

ДОМ ДЕНЬГИ

От пожара и потопа

страхование

(Окончание. Начало на стр. 1)

Для оформления полиса достаточно предоставить фотографии дома и выбрать вариант страхования.

Обычно страховые компании при страховании как без осмотра, так и с осмотром гласно или негласно устанавливают лимиты по отдельным элементам несущих конструкций и отделки (например, 20% на пол, 20% на потолок, 40% на стены и т. д.). «Ингосстрах» же, как уверяет господин Власов, компенсирует убытки полностью в пределах страховой суммы. Размер ущерба определяется расходами, необходимыми на восстановление поврежденного имущества (при повреждении части помещения возмещаются расходы на ремонт не только поврежденного места, но и той части сопряженных поверхностей, без ремонта которых невозможно привести помещение в прежнее состояние).

В продуктах для определенных сегментов рынка страховщики используют дифференцированный подход. Например, для собственников загородных приусадебных участков СК «Альянс» (товарный знак — РОСНО) предлагает классический продукт «Альянс Дача» и корпоративный «Альянс Дача-Экспресс» для страхования дачных домов, строений и домашнего имущества. Для владельцев дорогих коттеджей действует страховая программа «Альянс Коттедж», по которой дополнительно к строениям и сооружениям на участке, а также домашнему имуществу предлагается застраховать земельный участок, ландшафтные сооружения, деревья, кустарники, скот и т. п., а также гражданскую ответственность.

Особенность программ СК «Альянс» в том, что помимо стандартных рисков (пожар, взрыв, удар молнии, залив, противоправные действия, стихийные бедствия и т. п.) для дорогих строений представлен ши-

рокий перечень дополнительных рисков и расходов: перепад напряжения, разморозка систем отопления/водоснабжения, неосторожные действия при проведении ремонтных работ, страхование «от всех рисков» и другие.

Среди рисков, предлагаемых к страхованию группой «Ренессанс Страхование» (программа «Формула комфорта VIP»), — бой стекла, последствия теракта, загрязнение земельного участка, расходы по замене замков, по досрочному возвращению и другие. Клиентам предоставляется сервис по урегулированию убытков, вызову клининговой компании и организации экстренной замены окон и ремонта дверей, а также персональный менеджер по урегулированию убытков. А вот в компании «АльфаСтрахование» комплексный продукт для элитных загородных домов содержит не только расширенный пакет рисков по страхованию самого дома, но и возможность в рамках одного продукта включить

и ЧОП. Клиенты любым способом стараются защитить свой домашний очаг, оборудовав дом пожарной и охранной сигнализацией, видеонаблюдением, что значительно снижает риск наступления страхового случая, — говорит он. — Для оценки подобных объектов достаточно пригласить на осмотр нашего специалиста и предоставить правоустанавливающие документы на собственность, а также при желании застраховать ценное имущество — документы, подтверждающие стоимость и подлинность предметов.

Чем дороже — тем дешевле

При выборе страховой компании и программы клиенты в первую очередь обращают внимание на стоимость страхования. А она зависит от многих факторов. Среди основных — стоимость объекта недвижимости, набор страховых рисков (пожар, повреждение водой, кража), материал несущих стен (камень, дерево), наличие/отсут-

ствия страхового полиса, которую мы можем предложить». Стоимость полиса уменьшается, если установлена пожарная сигнализация (5%), присутствует сторож на участке (15%), ЧОП (10%), охранная сигнализация (5%), проведена огнезащитная обработка строения (2%), кто-то постоянно проживает в доме (5%) и если возраст дома не превышает восьми лет (3%), — уточняет Елена Скуратова. — Таким образом, наличие дополнительных факторов защиты существенно снижает стоимость страхового полиса. Кроме того, мы предлагаем владельцам дорогих загородных домов включать в свой договор франшизу, которая позволит приобрести полис с пятипроцентной экономией. Франшиза составляет стоимость замены одного пластикового окна и не является для клиента критической суммой.

В некоторых компаниях идут на уступки постоянным клиентам, пенсионерам и именованным. Например, в ОСАО «Россия», как рассказывает Дмитрий Волокитин, начальник департамента страхования имущества и ответственности компании, предусмотрена скидка в размере 5% при пролонгации договора страхования за каждый год безубыточного страхования, но не более четырех лет подряд. Такая же скидка действует при заключении договора в день рождения страхователя. Наличие других действующих договоров добровольного страхования принесет страхователю скидку 5%, кроме того, скидка 5% предоставляется пенсионерам.

