

СТРАХОВЩИКИ УШЛИ ЗА ГОРОД

ДИНАМИКА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО В РОССИИ СУЩЕСТВУЮТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ, ОБЪЕМ КОТОРЫХ РАСТЕТ, НЕСМОТЯ НА ОБЩУЮ СТАГНАЦИЮ ЭКОНОМИКИ. ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ОЖИДАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ СБОРОВ ОТ ДАЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ НА 15–20% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТОТ ПАРАДОКС С НИЗКИМ УРОВНЕМ ПРОНИКНОВЕНИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ЗАГОРОДНОМ СЕГМЕНТЕ И ПОВЫШЕННЫМИ РИСКАМИ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ ТИПАМИ СТРАХОВАНИЯ. ОДНАКО ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ СПРОС НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ, СТРАХОВЩИКАМ ПРИШЛОСЬ ПОЙТИ НА ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЦЕНОВУЮ КОРРЕКЦИЮ. СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

По данным участников рынка, страховые продукты для защиты загородных домов от рисков оказались самыми устойчивыми к кризисным явлениям и сегодня лидируют по динамике спроса. Наибольшее падение продемонстрировала область защиты строительных объектов, в том числе по гражданской ответственности. Здесь объем рынка сократился почти в два раза. В той или иной степени пострадали все сегменты рынка страховых услуг. Среднее количество заявок в этом году снизилось на 25–40%, в зависимости от типа страхования. Исключением стали только страховые продукты для защиты недвижимости. Этот сегмент не «просел», как остальные, но внутри него потребительский спрос сместился в сторону загородных домов. По свидетельству страховщиков, за первое полугодие 2009 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем «коммерческой» части рынка сократился, но незначительно — в среднем на 5–7%, объем «квартирной» части остался практически неизменным, а «загородной» — вырос на 15–20%. Начальник управления страхования имущества и ответственности Северо-Западной дирекции РОСНО Павел Рюмин отмечает: «Дачи страхуют намного охотнее, чем квартиры, поскольку загородная недвижимость в большей степени подвержена рискам. Это и кражи, и пожары, особенно в зимнее время, когда имущество остается без присмотра. Ведь в случае частичной или полной утраты подобного имущества, особенно, при снижении ежемесячного дохода и ограниченной возможности получения кредита, найти средства на ремонт поврежденного дома или строительство нового — будет довольно затруднительно. Ориентировочно доля застрахованных загородных домов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области колеблется в пределах всего 15–20%, поэтому рынок еще потенциально активен. Кроме того, стоит особо отметить, что мы пролонгируем практически все заканчивающиеся договоры, клиенты не отказываются от страхования своей недвижимости».

В связи с кризисом многие страховые компании снизили цены, подстроившись под потребителя. Но цены на страхование частной недвижимости в целом невысоки: например, застраховать стандартную отделку в двухкомнатной квартире в среднем можно за 4–6 тыс. рублей, а загородного дома — за 15–20 тыс. Среди мер по стимулированию спроса в сег-



ПО ДАННЫМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ ОТ РИСКОВ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ УСТОЙЧИВЫМИ К КРИЗИСНЫМ ЯВЛЕНИЯМ И СЕГОДНЯ ЛИДИРУЮТ ПО ДИНАМИКЕ СПРОСА

менте страховой защиты домовладений также можно отметить, что некоторые страховщики сфокусировались на тех инструментах, которые позволяют клиентам сохранить максимально высокий уровень страховой защиты, комфорт и лояльность к компании. В частности, прибегают к расширению линейки страховых продуктов включением оригинальных, но востребованных рисков. Например, предлагают защиту по таким рискам, как залив в результате поломки стиральных и посудомоечных машин, механического повреждения аквариума и поломки в системах его жизнеобеспечения; перепад напряжения; залив в результате замерзания жидкости в инженерных системах, а также терроризм и другие нестандартные предложения. Более того, стали страховать ландшафтные сооружения на загородном участке (например, альпийские горки), деревья и даже собак от несчастных случаев и болезней. Иными словами, в рамках одной страховой программы можно застраховать практически все имущество, которым владеет клиент. Таким образом, кризисные ситуации в экономике, когда

конкуренция за потенциального страхователя ужесточается, благотворно влияет на развитие сервиса в отрасли. Как сказал эксперт страховой группы «Согласие» Сергей Солнцев: «У нас, конечно, не достигли такого уровня, как в западных странах. Там культура страховых услуг существует уже сотни лет и достигла максимального внимания к клиенту. Например, в США застрахуют не только сам дом, но и повреждения, вызванные действиями животных, которые попадают на территорию участка, не говоря уже о технике, лодках, катерах, оборудовании, ювелирных изделиях, мехах... Объем ответственности может достигать 2 млн долларов на один средний дом. В России пока данные услуги лишь начинают практиковаться. Риски повреждения от действий животных, залива через крышу, а также неумышленного повреждения имущества третьими лицами будут востребованы в скором времени, и постепенно к этому придут все».

По статистике спрос на страхование загородной недвижимости зимой увеличивается в 1,5 раза. При этом каждая четвертая семья в Петербурге владеет

«второй» недвижимостью: дачным или летним домом, коттеджем, садовым участком. Сегодня актуальными рисками страховой защиты загородной недвижимости на зиму являются, прежде всего, риски, связанные с пожарами. Чаще всего горят бани (70%) по причинам неисправностей в электропроводке, рядом находящегося открытого огня, посторонних или быстросгорающих предметов. Причинами возгорания домов служат камин, печки, неисправности в электропроводке, а также падение деревьев на объекты.

Как отмечают в страховых компаниях, сегодня большую популярность приобретают полисы страхования гражданской ответственности, которые позволяют защитить владельца загородного дома от конфликтов с людьми, проживающими или работающими рядом. «У нас нет каких-либо отдельных запретительных сегментов, связанных со сложной экономической ситуацией в стране. Но если недвижимость не обладает требуемым перечнем мер безопасности или не соответствует уровню технического состояния (например, деревянные стены, открытый камин, отсутствие сигнализации и охраны и так далее), то стоимость страхования может возрасти» — отмечает Павел Рюмин. Если брать крайние значения тарифа с учетом всех рисковых факторов, то цена такого полиса будет колебаться в пределах от 0,18% до 1% от общей стоимости имущества, которое нужно застраховать. В целом, с ужесточением конкурентной среды на страховом рынке цены на услуги снизились на 15–30%. С одной стороны, это адекватная мера в целях удержания объема продаж, но прибыль компаний от этого также значительно уменьшилась. Один из руководителей страховой компании, являющейся лидером в ряде сегментов рынка, на условиях анонимности рассказал: «Уровень прибыли у нас упал „ниже плинтуса“, до 1–2% от суммы сборов. А расходы растут, поскольку количество страховых случаев также выросло. Кризис спровоцировал рост количества страховых мошенников, снижение затрат и внимания клиентов к уровню безопасности объектов. Я не говорю уже о процессе закручивания гаек со стороны государства. В итоге и увольнения, и закрытие офисов, и задержки зарплат у нас, к сожалению, не редкость. Но оживление на рынке страховых услуг в сентябре вселяет оптимизм. Может, и правда кризис закончился». ■