

РИСКИ ПОД ЗАЩИТОЙ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОЖЕТ ПОКАЗАТЬ РОСТ НА ФОНЕ ОБЩЕЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. КАК ОТМЕЧАЮТ СТРАХОВЩИКИ, В МАРТЕ КЛИЕНТЫ ЧАЩЕ ОФОРМЛЯЛИ ПОЛИСЫ НА ПЕРИОД ДЛИТЕЛЬНОГО ОТСУТСТВИЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ. СТИМУЛОМ СТАНОВИТСЯ И УДОРОЖАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Рынок страхования недвижимости показал существенный рост в прошлом году. Сборы страховщиков по России увеличились, по данным ЦБ РФ, на 14%, до 81,8 млрд рублей, по Петербургу — на 8,6%, до 3,7 млрд рублей. Страхование недвижимости оставалось одним из самых быстрорастущих сегментов петербургского рынка, что было во многом связано с оживлением кредитования и, в частности, с рекордными объемами ипотеки, считает директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Петербурге Владимир Храбрый.

Впрочем, как отмечают в пресс-службе «Совкомбанк Страхование», рос как ипотечный портфель, так и добровольный. Оба увеличились примерно на 15–20%. Сказались восстановление покупательской способности, пересмотр программы льготной ипотеки, рост стоимость недвижимости и упрощение процедур страхования.

«Рынок рос как в целом, так и в сегменте элитной недвижимости. Продолжалась пандемия, росли цены на строительные материалы и объекты, рос и рынок финансовой защиты имущественных рисков граждан», — говорит директор по работе с VIP-клиентами филиала «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Лилия Фурман. В 2021 году премии «Росгосстраха» в элитном сегменте выросли на 14%, в масс-сегменте наблюдалось некоторое снижение числа договоров страхования, при этом средний чек на договор увеличился.

По словам госпожи Фурман, в Петербурге сегмент развивался в основном за счет роста средней премии на договор (переоценка текущей стоимости строения при пролонгации, появление новых, более дорогих объектов страхования). В «Росгосстрахе» появилось много новых договоров с более дорогой недвижимостью. Росту способствовало и наполнение страховых продуктов новыми опциями и сервисные услуги (помощь по дому, сантехник, электрик, уборка после страхового события и так далее).

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ Эксперты полагают, что реальный охват страхованием элитного жилья в Петербурге составляет менее 15%. При этом доля страхования, не связанного с обеспечением кредита, в элитной недвижимости существенно выше, чем в других сегментах, отмечает Владимир Храбрый. По статистике «Ингосстраха», она составляет около 70%. «Если взять границу условного отнесения недвижимости к элитной в 50 млн рублей, то она занимает около 6% в нашем портфеле страхования», — добавляет господин Храбрый.

В 2021 году «РЕСО-Гарантия» застраховала в Петербурге и Ленобласти 84,9 тыс. квартир с премией 456,3 млн рублей, рассказывает Сурен Галстян, андеррайтер центра обслуживания клиентов Северо-Западного регионального центра компа-



ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РЕАЛЬНЫЙ ОХВАТ СТРАХОВАНИЕМ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ МЕНЕЕ 15%

нии. При этом в регионе было застраховано 157 квартир со страховой суммой 30 млн рублей или выше. Доля таких договоров в общем питерском портфеле по квартирам невелика и составляет менее 1%. По словам Галины Петровой, директора петербургского филиала компании «Абсолют Страхование», прирост сделок с элитной недвижимостью составлял в прошлом году не менее 18% от всех сделок как на первичном, так и на вторичном рынках.

В «Совкомбанк Страхование» доля добровольного (не залогового) страхования элитной недвижимости выше, чем в общем сегменте жилой недвижимости. Это связано с большими финансовыми возможностями владельцев собственности и с большей финансовой грамотностью страхователей, отмечают в пресс-службе компании. По оценкам Татьяны Никифорович, вице-президента по развитию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование», сборы по страхованию элитной недвижимости в среднем по рынку не превышают 6–8%. Хотя общее число таких объектов не очень значительно, охват страхованием элитного жилья высокий, считает она.

