

страхование

Спасательный круг

видится страховщикам в загородной недвижимости

недвижимость

В условиях «свободного падения» рынка сегмент страхования имущества — один из немногих классических видов, который еще держится на плаву. Участники рынка утверждают, что интерес к страхованию домов и квартир в целом сохраняется, и объясняют это тем, что люди в ситуации экономического кризиса стали серьезнее относиться к сохранению своих активов, понимая, что в случае непредвиденной ситуации другого возмещения, кроме страховки, не будет. Среди тенденций — высокий интерес к страхованию загородных домов, в этом сегменте влияние кризиса заметно меньше, чем в сфере страхования квартир, в силу большей очевидности риска для владельцев коттеджей.

Рынку страхования имущества в период кризиса удалось остаться на плаву. По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), объем премий в сегменте имущественного страхования (кроме страхования ответственности) в Санкт-Петербурге за девять месяцев 2009 года составил 17,085 млрд рублей, объем выплат составил 13,092 млрд рублей. Лидерами рынка являются «Ресо-Гарантия» (2,4 млрд рублей), «Ростотстрах — Северо-Запад» (2,246 млрд рублей) и «Ренессанс Страхование» (1,4 млрд рублей). Если посмотреть данные за аналогичный период прошлого года, то соотношение объема премий и выплат совсем другое: премии — 20,2 млрд рублей, выплаты — 9,6 млрд рублей. Так, за год объем рынка сократился на 15%.

«Безусловно, многие страховщики фиксируют убытки по данному виду, однако это

в большей степени связано с проблемами отдельных страховщиков, теряющих клиентов, чем с рынком в целом», — говорит директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Андрей Александров. Значительный рост убыточности в 2009 году участники рынка связывают с несколькими факторами: во-первых, в кризисный период происходит рост преступности, например, рост количества взломов домов, квартир и краж из них личного имущества, во-вторых, инфляция на рынке товаров, связанном с недвижимостью. «При очевидном снижении цен на саму недвижимость, стоимость восстановительного ремонта и деталей (дверей, окон, материалов для стен, полов) и самой работы, продолжает расти. Это парадокс нашей российской, казалось бы, замедлившейся инфляции», — считает заместитель генерального



В кризис происходит рост преступности: увеличилось количество взломов домов, квартир и краж из них личного имущества ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

директора ОСАО «Ресо-Гарантия» Дмитрий Большаков.

И еще один фактор, влияющий на рост убыточности, который называют эксперты, — ухудшающееся состояние жилищного фонда. «Вспомним хотя бы некоторые знаковые аварии осеннего периода в городе, связанные с коммунальными службами. Из-за этого и из-за происходящих по этой причине роста аварий в домах и повышения убыточности по

страхованию квартир, например, недавно «Ресо-Гарантия» несколько повысила тариф по страхованию квартир по риску «залив», — говорит Дмитрий Большаков.

«Основной причиной падения этого рынка стало отсутствие или значительное ослабление поддержки кредитным сектором», — говорит руководитель отдела продаж СОАО «Регион» Михаил Меженник. При этом он отмечает, что

доля добровольного страхования имущества граждан все же растет последние 9–10 месяцев. Дмитрий Большаков рост сборов премий объясняет тем, что люди в ситуации экономического кризиса стали серьезней относиться к сохранению своих активов, имущества, понимая, что в случае непредвиденной ситуации, другого возмещения, кроме страховки, не будет, а снова накопить средства на покупку квартиры,

дома дачи вряд ли сейчас получится.

В условиях нестабильности потребители склонны в первую очередь страховать свое имущество, чтобы обезопасить себя от непредвиденных расходов или убытков, связанных со страховыми случаями. Безусловно, объемы уменьшились из-за сужения кредитного рынка, говорят эксперты, когда каналы продаж через банки и автосалоны перестали

быть эффективными. «Именно уменьшение „кредитной“ части потребителей повлияло на снижение объемов и замедление темпов роста рынка. Однако активность остальных клиентов осталась на прежнем уровне», — считает господин Александров. Так, «Ингосстрах» зафиксировал рост объема премий в этом виде страхования на 40%. Господин Александров отмечает, что локомотивом здесь послужил сектор КАСКО. «Компания получила дополнительных клиентов, которые перешли в „Ингосстрах“ от менее надежных страховщиков», — заверяет он.

Участники рынка утверждают, что серьезных изменений требований клиентов и предпочтений в страховании имущества пока не наблюдается. Это хорошо заметно по статистике договоров, продаваемых на следующие периоды: абсолютное большинство клиентов не вносят серьезных коррективов. Соотношение сегментов элитного страхования и страхования обычных квартир также осталось приблизительно в равных пропорциях. В компании «Регион» отмечают, что при страховании квартир уровень добровольной (не кредитно-залоговой) составляющей остается неизменным.

