Российская национальная перестраховочная компания (РНПК) получила от страховщиков первые заявки по проекту страхования жилья от чрезвычайных ситуаций, сообщил порталу Коринс.ру президент РНПК Николай Галушин.

Ранее нацперестраховщик предложил рынку не дожидаться принятия закона о защите имущества граждан от ЧС, прохождение которого в Госдуме затянулось, а самостоятельно развивать это направление.

Дело в том, что, по данным источников Коринс.ру, законопроект вовсе может быть отложен на неопределенный срок. Правительство в ближайшие дни определится с его судьбой, одним из вероятных вариантов рассматривается перенос обсуждения темы с весенней на осеннюю сессию с последующим уходом в небытие. Одновременно с этим в кулуарах Госдумы обсуждается, что ЦБ не включил этот законопроект в число приоритетных, сами страховщики тоже настроены скептически.

На недавней пресс-конференции генеральный директор Ингосстраха Михаил Волков сказал, что в предлагаемой конструкции законопроект страховщикам не особенно интересен.

Как напомнил президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс, в ходе дискуссии над темой страхования жилья от ЧС сообщество разработало модель своего рода коробочного продукта, который бы мог при наличии ряда стимулирующих элементов дать максимальное покрытие рисков в масштабах страны, а для потребителей не бил бы по карману, его стоимость предполагалась на уровне 360 рублей в год при покрытии на 300 тыс. рублей.

РНПК предложила не отказываться от этой идеи. Для того, чтобы помочь рынку, компания разработала продукт, который позволит снизить нагрузку на страховщиков при страховании жилья от стихийных бедствий. Доля РНПК в риске составит 70%. Проект заинтересовал в основном не самые крупные компании, тогда как лидеры рынка могут себе позволить вообще не передавать в перестрахование эти риски за счёт значительного объёма покрытия и низкой убыточности портфеля.

Портал Коринс.ру попросил участников рынка поделиться мнением о таком предложении, рассказать, готовы ли страховщики использовать этот продукт и достаточно ли доли РНПК в 70%. Ряд компаний поддержал идею, некоторые рассчитывают все же на принятие закона и наличие стимулирующих мер "сверху", ещё несколько компаний готовы обсуждать разные модели подстройки программы "под себя".

Начальник управления андеррайтинга имущества физических лиц и ипотечного страхования Страховой компании «Согласие» Любовь Кононенко:

— В целом в компании положительно относятся к данному проекту, учитывая важность и социальную направленность проблемы. СК «Согласие» занимается добровольным страхованием жилых помещений практически во всех регионах РФ, где есть

представительства страховщика. Компания обладает большим опытом урегулирования убытков как по рядовым событиям (например, бытовым пожарам), так и по стихийным бедствиям (компания урегулировала большое количество страховых случаев после наводнений в Крымске и на Дальнем Востоке, а также в результате сильных весенних паводков, последний из которых был в 2016 году в Великом Устюге Вологодской области).
Основной «подводный камень» такого страхования состоит в том, что жители нашей страны не привыкли заблаговременно заботиться о страховой защите своего имущества, тем более в тех регионах, где подобных природных катаклизмов не было в течение последних 5-10 лет. Таким образом, этот страховой продукт может пользоваться спросом в регионах с регулярными стихийными бедствиями и именно в тот период, когда будет ясно, что ущерб в результате стихийного бедствия неизбежен (например, в период паводков). А вот в регионах относительно безопасных по природно-климатическим условиям (например, в крупных городах), уровень продаж будут не слишком высоким. Представьте себе, кто купит страховой полис от стихийных бедствий, например, в Москве, где вероятность объявления чрезвычайной ситуации из-за неблагоприятных климатических условий стремится к нулю, а уж полная гибель квартиры в многоквартирном доме от такого события вообще кажется невероятной? Таким образом, страховщикам может потребоваться несколько лет безубыточного страхования для того, чтобы сформировать резервы, которых хватило бы на покрытие убытков по первым страховым случаям.
Второй «подводный камень» компания видит в том, что страховщикам совместно с РНПК придется приложить значительные силы и средства, чтобы донести информацию о преимуществе данного продукта до широкого круга населения и, самое главное, получить поддержку региональных властей, чтобы предложение данного продукта не было воспринято негативно, как очередное навязывание населению ненужных услуг. В государственном проекте был один большой плюс – возможность получить договор страхования вместе с квитанцией на оплату коммунальных услуг и оплачивать взносы по этой же квитанции, что, безусловно, для потребителя гораздо удобнее, чем идти в офис страховой компании или к агенту для оформления договора. В совместном с РНПК продукте мы пока не видим возможности предоставить рассрочку на оплату страховой премии. В целом в том проекте, который РНПК предложила рынку, пока есть много вопросов и тем для обсуждения.
Доля РНПК в 70% от риска СК «Согласие» на данный момент устраивает.
Заместитель генерального директора по розничному страхованию «Абсолют Страхование» Андрей Бурлак:
— Да, «Абсолют Страхование» готова поддержать эту инициативу РНПК.
Мы считаем инициативу правильной, так как необходимо повышать количество застрахованных объектов жилья граждан и снизить нагрузку на бюджет по возмещению расходов по потере жилья из-за стихийных бедствий.
Эта тема обсуждается уже достаточно давно и, безусловно, правильно, что сейчас она переводится в практическую плоскость. Массовое введение данного вида страхования позволит повысить эффективность страховых услуг, как для граждан, поскольку обеспечит их имущество страховой защитой, так и для государства, поскольку позволит при катастрофических событиях снизить нагрузку на бюджет.
Предварительно можно сказать, что, если не удастся вывести данный вид страхования в

