

# СТРАХОВАНИЕ ПЕРЕБОЛЕЛО ПАНДЕМИЕЙ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕЩЕ НЕ ВОССТАНОВИЛСЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ. ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕМИЙ ВЫРОС ЛИШЬ НА 0,3%. ЗАТО СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СТРАХОВОГО ПОЛИСА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 30%. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ СТРАХОВЫХ ДОГОВОРОВ С НОВА ПРИБЫЛА НА ИПОТЕКУ. ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Пандемия коронавируса и связанные с ней ограничительные меры оказали отрицательное влияние на рынок страхования жилья. По данным ЦБ РФ, за девять месяцев 2020 года объем собранных премий по страхованию имущества граждан в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (наибольшая часть приходится на страхование квартир и домов) составил 2,7 млрд рублей, увеличившись на 0,3% к аналогичному периоду предыдущего года.

При этом общероссийский рост был на уровне 1,1%. Это говорит о том, что данный сегмент не успел восстановиться, считает Владислав Чезганов, руководитель центра стратегического анализа СК «Сбербанк страхование». По его мнению, номинальный рост спроса поддерживается только ипотечным страхованием. Доля ипотеки в премиях по страхованию имущества граждан может составлять 40–50%, оценивает господин Чезганов. По данным ЦБ, в 2020 году в Санкт-Петербурге объем ипотечных кредитов вырос на 30%, до 284,2 млрд. рублей.

Количество заключенных договоров страхования по Санкт-Петербургу и Ленинградской области за девять месяцев 2020 года снизилось гораздо существеннее — на 23%, до 735 тыс. договоров. При этом средняя премия в регионе составила 3604 рубля, что существенно выше среднероссийского показателя (1621 рубль), отмечает директор филиала «Ингосстраха» в Петербурге Владимир Храбрый. По отношению к аналогичному периоду 2019 года средняя премия по региону выросла на 30% (2772 рубля в 2019 году).

«Мы видим, что ряд крупных страховщиков сократил количество договоров в пользу большей средней премии. Возможно, это связано с совмещением ряда программ страхования в одном полисе (когда отдельные объекты на одной территории и риск страховались отдельными договорами) или отказом от ряда «коробочных» программ страхования с очень низкой премией», — говорит господин Храбрый. По оценкам «Ингосстраха», около 80% объема премий в регионе приходится на городские квартиры (в том числе в рамках ипотечного страхования) и еще 20% — на загородную недвижимость.

**НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА** Спрос медленно, но стабильно растет, отмечает андеррайтер крупнейшего в регионе центра обслуживания клиентов Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ) «РЕСО-Гарантии» Сурен Галстян. По итогам 2020 года объем премий (индивидуальные строения и квартиры) в СЗРЦ вырос на 4,6%, до 706,07 млн рублей (без учета ипотеки), количество заключенных договоров по квартирам выросло на 6%, по индивидуальным строениям — на 3%. «Год был сложным во всех отношениях, поэтому мы наблюдаем замедление динамики роста страховых премий. Для сравнения, в 2019 году при-



В 2020 ГОДУ СТРАХОВОЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЛ НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА, НО ВМЕСТЕ С ТЕМ ИМЕННО ФАКТОР ПАНДЕМИИ И КАРАНТИНА СТАЛ СТИМУЛОМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ОНЛАЙН-ДОСТУПНОСТИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ И УПРОЩЕНИЯ ПРОЦЕССА УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ

рост премий по страхованию квартир составлял 11%, по страхованию домов и дач — 4%», — говорит господин Галстян.

«Ингосстрах» за девять месяцев увеличил количество заключенных договоров на 55% (средняя премия этом достигла 6242 рублей), что в первую очередь связано с ростом ипотеки. Кроме того, карантинные меры и закрытие российской границы обусловили спрос на покупку и страхование загородной недвижимости, отмечает господина Храбрый. «Мы предоставили возможность оплаты премии в рассрочку без увеличения стоимости, поэтому существенного падения уровня продления договоров мы тоже не отметили», — добавляет он.

В филиале «Росгосстраха» основным драйвером роста по количеству договоров также стала ипотека — рост договоров ипотечного страхования более чем на 120%. Общие сборы филиала, по оперативным данным, составили в 2020 году более 730 млн рублей (+3% к 2019 году). СК «Сбербанк страхование» за девять месяцев снизила количество договоров на 23%, до 735,6 тыс. договоров, средняя премия при этом выросла на 30%, до 3,6 тыс. рублей. «Согласие» увеличило число договоров на 18%, а сборы — на 14% (до 29,3 млн рублей, включая ипотеку) за весь 2020 год. Как отмечает директор Северо-Западного окружного филиала «Согласия» Сергей Дудин, это обусловлено ростом доли договоров страхования загородного жилья, премия по которым всегда выше. В Петербурге и области страхование квартир составляет 17% от всего объема заключенных договоров, в целом по компании на него приходится 22% страхового портфеля, добавляет он.

