшие суммы возмещения. Я всегда говорю клиентам: если ты идешь в магазин, ты же не выбираешь колбасу только по цене? «Коробочное» страхование подходит только для полуразвалившейся дачи или для типовой квартиры без отделки. Если же у тебя более-менее приличное жилье и ты хочешь получить адекватные деньги в случае убытка, то нужно выбирать страхование с реальным описанием застрахованного имущества, указанием его стоимости. Такой полис, конечно, будет стоить больше, например 5–10 тыс. руб.

– Это цена страхования с полным покрытием рисков?

– Я говорю про базовое покрытие – стандартные риски, которые чаще всего и случаются. Многие люди начинают заниматься глупостями и страховать часть рисков: я боюсь только пожара, допустим, а взрыва я не боюсь. Но пожар часто сопровождается взрывом, и если, не дай бог, возникает такая ситуация, то страховщик не сможет заплатить за имущество, которое пострадало от взрыва. Так что выбирать глупо. Никогда не догадаешься, что может случиться. Когда упал Чебаркульский метеорит, те граждане, что страховали только пожар, остались с носом. А клиенты, у которых было широкое страховое покрытие, получили возмещение. Притом что страховой тариф от падения метеорита был крайне низким, ведь такое редко случается.

– Но природные катаклизмы учащаются?

– Да, ураганы, наводнения, пожары все чаще случаются во всем мире. Это одна из причин, почему мы настоятельно рекомендуем людям страховать жилье, причем заблаговременно. Вот пошли летом пожары в Тверской области, и к нам побежали владельцы тамошних коттеджей. Но было уже поздно: когда рядом с домом пожар, ни одна нормальная компания страховать его не будет. Это даже противоречит закону: страхуются события, которые могут наступить. Случайные и вероятные. И от их вероятности зависит страховой тариф. Для того, что наступит с 90-процентной вероятностью, и тариф должен быть 90%.

– После наводнения на Дальнем Востоке в 2013 году власти снова задумались, как сделать страхование жилья массовым. В этом месяце Минфин внесет в Госдуму проект

закона о добровольном страховании. Получается, без вмешательства государства кардинально ситуацию не изменить?

– Россия – это коллективная страна, мы веками жили общиной, верили во взаимопомощь и поддержку. Поэтому у нас без государственных инициатив не получится. Я считаю, что в России необходимы и программы обязательного страхования, но стремиться нужно все-таки к развитию добровольного страхования. Ведь говорится же в русской поговорке: «На Бога надейся, да сам не плошай!»

Источник: Секрет фирмы , 9, 04.09.14

Автор: Шамакина К.