

НИЗКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ДЕРЖИТ ТАРИФЫ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ НА 10–20% В ГОД. В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРЕМИЙ СТРАХОВАНИЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧАСТНЫХ ЛИЦ ЗАНИМАЕТ ОЧЕНЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ, ПРИМЕРНО 1–2%. ЭТОТ СЕГМЕНТ РЫНКА ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННЫХ И ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНЫХ УСИЛИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ, НА ЧТО ТРЕБУЕТСЯ ВРЕМЯ И БОЛЬШИЕ СРЕДСТВА. ВОЗМОЖНО, ИМЕННО ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ — НИЗКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ВВИДУ МАЛОГО ЧИСЛА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НА ЭТОМ СЕГМЕНТЕ — ПРИ РОСТЕ СБОРОВ ПОКА ЕЩЕ НЕ ПРОИСХОДИТ СНИЖЕНИЕ ТАРИФОВ. РОМАН РУСАКОВ

В России страхование жилой недвижимости, как городской, так и загородной, развивается пока медленными темпами. В то время как в странах Европы застраховано порядка 90–95% недвижимости, а в США — 85–90%, в нашей стране застрахованных квартир и домов примерно в десять раз меньше. По данным Национального агентства финансовых исследований, в 2011 году этот показатель составил 8%. Страхование недвижимости за рубежом осуществляется исключительно на добровольных началах. Но там работают несколько механизмов, которые обеспечивают массовую вовлеченность населения в страховую защиту имущества.

Во-первых, в Европе и США более половины недвижимости покупается с помощью ипотеки и страхуется на весь период ее выплаты, а это могут быть десятилетия. Во-вторых, арендодатель не сдаст свою недвижимость, если она не будет застрахована. Договор со страховой компанией

заключает арендатор. Причем это требование не определено законодательно, но существует на уровне сложившихся правил отношений между двумя сторонами. Просто собственник дорожит своей недвижимостью и не хочет ее потерять. Эта же причина — бережное отношение к частной собственности — лежит в основе того факта, что большинство владельцев, выплатив ипотеку, продолжают страховать свои квартиры и коттеджи. «У них человек, владеющий недвижимостью, воспринимается как богатый и стабильный, и рисковать имуществом, которое выкупал полжизни, никто не хочет. Просто там такой менталитет», — поясняет Евгений Дубенский, заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс».

«Что касается России, то основным механизмом внедрения практики страхования в нашей стране является ипотечное кредитование. Однако мы находимся

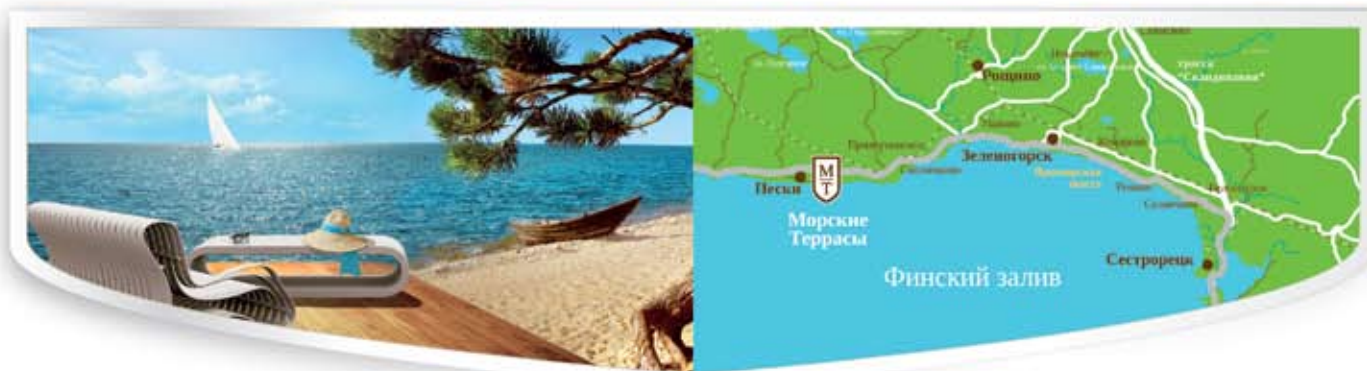
в самом начале пути. Ипотека в России начала активно развиваться только лет шесть назад, потом замерла на полтора года в связи с кризисом. При этом с привлечением банковских средств покупается только каждая десятая квартира. Сейчас банки активизировали этот вид деятельности, скорректировали кредитные программы, и премии, собранные в страховании недвижимости физических лиц, с 2010 года пошли в рост. Тенденция к развитию этого вида страхования есть — современные граждане, купившие за собственные деньги дачу или коттедж, а не получившие их в наследство или в результате приватизации, беспокоятся за сохранность вложенных средств и все чаще приобретают страховку. Однако в целом проникновение страхования загородной недвижимости как в Санкт-Петербурге, так и в стране находится на очень низком уровне», — продолжает господин Дубенский.

В общем объеме премий страхование загородной недвижимости частных лиц занимает очень незначительную долю, примерно 1–2%, поскольку размер страховой премии по этому виду, как в абсолютном, так и в относительном значениях, несопоставимо мал по сравнению со страховыми сборами по имуществу юридических лиц, корпоративному ДМС или автокаско физических лиц, которые составляют львиную долю в портфелях петербургских страховщиков.

Как отмечают страховщики, объем рынка страхования городских квартир более крупный в количественном отношении, чем загородных домов, однако страховая сумма и тариф по загородной недвижимости больше, чем по квартирам, и, таким образом, средняя премия по полису выше при страховании загородных строений. Рост количества договоров по загородным домам приходится на конец осени — начало зимы (октябрь, ноябрь, декабрь) и составляет примерно 40% к среднемесячному. → 30



МОРСКИЕ ТЕРРАСЫ



Коттеджный поселок в сосновом лесу на Финском заливе.
67 км от Санкт-Петербурга.

Беспроцентная рассрочка платежей. Земля в собственность.



Инфраструктура отдыха: 1. пляж / 2. причал / 3. кафе / 4. спортивные площадки / 5. детский развлекательный центр / 6. минимаркет

Инженерная инфраструктура: 7. охрана / 8. электричество / 9. магистральный газ / 10. централизованное водоснабжение / 11. асфальтированные дороги / 12. службы сервиса

 Land Aspect

 (812) 331 51 21



www.m-terrace.ru
www.land-aspect.ru