ПОДСТРАХОВАТЬСЯ ОТ ПАНДЕМИИ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ НЕПРОСТЫМ ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА, НАПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО И ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ ПОКАЗАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПРОДАЖ. ОСНОВНЫМИ ПРИЧИНАМИ СТАЛИ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ОСОЗНАННОЕ ЖЕЛАНИЕ ЛЮДЕЙ ЗАЩИТИТЬ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О РОСТЕ ПРОДАЖ НА ДЕСЯТКИ ПРОЦЕНТОВ ГОД К ГОДУ, ДЕЛАЯ ОСТОРОЖНЫЕ, НО ПОЗИТИВНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА РОСТ РЫНКА ПО ДОБРОВОЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ПРЕВЫСИТ 15%, ПО ИПОТЕЧНОМУ СТРАХОВАНИЮ ЖИЛЬЯ ОЖИДАЕТСЯ РОСТ НА 20%

Пандемия коронавируса и связанные с ней ограничительные меры оказали отрицательное влияние на экономическую ситуацию в целом и на страховую отрасль в частности. «Ведущие российские страховщики показали существенный недобор премий (из-за спада продаж) по розничным добровольным видам страхования во втором и третьем кварталах 2020 года»,— говорит Алексей Романенко, управляющий партнер практики оптимизации Alvarez & Marsal. Больше всего пострадали направления туристического страхования в связи с закрытием международных границ, а также добровольного автострахования (каско), поскольку второй квартал 2020 года сопровождался карантинными мерами и ограничениями на передвижение частного автотранспорта. «В этом секторе продажи у ряда ведущих страховых компаний едва достигали 50–60% от плановых показателей»,— отмечает господин Романенко.

Вместе с тем по итогам 2020 года имущественное и ипотечное страхование физических лиц показали положительную динамику роста продаж. В частности, в Петербурге и Ленобласти он составил около 3%. «Это стало возможным благодаря оперативной перестройке бизнес-процессов и внедрению безбумажной технологии на фоне локдауна и серьезных ограничений по взаимодействию клиентов со страховой компанией и ее партнерами. Рост спроса на ипотечное страхование сохранился в первую очередь из-за продления программ льготного кредитования населения»,— подчеркивает Денис Титов, директор департамента страхования имущества физических лиц «Альфа Страхование».

ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР В прошлом году был зафиксирован исторический рекорд по выдаче ипотечных кредитов, обусловленный снижением ключевой ставки Центробанком. Так, самым распространенным видом страхования у жителей Северо-Запада, по данным пресс-службы Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк», стало ипотечное страхование: 215,5 тыс. договоров оформлено по ипотечному страхованию имущества (защита при пожарах, стихийных бедствиях и от других рисков), еще 190,5 тыс. — по ипотечному страхованию жизни.

Кирилл Павлов, директор филиала «Росгосстраха» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, констатирует, что в прошлом году ипотечное страхование стало основным драйвером роста спроса на страхование имущества физлицами (рост более 120%). Господин Титов замечает, что темп роста объема продаж по ипотечному страхованию в 2020 году превысил 35%. «Основная доля приходится на страхование квартир, однако наблюдается увеличение доли в страховании апартаментов и загородной недвижимости»,— говорит он. По словам директора филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге Владимира Храбрых, сборы филиалов СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленобласти в этом сегменте увеличились за 2020 год на 44,9%. Прирост объемов по комплексному ипотечному страхованию в Северо-Западном окружном филиале страховой компании «Согласие» составил 50% относительно предыдущего года, по ипотечному страхованию квартир и домов — 43%.

«Спрос поддерживают осознанное желание людей защитить свою недвижимость и требования банков страховать ипотеку»,— полагает Сергей Дудин, директор Северо-Западного окружного филиала страховой компании «Согласие». По мнению господина Павлова, рынок страхования жилья в Петербурге и Ленобласти за 2020 год был сфокусирован на росте числа сделок в основном на территории Ленинградской области за счет увеличения строительства. «Существенно возросли в цене и объекты на вторичном рынке — 22–28%, в зависимости от категории объекта. По-прежнему высокий темп по рефинансированию действующего портфеля, который в 2020 году составил 43%»,— говорит он. Господин Дудин добавляет, что ипотека выдается не на один год, поэтому часть портфеля ипотечного страхования — это пролонгация договоров прошлых лет. «Реализация ипотечных продуктов на рынке по снижению ставок при рефинансировании ранее оформленной ипотеки позволила нам удержать портфель пролонгации, а также привлечь новых клиентов»,— указывает эксперт.

