

За последний год рынок страхования имущества практически не рос – размер страховых премий отстал даже от показателей инфляции, составив всего 2% (первое полугодие 2016-го к первому полугодю 2015-го). Однако на этом фоне рост страхования недвижимости показал совсем неплохие результаты – 13,1% для юридических и 14,1% для физических лиц.

Состав десятки лидеров по страхованию недвижимости юриц практически не изменился: выбыло из топ 10 ЗАО «СК «Транснефть», присоединившееся к АО «СОГАЗ», а 7 е место заняло ООО «Крымская первая страховая компания», застраховавшее строительство моста через Керченский пролив. У 8 компаний из топ 10 страховщиков по данному виду премии выросли, в том числе у 6 темп роста премий оказался выше среднего по сегменту. Количество договоров страхования имущества юридических лиц увеличилось с 218 тыс. до 616,7 тыс., в основном за счет АО «Альфастрахование» (440,6 тыс. договоров в 1-м полугодии 2016 года против 15 тыс. за 6 месяцев 2015 года).

В секторе страхования имущества граждан, как и в прошлом году, наибольшие темпы прироста премий оказались у страховщиков, входящих в одну группу с банками: ООО «СК «ВТБ Страхование» (в 2,3 раза), ООО «СК «Сбербанк Страхование» (с 177,4 млн рублей до 2,5 млрд рублей). Из 2,8 млрд рублей прироста 1,1 млрд рублей пришлось на банковский канал, 481 млн рублей – на агентов физических лиц. Количество договоров страхования выросло на 2,1 млн. ООО «СК «Сбербанк Страхование» заключило на 1,8 млн договоров больше, чем за 6 месяцев прошлого года, ООО «СК «ВТБ Страхование» – на 842 тыс., АО «Альфастрахование» – на 476 тыс. При этом лидер сегмента ПАО «Росгосстрах» заключило на 377 тыс. договоров меньше, ООО «Хоум Кредит страхование» – на 411 тыс., ООО «СК «Кардиф» – на 294 тыс. Средняя ставка комиссионного вознаграждения составила 33,5%.

Положение дел в сфере страхования недвижимости напрямую связано с объемами ипотечного кредитования, считает директор департамента страхования имущества страховой компании «Энергогарант» Марина Шальнева. «Так как в настоящее время кризисные явления в экономике еще сильны, рынок кредитования тоже находится в стагнации, соответственно, и потребность в страховании залоговой недвижимости продолжает падать», – отметила она в разговоре с «Профилем». В то же время, по ее словам, кризис вынуждает страховщиков бороться за «хорошие» сегменты отрасли, к которым традиционно относится страхование недвижимости. «Соответственно, мы видим усиление демпинга, снижение ставок, что ведет к снижению страховых премий», – отмечает Шальнева.

Глава департамента страхования имущества группы «Уралсиб» Мария Барсова напоминает про еще один важнейший фактор, от которого зависят показатели рынка страхования недвижимости, – собственно темпы строительства и ввода в эксплуатацию новых объектов. «По итогам первого полугодия рынок жилья просел на 8–10% по всей стране, темпы строительства коммерческой недвижимости тоже продолжают падать, а цены на ее аренду если и понижаются, то очень незначительно», – сообщила она «Профилю». Бизнес, по ее словам, в тяжелых экономических условиях предпочитает «затягивать пояса» и сокращать затраты, в том числе и на страхование. «Многие предпочитают отказаться от страховки, не задумываясь о том, что в случае

непредвиденных событий размер убытка может довести бизнес до банкротства», – говорит Барсова.

Директор по развитию страхования компании «МАКС» Сергей Печников отмечает, что на объемах страхования недвижимости для граждан позитивно сказалось снижение ключевой ставки. Это повлекло рост выдачи ипотечных кредитов, а вслед за ним – и количества застрахованных. Чего нельзя сказать о рынке юриц, где в последнее время наблюдается волатильность. «Последние несколько лет рынок является свидетелем демпинга в этом сегменте. К этому компании подстегивает общая рентабельность сегмента и тот факт, что западные перестраховщики не изменяют в целом свою политику в отношении России, продолжая проявлять интерес», – говорит Печников. Общая рентабельность сегмента и наличие облигаторов, представляющих услуги долгосрочного перестрахования, по его мнению, продолжают стимулировать страховщиков снижать цены.

