



*Рост страхования имущества граждан в условиях сжатия других сегментов — позитивная тенденция. Вид привлекателен невысокой убыточностью для страховщиков и невысокой премией для страхователей.*

Похоже, первый квартал 2017 года явил смену тренда — падение страхового рынка сменяется небольшим ростом. Если в 2016 году в первом квартале сбор премий в Уральском регионе (без учета ОСАГО и жизни) к аналогичному периоду прошлого года сократился на 14%, а годом ранее — на 12%, то сейчас показывает рост 18%. Впрочем, эта солидная цифра не должна вводить в заблуждение. По стране аналогичный показатель — 0%.

ДМС, СОГАЗ, Тюмень

Уральский прирост получился в основном за счет Согаза, ДМС и Тюменской области: сборы этой компании выросли на 43% (также ОСАГО и жизнь в расчет не берем), в том числе по ДМС — на 71%, при этом на Тюменскую область (с округами) пришлось две трети сборов компании в первом квартале. Без этих трех составляющих рост премий составил 6%.

По-прежнему в минусе автокаско, но сокращение всего 2% (до этого два года — 10% и 27%). В первом квартале подписываются договоры корпоративного страхования (свыше половины годовых премий по ДМС, страхованию опасных объектов и около 40% имущества предприятий), остальные виды недотягивают и до 20% годовых сборов, поэтому судить обо всем рынке преждевременно. Поэтому мы ограничились таблицами только по массовым сегментам.

С уверенностью можно сказать, что страхование имущества граждан — один из динамичных сегментов, сейчас он показал рост на Урале 21%, в стране 16%, по итогам 2016 года зафиксирован также рост 17% и по Уралу, и по РФ. На сегмент приходится около 5% сборов, он седьмой по величине, но по динамике уступает лишь жизни и страхованию от несчастных случаев (это в основном банковские заемщики).

Квартира, дом, дача

Статистика Банка России не дает ответа на многие вопросы, поэтому обратимся к участникам рынка.

Елена Маркова, директор филиала «Группы Ренессанс страхование» в Екатеринбурге: — По количеству продаж лидирует страхование квартир. Основной объем взносов приходится на страхование загородных домов, так как стоимость полиса для дома обычно в 3 — 4 раза выше, чем для квартиры. Лучшую динамику демонстрируют программы коробочного страхования: нестраховые посредники активно развивают этот сегмент, в условиях сложностей на своем рынке они ищут новые способы повышения прибыльности бизнеса. Происходит изменение потребительского поведения: в период кризиса какие-либо иные источники средств на восстановление недвижимости

(например, кредитные) зачастую просто недоступны, а страхование остается эффективным способом финансовой защиты.

Наталия Зайцева, директор филиала ООО «Зетта Страхование» в Екатеринбурге:

— Наиболее активно граждане страхуют деревянные строения, так как отлично осознают все возможные риски. За городские квартиры люди опасаются меньше, ведь в большинстве случаев именно квартира является постоянным местом проживания, в то время как дачные строения остаются без внимания хозяев в осенне-зимний сезон, следовательно, риски возрастают. В целом в портфеле СК «Зетта Страхование» порядка 80% заключенных договоров касаются именно защиты загородной недвижимости, около 20% приходится на страхование квартир.

Основной канал продаж этого вида — агентский, что связано с необходимостью осмотра имущества, далее банковский (при выдаче ипотеки, не случайно одни из лидеров этого сегмента Сбербанк Страхование и ВТБ Страхование), впрочем, продажи коробочных продуктов и онлайн продажи растут более быстрыми темпами.

Необязательно, недорого, неэффективно

Несколько лет в разных инстанциях обсуждается закон о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций (ЧС). Сама идея родилась еще в 2010 году после масштабных пожаров, затем были наводнения. В 2013 году Минфину и другим ведомствам было поручено разработать законопроект, который к 2015 году наконец попал в Думу. Его доработка идет не спеша. К настоящему времени вырисовались основные контуры нового закона, которые участники рынка оценивают скорее скептически. Страхование будет добровольным — обязательное бы вызвало социальное напряжение. Премия в 360 рублей в год символическая. Планируется некий федеральный минимум, который состоит в следующем: страхуются только последствия стихийных бедствий, такие риски, как пожары, протечки, взрывы бытового газа, защите не подлежат. Кроме того, страхуются только «стены» (другое имущество и внутренняя отделка также за рамками). Страховая сумма всего 300 тыс. рублей — для восстановления дома маловато. Нет никакой дифференциации по регионам, типу жилья, его величине и стоимости.

Планируется, что риски будет перестраховывать Российская национальная перестраховочная компания, 100-процентная «дочка» Банка России, созданная летом 2016 года для перестрахования так называемых санкционных рисков. Страховщики опасаются, что с учетом необязательности страхования следует ожидать отрицательной селекции — страховать будут строения в потенциально опасных регионах. Идея закона — сократить государственные расходы на помощь пострадавшим при стихийных бедствиях, но, похоже, реальной страховой защиты рисков не произойдет: государство так или иначе будет возмещать потери из своего кармана. Впрочем, страховщики рады вовлечению новых частных клиентов: главное — сформировать привычку страховать.