Охота за скидкой

Стоимость страхования зависит и от самого клиента, если, конечно, он захочет на нее повлиять. «Есть несколько способов снизить стоимость страхования, — объясняет Дмитрий Некрюков, заместитель руководителя департамента массовых видов страхования компании «Ростосстрах». — Во-первых, уменьшить страховое покрытие — как по сумме, так и по объектам, ввести франшизу, то есть клиент может определить для себя размер ущерба, в пределах которого он не будет обращаться в страховую компанию за выплатой, или воспользоваться одной из маркетинговых акций, которые ежегодно проводятся компанией. Но лучше всего не снижать объем ответственности, чтобы не снижать размер страховой выплаты по возможным страховым случаям, а воспользоваться рассрочкой упла-

ты страхового полиса, которую мы можем предложить».

«Стоимость полиса уменьшается, если установлена пожарная сигнализация (5%), присутствует сторож на участке (15%), ЧОП (10%), охранная сигнализация (5%), проведена огнезащитная обработка строения (2%), кто-то постоянно проживает в доме (5%) и если возраст дома не превышает восьми лет (3%), — уточняет Елена Скуратова. — Таким образом, наличие дополнительных факторов защиты существенно снижает стоимость страхового полиса. Кроме того, мы предлагаем владельцам дорогих загородных домов включать в свой договор франшизу, которая позволит приобрести полис с пятипроцентной экономией. Франшиза составляет стоимость замены одного пластикового окна и не является для клиента критической суммой.

В некоторых компаниях идут на уступки постоянным клиентам, пенсионерам и именованным. Например, в ОСАО «Россия», как рассказывает Дмитрий Волокитин, начальник департамента страхования имущества и ответственности компании, предусмотрена скидка в размере 5% при пролонгации договора страхования за каждый год безубыточного страхования, но не более четырех лет подряд. Такая же скидка действует при заключении договора в день рождения страхователя. Наличие других действующих договоров добровольного страхования принесет страхователю скидку 5%, кроме того, скидка 5% предоставляется пенсионерам.

Постоянный клиент при условии безубыточного страхования в течение нескольких лет может получить и более существенную скидку. Например, в СК «Альянс» постоянным клиентам при пролонгации безубыточного договора страхования предоставляется скидка до 30%. При заключении договора на следующий год постоянным клиентам «Ингосстраха» также предоставляется скидка за безубыточ-

ное страхование (первый год страхования — 10%, второй, третий и т. д. — по 5%). Постоянный клиент группы «Ренессанс Страхование» получает ежегодную скидку в размере 5%, но не более 35%. Пролонгация договора осуществляется без предоставления дополнительных фото и документов в течение пяти лет.

Накопив такие скидки, клиенты, по мнению страховщиков, должны хранить верность компании. Но конкуренция за-

страховать можно при условии, что все основные конструктивные элементы уже построены и проемы дома закрыты, чтобы исключить проникновение третьих лиц. «Эта услуга пользуется популярностью, потому что, как правило, такое строение остается без присмотра», — говорит он. По словам Елены Скуратовой, главные условия заключения договора страхования — наличие стен, крыши, дверей и застекленных (или заколоченных

«Страхование коттеджных поселков выгодно и страховщикам, и потенциальным страхователям. При страховании объектов в коттеджных поселках необходимо учитывать не только суммы сбора премии, но и прогнозируемые риски. Учитывая то, что все объекты строятся по единой технологии, поселки охраняются и сами собственники оборудуют свой дом средствами защиты (охранная и пожарная сигнализация, видеонаблюдение), риск наступления страхового случая ниже, — объясняет Алексей Власов. — При одновременном заключении нескольких договоров потенциальным страхователем коттеджного поселка страхование обойдется дешевле».

Кроме того, по словам Татьяны Ходеевой, при комплексном страховании домов коттеджного поселка компания может учесть особенности местности, в которой расположен поселок, близость домов, особенности коммуникаций и т. д. В качестве плюсов эксперт указывает индивидуальный подход и условия, учитывающие специфику поселка, оптимизацию стоимости страхования. Правда, при принятии на страхование целого коттеджного поселка, возможно, не получится учесть все пожелания каждого из владельцев домов.