«Вероятной точкой разворота станет либо череда катастрофических выплат, которая заставит перестраховщиков пересмотреть политику андеррайтинга, либо активность Национальной перестраховочной компании (НПК) в части установления стандартов для этого сегмента», – считает топ-менеджер «МАКС». Начальник управления страхования предприятий строительного комплекса, тяжелой промышленности и розничной торговли компании «Альянс» Константин Липатов тоже полагает, что несколько крупных выплат (например, владельцам торговых центров) «могут принести ощутимые проблемы портфелю демпингующего страховщика, если он не озаботился качественным перестрахованием».

Как сэкономить на страховке?

Экономить стремятся и юрица, и граждане. Но в большинстве случаев это не означает полного отказа от страхования квартир или загородных домов – чаще люди выбирают более экономные варианты покрытия, и это позволяет им снизить общую стоимость страховки, говорит начальник управления андеррайтинга имущества физических лиц и ипотечного страхования компании «Согласие» Любовь Кононенко.

Чтобы привлечь новых клиентов среди физических лиц, страховые компании вынуждены разрабатывать новые продукты, в основном так называемые «коробочные» – уже готовые полисы с фиксированными условиями и тарифами (их также называют экспресс-страхованием). Их легко продавать через интернет, а оформление обычно не занимает много времени. Кроме того, страховщики постоянно пытаются сузить набор рисков, установить дополнительные лимиты, активно использовать франшизы – в общем, изменить формат страхового покрытия в пользу удешевления страхования.

«Есть и другая сторона этой медали – демпинг, который не лучшим образом сказывается на сборах страховщиков», – говорит директор департамента страхования имущественных видов компании «ЭРГО» Марина Суркова.

Франшиза – один из главных инструментов, позволяющих сэкономить на страховке. И один из тех случаев, когда интересы клиента играют на руку и страховщику, поскольку позволяют ему избежать лишних убытков. За последний год они сократились на 16%. Франшизой, особенно в условиях кризиса, пользуются как физические, так и юридические лица. Константин Липатов и вовсе полагает, что страховщики используют возможности франшизы далеко не так эффективно, как могли бы. «Сегодня ситуация на рынке такова, что в погоне за клиентами страховые компании предлагают заниженные тарифы, опираясь на то, что убыточность в страховании недвижимости

достаточно низкая. Однако франшизы на нашем рынке необоснованно низки. А ведь путем их увеличения можно достигнуть системного снижения убыточности. Когда мелкие убытки ложатся на плечи страхователя, он гораздо более ответственно подходит к устранению их системных причин на своих объектах», – рассказал он «Профилю».

Страхование коммерческой недвижимости он называет «лакомым куском» для участников рынка, за который «развернулись довольно серьезные баталии». «Однако высокий уровень конкуренции неизбежно влечет за собой снижение темпов роста страховой премии. Рост в этом сегменте сейчас достигается только за счет ввода новых объектов в эксплуатацию», – констатирует Липатов.

Марина Суркова из «ЭРГО» видит еще одну перспективу для роста: для представителей малого и среднего бизнеса страхование недвижимости зачастую является обязательным условием при получении лизинга или кредита. За счет этого динамика на рынке страхования имущества в целом по-прежнему положительная. Однако она не может не отметить и еще одну тенденцию – количество средних компаний, покидающих рынок, неуклонно растет. «Розничное наращивание данного бизнеса для страховщиков остается сложной задачей еще как минимум на 3–5 лет. О реальной защите бизнеса задумываются более крупные предприятия и предприятия с иностранным капиталом, однако резкого прироста не будет и в данном сегменте. Избирательный подход клиента и демпинг не дадут рынку большого роста», – считает Суркова.

