

«Ингосстрах» продолжает успешно развивать ипотечное страхование, несмотря на сложности, с которыми столкнулся рынок ипотеки в 2022 году. Темп роста сборов компании по ипотечному страхованию очередной год подряд превышает темп роста выдачи кредитов как в количественном, так и в объемном значении.

По итогам 2022 года сборы «Ингосстраха» по ипотечному страхованию выросли на 29,8% и составили около 7,6 млрд рублей. И это притом что общая ситуация на рынке ипотечного кредитования в прошлом году была достаточно сложной. По данным ДОМ.РФ, количество выданных ипотечных кредитов сократилась относительно рекордного 2021 года: банки предоставили 1,3 млн ипотечных кредитов (-30%) на сумму 4,8 трлн рублей (-16%).

Примечательно, что в общем объеме сборов компании по ипотечному страхованию на протяжении последних лет растет доля регионов. В 2022 году на Москву пришлось 25,7% от общего объема премий – это порядка 1,96 млрд рублей, а на регионы – 74,3%.

В пятерку лидеров по объему сборов, помимо Москвы, вошли Санкт-Петербург (1,1 млрд рублей), Свердловская область (286 млн рублей), Татарстан (238 млн рублей) и Красноярский край (167 млн руб.). Всего по итогам 2022 года на обслуживании в «Ингосстрахе» находится 983 838 полисов ипотечного страхования, это на 18,9% больше, чем в 2021 году, из них 149 041 полисов были выданы в Москве.

Спрос на услуги ипотечного страхования, по данным «Ингосстраха», распределяется примерно поровну со стороны мужчин и женщин, средний возраст заемщиков остался на уровне прошлого года – от 35 до 45 лет, но при этом отмечается дополнительная тенденция количественного роста заемщиков в самой возрастной категории – клиентов от 55 до 65 лет.

Средняя цена полиса ипотечного страхования в «Ингосстрахе» по итогам 2022 года

составила 13140 рублей в Москве и 6775 рублей в региональной сети. Такая разница в стоимости полисов объясняется, в первую очередь, существенной разницей в стоимости недвижимости. Эксперты компании отмечают повышение средней стоимости полисов в сравнение с прошлым годом, что объясняется продолжением тенденции последних лет по росту стоимости квартир, которая прямо влияет на увеличение размера кредитов, от которых считается премия по ипотечному страхованию.

«Отличная динамика сборов премии по ипотечному страхованию, которую мы наблюдаем последние 5 лет, дает нам основания предполагать, что «Ингосстрах» выбрал правильную стратегию развития на рынке. Основными составляющими данной стратегии являются: предоставление возможности для клиентов общаться с компанией любым удобным ему способом (визит в офис, обращение к агенту, либо брокеру, коммуникация через банк или через сайт и т.д.), автоматизация и постоянная доработка сервисов для клиентов и партнеров, которые позволяют сделать процессы покупки или пролонгации полисов максимально комфортными, и, разумеется, безукоризненное исполнение своих обязательств в части урегулирования убытков», – комментирует начальник управления по работе с банками компании «Ингосстрах» Роман Варламов.

Дополнительным драйвером развития бизнеса компании и рынка в целом стало масштабное развитие дистанционных способов продаж, которое также существенно повлияло на повышение уровня конкуренции. «Сейчас любой клиент при получении кредита может выбрать наилучшее предложение по страхованию, не опираясь исключительно на рекомендацию банка. Общение со страховщиками может быть как прямым, так и с использованием различных агрегаторов и маркетплейсов. Это позволяет клиенту выбрать программу страхования, максимально соответствующую его предпочтениям и возможностям», – уточняет Роман Варламов.

Википедия страхования