Собеседники BG отмечают, что в настоящее время наиболее востребованными являются «коробочные» продукты — они удобны в оформлении и, как правило, подходят для типовых квартир и недорогих домов: полисом покрывается большинство характерных для них страховых случаев, таких как залив, аварии инженерных систем, повреждение огнем. Что касается размера страховой премии, то участники рынка считают ее необременительной. Кирилл Павлов добавляет, что стоимость полиса составляет в среднем 0,3–1% от страховой суммы. «Цена полиса для каждого дома своя, так как она зависит от множества параметров: даты постройки, строительных материалов, площади, уровня отделки и качества отделочных материалов, выбранных рисков»,— уточняет он. По словам господина Титова, размер средней премии по добровольному страхованию имущества в 2020 году составил 8–9 тыс. рублей, по ипотечному страхованию имущества — 3 тыс. рублей. «По отношению к 2019 году мы не наблюдаем значительных изменений в динамике средней премии»,— замечает эксперт. При этом Владимир Храбрых поясняет, что некоторые крупные страховые компании сократили количество договоров в пользу большей средней премии, что может быть связано с совмещением ряда программ страхования в одном полисе — когда отдельные объекты на одной территории (отдельный риск) страховались отдельными договорами или отказом от ряда «коробочных» программ страхования с низкой премией.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СПРОСА В течение года страховые компании старались поддерживать интерес к страховым продуктам при помощи новых программ и специальных акций. Например, «Росгосстрах» предложил клиентам — физическим лицам варианты оплаты страховой премии за полис: отсрочки платежей, более удобные даты. «То есть принимались меры для повышения онлайн-доступности страховых продуктов и упрощения процесса урегулирования убытков»,— объясняет господин Павлов. Еще один аспект — наполнение страхового продукта сервисами, которыми клиент, даже если у него не было страховых событий в период действия договора, имеет возможность воспользоваться. Например, услуги сантехника, слесаря по ремонту замков, юридическая поддержка, в том числе консультации специалистов по вопросам жилищного и налогового законодательства.

Также участники рынка говорят, что стремятся сделать ипотечное страхование доступным, предоставив клиентам лояльные условия страхования. «В 2020 году компания перезапустила программу, предполагающую страхование рисков утраты права собственности и/или ограничение правом пользования без использования кредитных средств. Отличие от страхования в рамках ипотеки в том, что при возникновении спорной ситуации получателем денежных средств будет являться сам клиент. Мы снизили тарифы на продукты и предложили клиентам дополнительные скидки»,— рассказал господин Дудин. «Альфа Страхование», в свою очередь, проводила маркетинговые акции для клиентов и партнеров, а также предоставляла дополнительные льготы клиентам при пролонгации.

СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ На рынке страхования жилья из года в год наблюдается постепенный рост, говорят собеседники BG. «Уже сейчас можно зафиксировать, что в 2021 году спрос на страхование жилья остается на высоком уровне. В частности, в нашей компании январь и февраль отмечены ростом продаж этого вида по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 26%. Это позволяет предположить, что рынок продолжит развиваться и может показать более заметную динамику роста, чем в 2020 году»,— прогнозирует господин Храбрых.

Денис Титов видит интерес клиентов к добровольному и ипотечному страхованию жилья. «По нашим прогнозам, по итогам первого квартала 2021 года рост рынка по добровольному страхования жилья превысит 15%, по ипотечному страхованию жилья ожидаем рост 20%. А результаты 2021-го ожидаются как минимум на уровне 2020-го»,— делится он.

По мнению Кирилла Павлова, прогнозные ожидания 2021 года достаточно сдержанные, что связано со снижением потребительской активности, ряд крупных застройщиков уже пересмотрел планы по продажам в сторону уменьшения. «Рассчитываем на сохранение доли вторичного рынка на уровне 50%»,— говорит эксперт. ■