По словам господина Галстяна, премия по индивидуальным строениям в «РЕСО-

Гарантии» в прошлом году увеличилась на 0,63%, а по квартирам снизилась на 1,4%. «В портфеле договоров страхования имущества физлиц нашего филиала доля сборов по индивидуальным строениям — около 55,64%, по квартирам — 44,36%. По количеству полисов — около одной трети договоров приходится на страхование загородной недвижимости, две трети — это страхование квартир», — добавляет эксперт.

Проникновение страхования в регионе пока остается невысоким. По оценкам господина Чезганова, доля застрахованного жилья не превышает 10% (с учетом обязательности страхования предмета залога в ипотечном страховании). Значительных изменений в охвате не происходит, добавляет Кирилл Павлов, директор филиала СК «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленобласти. Охват страхованием загородной недвижимости, он, в частности, оценивает на уровне около 15%.

**КАРАНТИННЫЙ ФАКТОР** В 2020 году страховой рынок переживал непростые времена, но вместе с тем именно фактор пандемии и карантина стал стимулом для повышения онлайн-доступности страховых продуктов и упрощения процесса урегулирования убытков, указывает господин Павлов. Страховщики расширили линейку онлайн-продуктов, розничным клиентам были предложены различные варианты оплаты страховой премии за полис, такие как отсрочки платежей, более удобные даты, поясняет эксперт.

Во время карантинных ограничений особым спросом пользовались «коробочные» продукты с фиксированными условиями и стоимостью, говорит господин Дудин. Такие полисы приобретаются онлайн, осмотр недвижимости для них не требуется. В «Согласии» наиболее вос-

требованы «коробочные» полисы страхования квартир и классические полисы страхования дач и домов, приводит он пример.

«Коробочные» продукты удобны в оформлении и, как правило, подходят для типовых квартир и недорогих домов: полисом покрывается большинство характерных для них страховых случаев, в частности, таких как залив, аварии инженерных систем, повреждение огнем», — говорит господин Павлов. «Мы отмечаем тенденцию, что наши агенты с большим стажем предпочитают классические виды, так как привыкли подходить индивидуально к оформлению договоров. Зато агенты-новички чаще делают выбор в пользу «коробочных» продуктов», — добавляет он.

Что касается городских квартир, то «коробочные» решения по-прежнему являются лидерами спроса: на них приходится более 90% оформленных полисов, делится господин Храбрый. В отношении загородных объектов, по его словам, по-прежнему популярно классическое страхование с индивидуальной оценкой стоимости и учетом большего числа факторов (материалов конструкций, пожароопасности, наличия сигнализаций).

В «РЕСО-Гарантии» наибольшим спросом в Петербурге пользуются классические договоры страхования, где размер премии рассчитывается индивидуально для каждого страхователя, хотя спрос на «коробочные» версии продуктов с каждым годом растет, говорит господин Галстян.

Учитывая дальнейший рост объема ссудной задолженности по ипотечным кредитам в 2021 году, страховой рынок продолжит рост в части ипотечного страхования, считает господин Чезганов. Что касается сегмента классического страхования имущества физических лиц, то влияние на него будет оказывать динамика располагаемых доходов населения, добавляет он.

«По итогам января 2021 года показатели филиала СЗРЦ обнадеживающие. Уже сейчас мы увеличили прирост начисленной премии по страхованию квартир на 11%, а по индивидуальным строениям — на 13%. Количество заключенных договоров тоже растет: на 9% увеличилось количество договоров по квартирам, на 8% — по загородному жилью», — обнадеживает Сурен Галстян из «РЕСО-Гарантии».

По словам господина Храбрый, в 2021 году спрос на страхование жилья остается на высоком уровне. В январе и феврале продажи этого вида в «Ингосстрахе» выросли на 26%. Это позволяет прогнозировать, что рынок продолжит развитие и может показать большую динамику роста, чем в 2020 году, полагает господин Храбрый. Кирилл Павлов по итогам 2021 года прогнозирует незначительное увеличение. В «Согласии» ожидают сохранения прошлогодней тенденции роста. ■