

ных цен на аналогичные материалы и работы. Приблизительные ориентиры стоимости одного квадратного метра составляют \$250–300 при стандартной отделке, \$400–600 — при улучшенной, \$800–1200 — при высококачественной и от \$1500 — при элитной. Оценка квартиры в зависимости от стоимости производится на основании фотографий квартиры либо при выезде представителя компании на место. В некоторых случаях отделку можно застраховать без осмотра, по стоимости, заявленной клиентом, — например, в компании «Уралсиб» при стоимости 30 тыс. руб. на кв. м общей площади квартиры.

Помимо отделки квартиры можно застраховать и домашнее имущество. Не подлежат страхованию монеты и банковские билеты, ценные бумаги, драгоценные камни (если эти предметы не являются коллекцией), информационные носители (диски, флешки), продукты питания, ядовитые или взрывчатые вещества. Однако этот список тоже нужно обговаривать со страховщиком. «Важно иметь в виду следующее: страховая защита действует только в пределах территории страхования, указанной в полисе. Например, клиент застраховал ноутбук. Страховая защита действует, только пока ноутбук находится на территории квартиры, адрес которой указан в полисе как территория страхования», — предупреждает начальник управления страхования физлиц страховой компании МАКС Марина Сказочкина.

Как правило, домашнее имущество можно застраховать без описи. Исключение — эксклюзивные вещи. К оценке таких предметов страховая компания будет подходить со всей тщательностью. «Если домашнее имущество относится к средней ценовой категории, т. е. типовое, то страховая компания может принять его на страхование без описи, указав в договоре общую страховую сумму. Если же на страхование принимаются эксклюзивные и дорогие вещи, опись необходима, и тогда будет подробно описан каждый принимаемый предмет с указанием его стоимости и других параметров. Если вещь антикварная, то необходимо экспертное заключение об оценке», — говорит Марина Сказочкина. Если вещь действительно ценная, тариф на ее страхование может достигать и до 5% от страховой суммы. Но, например, если в ва-

шем доме есть сейф, тариф может быть снижен. «Главным условием при страховании предметов искусства и антиквариата является специализированная экспертиза, подтверждающая их реальную стоимость», — подчеркивает Алексей Козьмин. — Другое обязательное условие при страховании такого имущества — наличие охранной сигнализации в помещении, где находится имущество, или хорошо охраняемый подъезд».

Можно застраховать не только собственную квартиру от многочисленных рисков, но и свою ответственность перед соседями. Страхование гражданской ответственности предполагает, что компания оплатит соседям убытки, полученные по вашей вине. Например, у вас прорвало трубу и затопило несколько нижних квартир. Или в вашей квартире произошел пожар, и при его тушении пострадали другие квартиры. Здесь самое главное — адекватно оценить сумму страхового покрытия, на которую стоит закладываться. Однако есть несколько правил, которые помогут оценить потенциальные риски более точно. «Самым распространенным риском является залив. Желательно знать о состоянии квартиры, находящейся этажом ниже, под квартирой страхователя, для адекватной оценки возможного ущерба. То есть если под вами квартира дорогая, с хорошей отделкой, имеет смысл увеличить страховую сумму. Также нужно учитывать и состояние инженерных коммуникаций, труб в собственной квартире. Ведь, к сожалению, бывают ситуации, когда по причине залива страдает не одна, а несколько квартир, находящихся ниже. Понятно, что чем ниже живет страхователь, тем меньше будет сумма вероятного ущерба», — считает Алексей Козьмин.

В страховой компании стоит уточнять также, за что именно при страховании ответственности страховщик готов платить. Например, если вы залили соседей из-за прорыва трубы, такая страховка будет оплачена. А если это произошло по вашей невнимательности, например забыли закрыть кран в ванной, придется платить соседям из своего кармана.

Существенно сэкономить на страховании можно, только исключив серьезные риски, такие как залив или, например, кража имущества. Однако при отказе от основных рисков страхование теряет смысл. Исключение не-

часто встречающихся рисков, например взаимодействие с движущимися предметами или стихийные бедствия, не приведет к экономии, так как в общем объеме выплат их доля не превышает 2–3%.