Московская программа страхования жилья, действующая свыше 20 лет, доказала свою работоспособность. Страхование осуществляется при поддержке городского бюджета, который покрывает до 15% выплат, а главное — при полном уничтожении жилья лицам, застраховавшим квартиру, предоставляется новое за счет правительства Москвы.

Отличие от планируемой федеральной программы состоит в том, что страховыми случаями кроме природных катаклизмов являются и пожары, и аварии, страхуется ущерб внутренней отделке, коммуникациям, а не только стенам. Страховая сумма и премия зависят от величины квартиры (1,62 рубля за кв. метр в месяц) и включаются в

квитанцию за коммунальные услуги. В результате в Москве страхуется свыше 60% жилья, в то время как в целом по стране этот показатель не дотягивает и до 10%. Статистика ЦБ говорит, что на Москву приходится 1,4 договора страхования имущества на каждого жителя (страхование квартир сверх муниципальной программы, а также загородной недвижимости), в то время как на прочих россиян лишь 0,1.

Принесенные ветром

Наглядные примеры разрушительных последствий природных катаклизмов стали одним из факторов, стимулирующим востребованность страхования имущества. Принятие законопроекта о страховании жилья от ЧС станет шагом к повышению страховой культуры граждан, считают участники рынка

Директор компании Росгосстрах в Свердловской области Вадим Каточиков:

— У нас сейчас наибольшей популярностью пользуется новый страховой продукт «Юбилейный+», который включает в себя самые распространенные риски для загородного дома или дачи и сопоставим по цене с расходами на заправку одного полного бака автомобиля. Конечно, при желании можно расширить пакет рисков и дополнительно застраховать отделку, имущество, получить уникально-выгодные условия страхования внешнего оборудования.

Также востребовано страхование гражданской ответственности за вред, причиненный имуществу, жизни и здоровью третьих лиц. Ведь пожар, случившийся в вашем доме, может перекинуться на соседнее строение, и тогда придется не только восстанавливать свое жилье, но и возмещать соседям ущерб.

Увеличение сборов обусловлено расширением каналов продаж. Теперь страховую услугу можно приобрести не только через традиционные каналы (агент, офис компании, банк, лизинговая компания, интернет), но и через нестраховых посредников (фирмы по установке окон, агентства недвижимости, телекоммуникационные компании и т.д.). На сегодняшний день появляются новые онлайн-технологии продаж, которые полностью исключают так называемое «страхование задним числом», когда полис оформляется после страхового события.

Еще одним фактором, стимулирующим востребованность страхования имущества, стали наглядные примеры разрушительных последствий природных катаклизмов. Каждый может оценить экономическую выгоду страховой услуги, сопоставляя траты на договор страхования и расходы на восстановление разрушенного стихией имущества. Стоит отметить, что после урагана, который недавно прошел по Свердловской области, только в первые дни работы мы приняли более 50 заявлений от пострадавших.

Директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Свердловской области Наталья Вагина:

— Во-первых, растет число продаж ипотечного страхования, что обусловлено развитием гос-программы субсидирования ипотечных кредитов. Во-вторых, набирают популярность так называемые «коробочные продукты» страхования имущества. По страхованию имущества они отличаются невысокой ценой: в среднем вдвое дешевле, чем, например, страхование автомобиля. Кроме того, процедура оформления занимает мало времени и в большинстве случаев не требует предварительного осмотра. Начинается период отпусков — люди уезжают на дачу или в путешествие. В связи с этим увеличивается спрос на продукты кратко-срочного страхования имущества (на срок от семи до 60 дней). Приобретение такого полиса позволяет клиентам не волноваться об оставленной без присмотра квартире.

Сейчас ведется активное обсуждение законопроекта о страховании жилья от

чрезвычайных ситуаций. Мы считаем, что данный законопроект позволит улучшить ситуацию со страхованием имущества граждан в нашей стране: по нашим оценкам, в России сегодня застраховано не более 7% жилья. Кроме того, принятие подобного закона станет большим шагом к повышению страховой культуры россиян. В целом необходимо проводить информационно-разъяснительную работу с населением, объяснять преимущества страхования жилья. Например, многие люди полагают, что в случае каких-либо неприятностей с недвижимостью они могут рассчитывать на помощь от государства. Это справедливо для ситуаций с ЧС, однако в случае бытовых происшествий (короткое замыкание, прорыв трубы, возгорание) человек остается один на один со своими проблемами. Страхование имущества призвано помочь человеку в данной ситуации и обеспечить ему финансовую стабильность.

Источник: Эксперт-Урал, 13.06.2017