«На самом деле ни о какой стагнации говорить не приходится. Это направление страхования по-прежнему имеет очень большой потенциал для роста – уровень проникновения страхования недвижимости в России совсем невелик», – уверен первый заместитель генерального директора компании «ВТБ Страхование» Олег Меркулов.

С ним согласен управляющий директор по розничному страхованию компании «СОГАЗ» Андрей Мякин: «Проведенный нами анализ данных Росстата и ЦБ показал, что регионы сильно отстают от столицы по уровню проникновения страхования. Уровень охвата страхованием имущества физлиц в первом полугодии в Москве достиг 55%, и это в 11 раз больше, чем в целом по остальным регионам, где он равняется 5%».

Основными драйверами рынка Меркулов, как и его коллеги, считает развитие «коробочных» продуктов. «Только благодаря продажам «коробочных» продуктов страхования недвижимости, не имея собственной агентской сети, наша компания сумела выйти на второе место в этом сегменте», – делится успехами Меркулов. «Коробочные» продукты привлекательны и для страховщиков, и для клиентов: первым нравится просчитанный заранее набор рисков, вторым – фиксированная доступная цена. Распространение таких продуктов ведет к снижению стоимости полисов. Как следствие, страховые компании уже не первый год используют практически единые подходы к розничному страхованию имущества и оценке рисков. «Однако о демпинге речь не идет», – отмечает топ-менеджер «ВТБ Страхования».

Риски и прибыль

Почти все собеседники «Профиля» указывают на то, что во время кризиса клиенты гораздо чаще прибегают к мошенничеству. «В последние полтора года так называемые автоюристы научились мошенничать в автостраховании и расширяют свое поле деятельности в сегменте страхования недвижимости, – рассказывает Марина Шальнева из «Энергогаранта». – Если речь идет о юридических лицах, то осуществить мошенничество с недвижимостью значительно сложнее, чем с товарными запасами,

поэтому увеличения таких случаев мы не наблюдаем».

Доказать умышленные действия страхователя, который собирается обмануть страховую компанию, сложно, а подчас и вовсе невозможно, признает Любовь Кононенко из компании «Согласие»: «Мы анализируем каждый крупный убыток, убытки, связанные с пожарами и поджогами, а также заявленные практически сразу после заключения договора страхования. Ситуации мошенничества вынуждают нас принимать определенные меры, внедрять систему скорринга страхователя и объекта недвижимости, изменять условия страхования по «коробочным» продуктам, которые не требуют осмотра принимаемого на страхование имущества». Борьба с мошенничеством можно, если тщательнее проводить предстраховой осмотр, считает директор по развитию страхования компании «МАКС» Сергей Печников.

Несмотря на все сложности, страхование недвижимости по-прежнему остается прибыльным направлением деятельности. «Традиционно наиболее прибыльными сегментами являются страхование офисных зданий, бизнес-центров и других административных помещений. Среди физических лиц наиболее привлекательным можно назвать страхование городской недвижимости», – говорит Марина Шальнева. Более низкий уровень убыточности при страховании квартир позволяет компенсировать потери при страховании жилых и дачных домов, отмечает Любовь Кононенко.

«Превышение темпов роста выплат по этому виду страхования над темпами роста сборов говорит о некотором снижении прибыльности этого сегмента. Но пока в целом это направление остается рентабельным», – отмечает Олег Меркулов из «ВТБ Страхования».

Прогнозы

Страховщики сетуют на то, что будущее их бизнеса во многом зависит от экономической ситуации в стране. «Те юридические лица, которые страховали свое имущество всегда, продолжат это делать, новые страхователи вряд ли озаботятся этим вопросом в период кризиса. Не предвидится роста клиентской базы и на рынке физлиц», – считает Марина Шальнева.

Марина Суркова из компании «ЭРГО» предсказывает рост имущественного страхования на 3–5%. Андрей Бурлак, заместитель генерального директора «Абсолют Страхование», также прогнозирует слабый рост на 2–5%. Это чуть выше, чем в текущем году. Сергей Печников вообще не ждет роста до 2018 года.