«Чаще всего собственники квартир заинтересованы в защите имущества от пожара и воздействия воды. Эти риски относятся к категории наиболее распространенных и, как правило, наносят большой ущерб. Безусловно, недвижимость можно застраховать от отдельных рисков, однако, учитывая сложность прогнозирования того или иного нежелательного события, а также значительный масштаб ущерба, стоит остановить выбор все-таки на комплексной защите», — советует Екатерина Юсупалиева.

Сэкономить на страховке владельцы квартир пытаются, занижая стоимость страхового имущества. Бывают случаи, когда из-за таких ухищрений страхователю может быть и вовсе отказано в выплате страховки. «Клиенту может быть отказано в возмещении ущерба при наступлении страхового случая, если при заключении договора он ввел страховую компанию в заблуждение. Например, указал, что постоянно живет в квартире, а на самом деле либо сдает ее в аренду, либо квартира месяцами пустует. В такой ситуации вероятность наступления страхового случая и возможный размер ущерба будут значительно выше, и, значит, тариф по страхованию был установлен неверно», — говорит Марина Сказочкина.

Действительно сэкономить на стоимости полиса можно, воспользовавшись франшизой. Правда, это означает, что какую-то часть ущерба придется оплачивать из своего кармана. Франшиза может быть условной и безусловной. «В первом случае клиент не сможет получить выплату, если убыток будет оценен на меньшую сумму, чем франшиза. При убытках, превышающих данную сумму, компания выплачивает сумму в полном объеме. По правилам безусловной франшизы ущерб компенсируется в любом случае на сумму разницы ущерба и франшизы. По нашим программам страхования недвижимости безусловная франшиза в 2% от страховой суммы даст скидку 10% от стоимости полиса, 5% франшизы — 20% скидки соответственно», — рассказывает Екатерина Юсупалиева. ■

• НИЖЕГОРОДСКАЯ СПЕЦИФИКА

По данным ФССН за первый квартал 2010 года, по объему сборов в сегменте страхования имущества юридических и физических лиц (без учета страхования ТС) Нижегородская область занимает седьмое место среди других субъектов Российской Федерации, соседствуя с такими регионами, как Московская, Свердловская области и Приморский край. «Наиболее востребованным видом добровольного страхования имущества физических лиц является страхование дачных и загородных домов, а также коттеджей», — констатирует Александр Емелин, заместитель директора Приволжской дирекции ОАО СК РОСНО.

«Мы наблюдаем господство двух тенденций. Первая — это стремление клиентов обезопасить себя от непредвиденных расходов через страхование. Вторая — желание сэкономить. Чаще всего клиенты выбирают программы с бюджетосбере-

гающими опциями. Популярностью пользуются страховки с франшизой», — рассказывает Александр Авакянц, управляющий директором дивизиона «Поволжье» группы «Ренессанс страхование». Также, по словам Алексея Рыжова, заместителя директора Нижегородского филиала «Россгостраха», популярностью пользуются совместные продукты страховых и охранных компаний, которые позволяют снизить стоимость страховки на 15–20%: «Заключив договор охраны имущества с вневедомственной охраной, клиент снижает уровень риска. Поэтому сейчас многие СК разрабатывают программы, совместные с охранными фирмами, и выводят их на рынок. В нашей компании подобная программа работает уже три года и пользуется неизменной популярностью». Некоторые страховые компании предлагают полис страхования в

рассрочку. «Минимизируя издержки, СК начали выводить на рынок специализированные „летние“ продукты, которые страхуют имущество на время отпуска или командировки», — рассказывает Александр Емелин. В компании РОСНО такой продукт называется «Ваш дом и отдых». В целом же страховщики отмечают большой потенциал и сезонность этого сегмента страхования. Так, в период отпусков активность возрастает, а к осени замедляется. Круглогодичный спрос могло бы обеспечить возрождение ипотеки. «Возвращение рынка к прежним объемам кредитования, а также рост спроса на жилье и возобновление строек неизменно приведут к увеличению объемов страхования имущества физических лиц. За счет этих факторов мы ожидаем рост рынка в перспективе ближайших двух-трех лет», — рассказывает Александр Авакянц.