Елена Скуратова видит преимущества комплексного страхования и в том, что все объекты сосредоточены на определенной территории, договоры заключаются централизованно, уходит меньше времени на оформление документов. Клиенты получают возможность приобрести страховку по более низким тарифам, так как по таким программам предлагаются скидки, которые могут достигать 30% от годового платежа. В дополнение к основному пакету услуг предлагается страхование домашнего имущества, объектов ландшафтного дизайна, дополнительных построек на льготных условиях.

Юрий Скорыходов

Строящиеся дома принимаются на страхование в индивидуальном порядке

ставляет игроков рынка постоянно улучшать условия страхования, чтобы переманить клиентов у соперников. В том числе заманчивыми скидками. Например, в группе «Ренессанс Страхование» при переходе из другой компании клиент получает пятипроцентную скидку от базового расчетного тарифа, в «Ингосстрахе» скидка составит 10% при условии отсутствия в течение последнего года страховых заявлений о возмещении ущерба, связанных с повреждением принимаемого на страхование объекта, такой же размер скидки и в ОСАО «Россия» — при предъявлении справки о безубыточном страховании и договора страхования другого страховщика.

Приведенные выше тарифы и условия относятся к уже построенным и заселенным домам. Недостроенные коттеджи нуждаются в страховании не меньше, а то и больше, ведь риск, например, пожара или залива в недострое выше. А следовательно, несколько выше и стоимость страхования. Например, в ОСАО «Россия» вилка тарифов — 0,7–1,1% (в зависимости от материалов постройки, проведения ремонтных работ и т. д.).

Как отмечает Дмитрий Некрюков, недостроенный дом за-

досками, металлическими листами) окон. Стоимость страхования недостроя на 10–15% выше тарифа для жилого дома с постоянными жильцами.

«Недостроенные дома принимаются на страхование на разных стадиях готовности, — говорит Татьяна Ходеева, руководитель управления страхованием имущества физических лиц ОАО «АльфаСтрахование». — В зависимости от стадии готовности определяются условия, на которых компания может принять дом на страхование, и пакет рисков. Стоимость страхования зависит все от тех же факторов риска, характеристики самого строения и дополнительно от степени готовности строения и предполагаемых работ».

Незавершенное строительство и дома, в которых на момент страхования ведутся ремонтные работы, принимаются на страхование индивидуально. Такая услуга, по словам страховщиков, достаточно распространена.

Оптом дешевле

Еще дешевле обойдется полис при коллективном страховании, когда все дома в поселке застрахованы по одной программе.

Реклама.

КВАРТИРЫ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ

Триколор

МОСКВА, УЛ. РОСТОКИНСКАЯ, ВЛ. 2



- Подземный многоуровневый паркинг
- Удобная транспортная доступность
- Развитая инфраструктура района
- Близость к парковым зонам
- Огороженная охраняемая территория

Ипотека
в рамках партнерского договора с ВТБ 24 (ЗАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1623

+7(495) 363 02 63
www.capitalgroup.ru

CAPITAL GROUP

MILLENNIUM PARK
АКЦИЯ!* 10 ДОМОВ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ С ВИДОМ НА КАНАЛ

Новорижское шоссе, 19 км

Последние 10 участков с видом на канал в готовом квартале элитного поселка Millennium Park ждут своих покупателей.

Разнообразие стилей и необычный ландшафтный дизайн делают Millennium Park уникальным проектом, не имеющим аналогов в мире. Впервые в загородном строительстве здесь создана система искусственных каналов общей протяженностью более 5 км. Вокруг них разбиты тематические парки, берега украшают уютные беседки и изящные скульптурные композиции.

Вовсе не обязательно ехать в Венецию, чтобы из окна дома открывался великолепный вид на канал. Насладиться

уникальным пейзажем смогут владельцы всех домов в Millennium Park. Летом сверкающие на солнце воды каналов подарят праздничное настроение, а зимой прогулка по набережной даст прилив вдохновения и сил.

В Millennium Park созданы все условия для роскошной загородной жизни: к услугам жителей теннисный корт, фитнес-центр, рестораны и салоны красоты премиум-класса. Дать детям прекрасное образование можно в одной из элитных школ, расположенных в 5 минутах езды от поселка.

Millennium Park — поселок с особой социальной средой. В его пользу делают свой выбор звезды кино и шоу-бизнеса: здесь приобрели дома актер Александр Балухов, певец Валерий Меладзе, шоумен Сергей Светлаков, режиссер Тигран Кеосаян.

Не упустите шанс на эксклюзивный вид из окна вашего загородного дома!

Актер Александр Балухов

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

(495) 974 0000
www.villagio.ru