«Рост рынка страхования недвижимости физических лиц продолжится. Это объясняется, с одной стороны, наличием достаточно большого потенциала у этого сегмента и ряда относительно незанятых ниш. С другой – активно развивается ипотечное кредитование, которое является одним из ключевых факторов роста для этого сегмента», – говорит Олег Меркулов.

Любовь Кононенко из «Согласия» возлагает основные надежды на поправки в закон, которые должны изменить порядок оказания помощи гражданам, чье имущество пострадало от стихийных бедствий. «Если данная система стимулирования граждан к заключению договоров страхования жилья будет утверждена, к 2017 году у страховщиков будет много работы по внедрению этой программы в регионах», – рассказала она в беседе с «Профилем».

В то же время Мария Барсова из «Уралсиба» считает, что успех рынка страхования недвижимости напрямую зависит от строительства крупных объектов. А объем такого строительства, в свою очередь, привязан к курсу доллара. «Если прогноз по падению

курса рубля сбудется, возрастет вероятность повышения тарифов для юридических лиц. В то же время страховка для «физиков» не увеличится в цене. Скорее, наоборот, будут набирать обороты партнерские программы, в рамках которых клиентам предлагают недорогие «коробочные» решения», – прогнозирует она.

Константин Липатов, начальник управления страхования предприятий строительного комплекса, тяжелой промышленности и розничной торговли АО СК «Альянс»:
«Если говорить о страховании недвижимости и, в частности, о сегменте коммерческой недвижимости, то здесь в первую очередь хочется отметить такой продукт, как страхование от задержки ввода объекта в эксплуатацию при строительстве объектов коммерческой недвижимости. Так, например, при строительстве крупного торгового центра убытки от задержки ввода объекта в эксплуатацию могут значительно превышать убытки, полученные на этапе строительства. Но благодаря страховому полису компания может компенсировать все то, что она должна была бы получить от арендаторов в случае своевременного ввода объекта в эксплуатацию на период в среднем до года. Другим новым продуктом Allianz, интересным для компаний, работающих в сегменте коммерческой недвижимости, является полис страхования киберрисков. Ведь, как мы помним, абсолютно все компании вне зависимости от сферы их деятельности делятся на две категории: те, которые уже подвергались хакерским атаками те, которые им подвергнутся в будущем. И в этой связи наш новый продукт можно уверенно назвать актуальным для любых крупных компаний, включая сегмент коммерческой недвижимости, в том числе с точки зрения убытков от перерыва в деятельности. Также я бы хотел напомнить о страховании ответственности директоров, которая становится все более актуальной в сложной экономической ситуации».

Марина Шальнева, директор департамента страхования имущества ПАО САК «Энергогарант»:

«Энергогарант» постоянно совершенствует свою продуктовую линейку, для того чтобы соответствовать меняющимся потребностям клиентов. Сегодня мы готовы предложить страховые решения, максимально отвечающие уникальным запросам организаций или частных лиц.

Надо отметить, что рынок страхования недвижимости юридических лиц довольно консервативен, ничего революционного на нем не происходит. Ожидать каких-то глобальных изменений, как, например, масштабного распространения «коробочных решений», не стоит по причине больших страховых сумм и очень разных объектов страхования.

Что касается страхования имущества физических лиц, то в этом сегменте, напротив, все большее распространение получают «коробочные» продукты с активацией через интернет.

Данный продукт появился и в нашей линейке. Его можно приобрести по различным каналам продаж: в банках, у агентов, в розничных сетях.

Его удобство для страхователя заключается в том, что для заключения договора страхования не нужно собирать множество бумаг и справок, делать описание имущества и проводить оценку стоимости, требуется просто выбрать виды имущества, желаемые страховые суммы, а далее, следуя инструкции, активировать полис. В рамках данного продукта также можно застраховать гражданскую ответственность собственника недвижимости. Этот вид страхования очень удобен для страхования квартир со стандартной отделкой.

Но если речь идет о чем-то эксклюзивном и дорогом, лучше выбирать классическое страхование с составлением описей, оценкой стоимости и т.д.».

Источник: Профиль, 15.11.2016