

*Рынок страхования недвижимости в России показывает небольшой, но уверенный рост с 2010 года, прирастая ежегодно на 5–7%. В этом году страховщики ожидают аналогичного роста, а некоторые ждут увеличения рынка на 15%.*

Эксперты отмечают, что рост рынка связан не столько с ростом страховой грамотности населения и активности страховых компаний на рынке, сколько с восстановлением ипотеки, то есть фактически прирост осуществляется за счет необязательных, но вмененных видов страхования жилья.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит: «Рост рынка ипотеки, дотационные федеральные программы, общее увеличение продаж на рынке недвижимости должны улучшить статистику. Участвовавшие стихийные бедствия также заставляют собственников задумываться о пользе страхования. В 2014 году мы ожидаем роста этого сегмента рынка на 15%. Росту сборов будет способствовать запуск новых продуктов со стороны страховщиков, работа по расширению клиентской базы, активная работа банков на рынке ипотеки, от которого также зависят объемы страхования».

Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Группы Ренессанс страхование», прогнозирует рост рынка страхования жилья не более 8–10%. «Хотя может произойти и более быстрый рост за счет переориентирования приоритетов агентской сети с автострахования на иные виды бизнеса. В более отдаленной перспективе возможно развитие рынка за счет стимулирования добровольного страхования жилья в рамках обсуждаемой сейчас государственной программы», – добавляет он.

Татьяна Беляева, начальник управления розничных продаж Санкт-Петербургского филиала ОАО «СОГАЗ», говорит: «Ипотечное страхование жилья набирает обороты. Так, по предварительным расчетам, по Санкт-Петербургскому филиалу СОГАЗа сборы вырастут в два раза (по сравнению с 2013 годом)».

Господин Овсянников сообщил, что в «Ренессансе» ипотечное страхование занимает около 15–20% в общем объеме страхования жилья. Впрочем, Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», обращает внимание, что в

последнее время наблюдается тенденция к уменьшению страхования в кредитовании. «В связи с некоторыми судебными решениями изменилась позиция банков. Многие виды страхования перестали быть обязательными для получения кредитов. Теперь зачастую даже ставка кредитования не меняется в случае отсутствия дополнительного страхования жизни и здоровья заемщика, а также объекта залога – жилья», – отмечает она.

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», полагает, что в России в добровольном порядке сейчас застраховано около 7% жилого фонда, и этот показатель, по его данным, за последние 3–4 года изменился незначительно.

Наибольшее проникновение добровольного страхования недвижимости наблюдается в загородном сегменте, особенно это касается пригородов больших городов: около 65% от всей застрахованной недвижимости в России – это загородные домостроения. В целом страховщики такую картину подтверждают. Виталий Овсянников уточняет: «На страхование квартир в нашей компании по Петербургу приходится около 38% сборов, 62% – загородная недвижимость».

Страховщики разделяют страхователей загородной недвижимости на несколько типов. Самые платежеспособные, покупающие страховку добровольно и, как правило, страхующие дом и имущество в нем по полному пакету рисков, – это люди, которые уже имели опыт страхования и даже, возможно, положительный опыт урегулирования страховых случаев. Очень часто такие люди, которых характеризует страховая и даже финансовая грамотность, покупают страховку в результате кросс-продаж со стороны страховых агентов или прямых продавцов, например оформляют каско, а им предлагают посчитать стоимость страхования загородного дома. При сравнении получается, что страхование авто дороже страхования целого дома (на деле моторные риски гораздо более высокорисковые, поэтому выше и тарифы). «Такие страхователи – самый лакомый сегмент целевой аудитории для страховщика, так как он самый платежеспособный, кроме того, помогает страховщикам управлять рисками (вряд ли у одного человека в один год и сгорит дом, и будет серьезное ДТП, а заплатит он все же за две страховки)», – заключает Дмитрий Котровский.

Второй тип страхователей – это те, кто привык страховать дачи еще со времен монополии «Росгосстраха». Такие люди уже настолько привыкли пролонгировать договоры страхования, что передают эту традицию по наследству детям и внукам. Как правило, страхование в таких случаях осуществляется через страховых агентов,

которые тоже могут «передаваться из поколения в поколение» и которые не дают забыть владельцам дач о том, что в этом году страховка тоже необходима.

«Нельзя забыть и о третьем типе клиентов страховых компаний – это «недобровольные страхователи». Люди, которые вынужденно покупают страховку, следуя требованиям банка при залоговом, ипотечном кредитовании», – резюмирует господин Котровский.

**Источник:** [Строительный еженедельник](#) , 23.06.14