



ТОНКОСТИ НАСТРОЙКИ

КАК СЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ НА СТРАХОВАНИИ КВАРТИРЫ И ДАЧИ

На рынке страхования жилой недвижимости — квартир, домов и дач — пандемия и вызванный ею экономический кризис привели к бурному развитию дистанционных каналов покупки полисов и появлению более гибких предложений от страховщиков с «точечной настройкой». Первое позволяет сэкономить время, второе — деньги. Разумеется, при правильном использовании — подводные камни, как всегда, имеются.

В

Экономия на удаленке

в сфере страхования личной недвижимости — как городской, так и загородной — «коронакризис», как ни странно, привел к увеличению спроса. «Недвижимость — это самый ценный актив для россиян, поэтому в условиях экономической нестабильности им особенно важно сохранить его и избавиться от непредвиденной финансовой нагрузки», — говорит директор департамента андеррайтинга и управления продуктами «Согласия» Андрей Ковалев.

«Мы делаем все, чтобы объяснить потенциальным и действующим клиентам: если сегодня они не продлят полис страхования квартиры или дачи, то завтра, случись страховой случай, у них, потерявших работу, источник дохода, просто не будет возможности восстановить свои потери, — рассказывает заместитель гендиректора „РЕСО-Гарантии“ Игорь Иванов. — Если раньше, при устойчивой зарплате, они могли полагаться на свои собственные резервы, то сегодня страхование является спасительным кругом. В первую очередь, конечно, надо страховать себя от болезней и несчастных случаев, но потом — жилье». При этом он, как и Андрей Ковалев, отмечает рост продаж полисов имущественного страхования граждан и соответствующих страховых сборов в разгар «коронакризиса» и карантинных мер в апреле—мае.

«Если судить по нашим продажам, кризис скорее вызвал рост интереса к страхованию имущества физических лиц и ипотечному страхованию», — говорит начальник аналитического отдела «Ингосстраха» Евгения Васильева. Также она ожидает роста онлайн-страхования и в целом дистанционных продаж в данном сегменте, поскольку спрос будет продолжать расти, однако соображения эпидемиологической безопасности могут продолжать оказывать сдерживающее влияние на традиционно сильные в этом виде страхования агентский и банковский каналы.

В «Сбербанк страховании» тоже отмечают, что клиенты стали очень активно пользоваться дистанционными сервисами, в частности возможностью онлайн-оформления договоров страхования имущества и дистанционного урегулирования убытков. «Количество договоров страхования имущества, оформленных в „Сбербанк Онлайн“, в июне по сравнению с маем выросло на 20%, а в июле по сравнению с июнем — на 7%», — приводит пример директор дивизиона «Защитные страховые продукты и сервисы» Сбербанка Катрин Соомре.

В страховании, как и во многих других областях, бурное развитие дистанционных сервисов стало одним из главных следствий нынешнего кризиса. В случае

со страхованием имущества это стало новым трендом. Поскольку речь идет о дорогих объектах, зачастую с серьезными индивидуальными особенностями, к такой форме взаимодействия не всегда готовы как страховщики, так и страхователи.

«До недавних пор оформление полиса было возможно только при осмотре имущества специалистом. На текущий момент мы запустили опцию удаленного осмотра — достаточно предоставить фотографии и видеозапись. Но некоторые клиенты, в особенности владельцы дорогих квартир с дизайнерским ремонтом, сами настаивают на очном осмотре. К ним всегда готов приехать эксперт, который сделает фото, подробную опись и оформит полис в короткие сроки», — рассказывает руководитель дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.

В целом требования страховщиков в части обязательности осмотра объектов недвижимости при заключении договора довольно лояльные. «Необходим осмотр или нет — зависит от объекта, канала продаж и страховой суммы», — рассказывает заместитель генерального директора по розничному страхованию „РЕСО-Гарантии“ Юрий Демин. — Как правило, не нужен осмотр строений стоимостью до 1 млн.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Westend61/**
GettyImages,
Getty Images