

Страхование недвижимости считается у страховщиков низкоубыточным видом страхования. При этом страховые случаи с городской недвижимостью происходят реже, чем с загородной. Большинство страховых компаний в последние годы, когда моторные риски и ОСАГО становятся все более убыточными, пытаются диверсифицировать портфели, наращивая их за счет страхования недвижимости – появляются новые страховые продукты для собственников жилья, дачников, владельцев коттеджей.

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, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование», уточняет: «На страхование квартир в нашей компании по Петербургу приходится около 38 процентов сборов, 62 процента – загородная недвижимость».

Три кита

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, такой клиент 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, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп».

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 или ипотечном кредитовании», – резюмирует господин Котровский.

Любимые риски

Среди самых распространенных страхуемых рисков на сегодняшний момент остаются пожар и хищение. В последнее время актуальность приобрели и риски, возникающие при наступлении стихийных бедствий (затопление, повреждение имущества в результате падения деревьев).

Если говорить о ставках по страхованию, то в последние два года они практически не менялись. Стоимость страхового полиса зависит от возраста страхователя, года постройки дома, материалов, которые использовались при строительстве, количества сделок с имуществом, наличия охраны (если в договор включен риск «хищение»). Одним словом, окончательная цена – это математический расчет.

Тариф на страхование квартиры составляет сегодня в среднем по рынку 0,2–0,5% от стоимости имущества. Тариф на страхование загородного строения – 0,4–0,8% от стоимости имущества. Если говорить о страховании дорогих загородных строений, то средний тариф по полному пакету рисков составит от 0,3% до 0,5% в зависимости от материала строения.

В последнее время достаточно широкое развитие получило страхование гражданской ответственности квартиросъемщиков перед третьими лицами. 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.

Равномерный рост

Рынок страхования недвижимости в России показывает небольшой, но уверенный рост с 2010 года, прирастая ежегодно на 5–7%.

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 процентов. 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 СК «Ренессанс-страхование», прогнозирует рост рынка страхования жилья не более чем на 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 петербургскому филиалу СОГАЗа сборы вырастут в два раза по сравнению с 2013 годом».

Господин Овсянников сообщил, что в «Ренессансе» ипотечное страхование занимает 15–20% в общем объеме страхования жилья.

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 полагает, что в России в добровольном порядке сейчас застраховано около 7% жилого фонда, и этот показатель, по его данным, за последние три-четыре года изменился незначительно.

Достать полис из «коробки»

Господин Котровский говорит, что в последние годы все больше становится так называемых «коробочных» продуктов – когда страховку можно купить без вызова специалиста прямо в супермаркете или строительном гипермаркете. «Но такие готовые продукты всегда дороже, так как страхование производится без осмотра, что не позволяет применить понижающие коэффициенты», – утверждает он.

Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, говорит: «Тенденцией последнего времени можно назвать появление «коробочных» продуктов по страхованию недвижимости. Это программы с фиксированными условиями и лимитами возмещения, которые предоставляют базовую защиту для городской и загородной недвижимости, не требуют осмотра объектов страхования и отличаются простотой оформления и невысокой стоимостью. Благодаря сочетанию вышеназванных качеств такие программы вызывают интерес у потребителей и, по нашим прогнозам, будут успешно продаваться в ближайшей перспективе».

Виталий Овсянников также одной из основных тенденций рынка называет активное развитие «коробочного» страхования. «Такие продукты легко реализовывать через агентскую сеть и нестраховых посредников (например, салоны связи)», – объясняет он.

Источник: [Коммерсантъ](#) , № 115, 07.07.14

Автор: Кожин Д.