«Говоря об уровне цен в сегменте страхования имущества граждан, можно увидеть некую тенденцию роста самих тарифов. Это происходит за счет увеличения случаев мошенничества, рисковой составляющей в условиях общей экономической ситуации и частности страховых событий», — говорит Михаил Меженник. При этом он отмечает, благодаря тому, что страховщики достаточно активно разрабатывают продукты экономкласса, средняя стоимость полиса не изменилась: страхование квартир — 5–10 тыс. рублей в год, страхование загородного жилья — 20–25 тыс. рублей.

Однако окончательный тариф зависит от множества

параметров страхуемого объекта недвижимости. К примеру, наличия охранный и пожарной сигнализации, категории дома (как элитные, так и обычные квартиры могут находиться в домах старого фонда, а есть и в объектах нового строительства), наличия дополнительных рисков: камин, расположенное рядом строительство. Поэтому тарифы могут совпадать, а могут значительно различаться. «Обычно тарифы на страхование в „Ингосстрахе“ по стандартному полному пакету рисков находятся в пределах от 0,15 до 0,25 процента за несущие конструкции квартир и в пределах от 0,45 до 0,8 процента за отделку и инженерное оборудование», — говорит Андрей Александров.

Эксперты отмечают, что клиенты стали чаще использовать бюджетосберегающие опции, например франшизу. Одной из наиболее интересных тенденций при страховании имущества в этом году стал высокий интерес к страхованию загородных домов, в этом сегменте влияние кризиса заметно меньше, чем в страховании квартир, в силу большей очевидности риска для владельцев коттеджей.

«Не секрет, что при любом страховом случае в загородном коттедже, ущерб на восстановление составляет довольно значительную сумму. В этой связи владельцы домов решили с помощью страхового полиса взять под контроль возможные расходы и получить дополнительные гарантии», — полагает господин Александров. С таким мнением соглашается и Михаил Меженник. Активность клиентов в страховании загородного жилья он объясняет ростом частотности наступления страховых событий, когда защищенность своего имущества носит более актуальный характер. По прогнозу Михаила Меженника, в 2009 году рост премий от обозначенного сегмента составит 15–20% по сравнению с 2008 годом.

АМЕРА КАРЛОС

АИЖК рвется на страховой рынок и предлагает ввести новый продукт

ИННОВАЦИИ

На рынке ипотеки может появиться специализированный страховщик, который займется страхованием ответственности заемщиков ипотечных кредитов. Идею по созданию такой дочерней компании вынашивает Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), акционером которого является государство. Согласно разработанной им «Концепции развития системы ипотечного страхования», предлагается ввести новые страховые продукты — страхование ответственности заемщика и предпринимательских рисков кредитора. Пока участники страхового и банковского рынков к такой инициативе относятся неоднозначно, отмечая, что она может, напротив, увеличить риски при кредитовании, равно как и повысить расходы заемщика.

«Концепция развития системы ипотечного страхования» была разработана АИЖК в соответствии с поручением президента в рамках мер по развитию ипотечного жилищного кредитования и повышению доступности ипотечных продуктов. Предполагается, что страховая компания АИЖК, уставный капитал которой составит до 1,5 млрд рублей, будет продавать новые для рынка ипотечные страховые продукты — страхование ответственности заемщика и предпринимательских рисков кредитора, которые будут страховать риски неплатежеспособности заемщика. Страховая компенсация будет выплачена в случае если средств от продажи имущества заемщика будет недостаточно для погашения кредита. Застраховать риск невозврата кредита смогут и заемщик, и банк, включив страховку в стоимость кредита.

Возможность заключения такого договора страхования предусмотрена законом об ипотеке, отмечает партнер юридической фирмы «Доверна Лиал» Игорь Гусев. В частности, в соответствии с ним, заемщик, привлекающий ипотечный

кредит, имеет право застраховать риск своей ответственности перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита, указывает он. «Про ничтожность такого договора будет говорить сложно», — заключает он.

Практику страхования предлагается распространить на всех участников ипотечного рынка. По сообщению Агентства страховых новостей, бизнес-план и регистрационные документы создаваемой специализированной ипотечной страховой компании наблюдательный совет АИЖК собирается рассмотреть до конца 2009 года. В этом году планируется приступить к регистрации СК АИЖК как юрлица, в первом квартале 2010 года — подготовить и направить в Федеральную службу страхового надзора документы для лицензирования компании. В капитале страховщика смогут участвовать и другие страховые компании, однако доля АИЖК должна быть доминирующей. Коэффициент «риска к капиталу» на первом этапе не должен превышать 10 к 1.

Создание специализированной компании и страхование ответственности заемщика должны, в первую очередь, способствовать снижению первоначального взноса по кредиту, считают в АИЖК. Сегодня взнос составляет не менее 30%, а в большинстве банков, как правило, — 50%. Согласно проведенному в первом полугодии АИЖК исследованию, только 18% потенциальных заемщиков могут внести первоначальный взнос свыше 30% от стоимости жилья, в то время как 10-процентный взнос могут себе позволить до 80% потенциальных заемщиков.