ПОЛНЫЙ ПАКЕТ «Надо понимать, что элитная недвижимость — это штучный товар. Поэтому его доля в портфеле любого страховщика не столь значительна по сравнению с масс-сегментом. К тому же у каждого страховщика могут быть свои критерии отнесения дома или квартиры к „премиальному“ сегменту. В среднем мы оцениваем долю элитных объектов в портфеле в 1–2%», — говорит Лилия Фурман. По ее словам, владельцы элитного жилья традиционно предпочитают полный пакет рисков с возможностью их расширения индивидуальными условиями. Часто приходят запросы на страхование особо цен-

ного имущества: ювелирные украшения, антиквариат, культурные ценности, элитное оружие.

Страхователи дорогого жилья часто включают в покрытие страхование гражданской ответственности при эксплуатации квартиры, актуальны риски «терроризма/диверсии», добавляют в «Совкомбанк Страхование». Компания также предлагает востребованное расширенное покрытие на возмещение расходов по аренде альтернативного жилья в случае невозможности использования жилища после наступления страхового случая.

По словам госпожи Никифорович, программы по страхованию премиум-недвижимости отличаются только дополнительными рисками и услугами — например, дополнительная оплата расходов по досрочному возвращению хозяина в случае повреждения недвижимости; боя стекол по любой причине, расходов по замене замков и ликвидации загрязнения земельного участка, теракта; повышенный лимит выплат без справок. Также программа включает сервис по сбору документов, необходимых для урегулирования страхового случая.

Велика роль персонального, профессионального обслуживания и безусловной конфиденциальности, подчеркивает госпожа Фурман. В «Росгосстрахе» выделен отдельный блок сотрудников по страхованию и урегулированию убытков в режиме 24/7/365. Владельцы элитной недвижимости предпочитают лично знать того, с кем в дальнейшем будут выстраивать отношения, в том числе при наступлении страховых событий. Онлайн-страхование, как и коробочные продукты, не закрывают этих потребностей, добавляет госпожа Фурман.

СПРОС ОСТАЕТСЯ Опыт страховщиков показывает, что элитный сегмент слабее

подвержен колебаниям спроса на страхование во время кризисов. Однако премии и здесь несколько снизятся в связи с сокращением ипотечного кредитования, считает госпожа Никифорович. В целом за последние недели страхование недвижимости частных лиц показало снижение, прежде всего, из-за уменьшения объемов ипотеки примерно на 15%, говорит она, и в ближайшее время падение продаж будет более серьезным.

Владимир Храбрый считает, что рынок страхования имущества как минимум не сократится либо покажет небольшой рост. «С одной стороны, ожидается падение спроса на страхование недвижимости, с другой стороны, по опыту других кризисных лет, мы наблюдали и обратную картину, когда осознание ценности страхования возрастает», — говорит он.

«Партнеры сообщают, что постепенно спрос на элитную недвижимость стабилизировался и прогнозно составит все те же 25% от общего количества сделок. С моей точки зрения, покупатели будут приобретать недвижимость, руководствуясь старым проверенным правилом — «недвижимость не дешевет»», — размышляет Галина Петрова. Впрочем, по ее мнению, рынок недвижимости может несколько охладиться, повысится интерес к другим формам инвестиций.

Март 2022 года показал интересный тренд роста спроса на страхование недвижимости на период длительного отсутствия за границей, от нескольких месяцев до года, говорит госпожа Никифорович. Такие опции оформляют, в частности, вместе с договорами страхования выезжающих за рубеж. Спрос на страхование также несколько вырос в связи с удорожанием почти вдвое стоимости строительных материалов, добавляет Лилия Фурман.

Что касается страховых тарифов, то, по словам госпожи Фурман, в первом квартале они не менялись. Однако на конечную цену полиса влияет увеличение стоимости самого жилья, размер расходов на строительство. «„Росгосстрах“ удерживает тарифы на прежнем уровне, увеличивая сборы страховых премий за счет предлагаемых дополнительных опций, дающих клиенту больший комфорт в период страхования или при урегулировании убытков. Считаем это важной мерой поддержки наших страхователей», — говорит она.

«Совкомбанк Страхование» пока заморозило тарифные ставки, но ввиду высокого уровня инфляции временно отказалось от бесплатной беспроцентной рассрочки.

Тарифы, скорее всего, сохранятся, если не произойдет существенных колебаний курса, добавляет госпожа Никифорович. Для сравнения, если для кирпичного коттеджа средней стоимости, 15 млн рублей, тариф составляет 0,28% (42 тыс. рублей в год), то по дорогостоящим элитным коттеджам — от 0,2%, отмечает она. ■