статус обязательных, то страховщики могут столкнуться с трудностями формирования достаточного портфеля для покрытия убытков в рисковых регионах при катастрофических событиях.
При этом выглядит логичным, что страхование должно осуществляться на всей территории РФ. Это и справедливо, и позволит добиться сбалансированности портфеля.
Сейчас страхование объектов жилья в «Абсолют Страхование» в основном в Московском регионе, соответственно мы ожидаем постепенного развития этого вида. А принятие закона позволит ускорить внедрение данной инициативы, без закона реализация и развитие данной инициативы может растянуться на годы, и долгое время уровень проникновения существенно не увеличится.
Доли РНПК в 70% должно хватить.
Директор дирекции розничного бизнеса СПАО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев:
— Основной смысл принятия закона был в создании стимулов для населения, с тем чтобы увеличить проникновение этого вида страхования. Без создания неких преференций для тех, кто добровольно страхует жилье, дело с места не сдвинется. А жилье мы и так страхуем, все наши продукты включают риск стихийных бедствий. Степень проникновения позволяет не прибегать к перестрахованию.
Управляющий продуктом Управления розничного страхования СПАО «РЕСО-Гарантия» Ирина Ольшанская:
— Подводных камней в продукте как таковом нет. Такая схема защиты была разработана как раз в рамках подготовки закона страхования жилья от чрезвычайных ситуаций. Однако на данном этапе наша компания идею не поддерживает. Чтобы программа заработала, необходимо обеспечить достаточно широкое покрытие. Без информационной поддержки «сверху», которую обещали обеспечить в случае принятия закона, нам этого не удастся. Мы за повышение культуры страхования и придерживаемся позиции, что клиенту необходимо предлагать полноценный продукт, который бы обеспечил его защитой не только от ЧС. В него обязательно должны входить такие риски, как бытовой пожар, кражи, заливы, противоправные действия третьих лиц и пр. Вероятность наступления этих событий выше и потери, которые они несут, ничуть не меньше, чем от ураганов и смерчей. Стоимость страхования жилья в стране в среднем невелика по сравнению со стоимостью самого жилья.
В данный момент наши продукты включают в себя защиту от ЧС и, в принципе, не нуждаются в перестраховании.
Возможно, если условия продукта будут скорректированы, наша позиция будет изменена.
Со своей стороны нам бы хотелось самостоятельно принимать решение, какие именно сегменты нашего портфеля будут отданы в перестрахование по программе, а какие мы можем оставлять полностью на собственное удержание.
Достаточно ли доли РНПК в 70? Все зависит от того, как и где страховые компании будут продавать продукт, будут ли включать так называемый «федеральный минимум» в свои классические продукты или же предлагать гражданам отдельно за указанные в проекте 360 рублей. Если произойдет антиселекция, чего боятся все участники рынка, то есть если полисы, покрывающие «федеральный минимум», будут покупать только в рисковых районах, то как раз понадобится тот механизм, который описан в проекте закона — перестрахование и участие РНПК на 100%. Прогнозировать поведение рынка

на данном этапе сложно.

korins.ru, 02.03.2017