Руководитель офиса Горьковского ипотечного банка в Санкт-Петербурге Андрей Пименов согласен, что сегодня многие из потенциальных клиентов не имеют возможности получить кредит в силу отсутствия достаточного капитала для оплаты первоначального

взноса. Но надо четко понимать, что риск ответственности заемщика, как и риски кредитора в итоговом варианте будут страховаться за счет заемщика, что может увеличить его нагрузку по выплате кредита. На сегодняшний день заемщик уже страхует квартиру, свою жизнь и право собственности на квартиру. Как правило, банки требуют заключение всех трех договоров страхования. Иногда они идут на уступки заемщику, отказываясь от какой-то страховки, но в таком случае процентная ставка по кредиту повышается.

Не исключено, что из-за отсутствия статистики, необходимой для формирования справедливой цены, страховые тарифы новой страховой компании, скорее всего, будут достаточно высокими и не позволят снизить для клиента эффективную стоимость ипотечного кредитования, в которой сейчас уже заложены вышеназванные риски, считает Егор Андриянов, и. о. генерального директора филиала банка «Сосьете Жeneralь Восток» (BSGV) в Петербурге. При этом также есть опасения относительно механики возмещения убытков при наступлении страхового случая, когда реальная величина выплаты не будет в полной мере компенсировать возможные убытки кредитора. Стоимость полиса, по задумке АИЖК, не будет превышать 0,5–0,8% от стоимости кредита. Что касается традиционных видов страхования, используемых в России при ипотечном кредитовании, то по страхованию жизни заемщика в среднем тариф сейчас составляет 0,5–0,7%, по объекту недвижимости — 0,15%.

Участники страхового рынка к идее создания новой страховой компании в рамках структуры АИЖК также относятся неоднозначно. По мнению директора петербургского филиала ОСАО «Россия» Галины Максимовой, работа на монорынке сопряжена с высокими рисками: у универсальных компаний порт-

фель сбалансирован, а риски равномерно распределены. И, наконец, необходим опыт работы, который уже наработан российскими страховщиками, отмечает она. «Страхование жизни доказало, что этот страховой продукт может прекрасно работать. На рынке известно немало страховых случаев, в результате которых банк получал выплаты от страховщика, а родственники умершего заемщика, в том числе старики и несовершеннолетние дети, оставались жить в квартире, купленной в ипотеку», — говорит госпожа Максимова.

«На сегодняшнем этапе развития рынка ипотечного страхования в России компании столкнулись со стагнацией, даже падением продаж, ужесточением конкуренции, в первую очередь — ценовой. Возможно, что создание такой компании станет новым импульсом для дальнейшего развития», — считает Арсен Широин, директор департамента ипотечного страхования СК «РОСНО». Однако на текущий момент есть много «но», над которыми работают специалисты и ведомства, например, требования к капиталу и резервам по судам с покрытием в виде такой страховки и без нее, требования к страховым резервам, отмечает он.

Любой субъект рынка имеет право на создание дочерних и аффилированных структур, способствующих развитию инфраструктуры основного рынка, на котором работает материнская компания. Но такой подход скорее был свойствен первой половине 90-х годов, когда в России только открывались банки, страховые компании, агентства недвижимости. Каждый старался охватить максимум смежных рынков, чтобы в будущем получать дивиденды с них всех. Но в текущей ситуации такая трата средств кажется неоправданной», — говорит управляющий по маркетингу филиала «Ресо-Гарантия» в Петербурге Сергей Бровко.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА



СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК
МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Московская страховая компания учреждена Правительством Москвы в 1998 году. Имеет лицензии на все виды страхования, предусмотренные законодательством. Аккредитована в крупнейших банках и ведущих лизинговых компаниях.

Осуществляет:

- Страхование ответственности при выполнении работ по государственному контракту (обеспечение выполнения государственного контракта);
- Страхование строительно-монтажных работ;
- Страхование гражданской ответственности при производстве строительно-монтажных работ;
- Страхование ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты;
- Страхование профессиональной ответственности;
- Страхование машин и механизмов;
- Страхование грузоперевозок;
- Страхование финансовых институтов;
- Страхование предпринимательских рисков;
- Страхование персонала;
- ОСАГО и КАСКО для юридических лиц.

(812) 324-03-00
www.mosinsur.ru

Санкт-Петербург, ул. 2-я Советская, д.27/2
Лицензия С № 3259 77 ФССН РФ

Санкт-Петербургский филиал ОАО "МСК"



МСК МСК-СТАНДАРТ МСК-ДИРЕНТ МСК-ЛАЙФ МОСКВА РЕ SOVITA ПСК