ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЛАХТА ЦЕНТР
Реклама

ПОД ПРИСМОТРОМ ПОЛИСА

АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОЗНИЧНОМ СЕГМЕНТЕ НАЧАЛА ПРИНОСИТЬ ПЛОДЫ: С НАЧАЛА 2017 ГОДА ЧИСЛО ДОГОВОРОВ ПО СТРАХОВАНИЮ ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН ВЫРОСЛО В РОССИИ ПОЧТИ НА 30%. ПРАВДА, ПРИ ЭТОМ СОКРАЩАЕТСЯ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПОЛИСА: ПОТРЕБИТЕЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ СТРАХОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ВСЕ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ ИХ У РИТЕЙЛЕРОВ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Несмотря на общее снижение доходов и нестабильную экономику, население стало чаще приобретать полисы страхования имущества. Как свидетельствуют данные Всероссийского союза страховщиков, за девять месяцев 2017 года число заключенных договоров страхования имущества физлиц выросло примерно на 30%, до 20 млн договоров. Однако при этом снизилась средняя стоимость одного страхового полиса.

Официальной статистики Центробанка за январь — сентябрь еще нет, однако тенденцию роста можно проследить и по первому полугодию. Число договоров по страхованию имущества граждан в целом по России в январе — июне составляло 16,152 млн штук, увеличившись по сравнению с 2016 годом на 36,5%. При этом общий общем премий по страхованию имущества граждан вырос на 15%, но средняя премия на один договор снизилась на 16%, до 1600 рублей. Существенно уменьшилось и покрытие на договор. В Петербурге показатели лучше, но тенденция та же: количество договоров страхования имущества физлиц, по данным ЦБ, увеличилось за полугодие на 63%, а средняя премия снизилась с 3000 до 2400 рублей.

Говорить о сильно выросшем доверии россиян к страхованию пока рано, предупреждают сами страховщики. В представленной статистике учитывается не только классическое страхование квартир, домов, дач и домашнего имущества, но и страхование в рамках ипотечного кредитования, а также все виды страховых программ, которые страховые компании активно продвигают в массы через нестраховых посредников — банки, автосалоны, салоны сотовой связи, магазины по продаже бытовой техники.

Рост на рынке ипотеки наблюдается уже не первый год. Пока ставки по кредитам находятся на рекордно низком уровне, граждане не упускают возможность решить жилищный вопрос, а страхование является обязательным условием привлечения кредита. Сегодня у многих крупных розничных страховщиков доля страхования залоговых квартир в рамках ипотечных программ превышает 30%. «По нашей экспертной оценке, примерно каждая вторая квартира в Петербурге застрахована в рамках ипотечного страхования, за последние полтора года доля ипотечных программ выросла примерно на 20%. Оживление ипотечного кредитования — один из основных факторов роста объемов страхования квартир»,— обращает внимание Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ФОНЕ УБЫТОЧНОГО ОСАГО СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ СТАРАЮТСЯ РАЗВИВАТЬ МЕНЕЕ УБЫТОЧНЫЕ ВИДЫ, К КОТОРЫМ ОТНОСИТСЯ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН

КРОСС-ПРОДАЖИ МЕНЯЮТ РЫНОК

Второй мощный фактор связан с ростом доли сегмента так называемого неклассического имущественного страхования. Через банковские и ритейловые сети страховщики активно предлагают недорогие продукты по страхованию банковских карт, мобильной и бытовой техники, иного личного имущества. Зачастую данное страхование приобретается клиентами вместе с кредитом, указывает Евгения Васильева, начальник аналитического отдела компании «Ингосстрах». Для сравнения, по данным ЦБ, при росте заключенных договоров в целом по рынку на 37% количество договоров по страхованию домашнего и прочего имущества граждан увеличилось более чем на 90%, подчеркивает она. «Говоря о росте спроса, мы должны понимать, что это не продажи каких-то новых отдельных продуктов, а развитие кросс-продаж через ритейлеров, банки и иные институты»,— добавляет Ирина Карнаева, руководитель андеррайтинга имущества физлиц СК «АльфаСтрахование».

На фоне убыточного ОСАГО страховые компании стараются развивать менее убыточные виды, к которым относится страхование имущества граждан. Они постоянно совершенствуют эту продуктовую линейку, выпускают новые продукты, в том числе для отдельных, зачастую узких сегментов потенциальных потребителей, а также специализированные продукты для кросс-продаж. Доля банковского канала продаж в целом по рынку стремится к 30%, и это не только ипотечное страхование, отмечает Андрей Ковалев, заместитель директора департамента андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие». Сегодня трудно найти банк, в котором клиенту не предложат купить полис по страхованию отделки квартиры и домашнего имущества. Нижняя граница стоимости таких полисов очень низкая — от 500 рублей. «В некоторых случаях полис можно взять на полке магазина и оплатить на кассе вместе с другими товарами. Согласитесь, когда идет такое массированное предложение со всех сторон, отказаться сложно. Если в течение срока страхования страховой случай не произойдет, не факт, что человек сам обратится в страховую компанию за продлением. Но если страховка сработает и страхователь будет доволен тем, как страховая компания урегулирует этот убыток, он наверняка захочет и дальше продолжать страхование имущества и уже не в рамках простых „коробочных“ продуктов»,— объясняет господин Ковалев.

КОРОБОЧНЫЙ БУМ

В кризисный период наблюдается увеличение спроса на экспресс-продукты — более доступные по цене и простые в оформлении в виду фиксированных правил страхования. Исходя из этого страховщики формируют недорогие партнерские программы по страхованию отдельных категорий имущества, а это оказывает влияние на показатель средней стоимости по рынку, добавляет Александр Блайвас, управляющий директор компании «Сбербанк Страхование». Как правило, граждане чаще страхуют загородные строения и домашнее имущество. Их доля в общем объеме страхования имущества физических лиц (без авто) составляет 90%, оценивает господин Блайвас. Усиливается спрос на страхование внутренней отделки помещений (ремонта) и гражданской ответственности, связанной с его эксплуатацией. Некоторые «коробочные» продукты люди покупают в подарок или, например, страхуют дом или квартиру своих родителей, рассказывает господин Блайвас.

Основной поток клиентов в канале кросс-продаж формируют автомобилисты, а каждый из них имеет как минимум квартиру, как максимум — несколько квартир и загородный дом, отмечает господин Ковалев. Для постоянных страхователей по каско компания постоянно изобретает новые бонусы и делает спецпредложения. Например, для тех, кто отправляется в отпуск,— в дополнение к полису путешественника предлагается приобрести полис краткосрочного страхования квартиры. «Мы проводили опрос среди страхователей каско — почти половина из них страхует имущество. Если страхователь уходит с каско в другую компанию, то с большой вероятностью он переведет туда на страхование и свое жилье»,— говорит господин Ковалев.

В силу своей простоты и доступности «коробочные» решения являются более удобным форматом с точки зрения дистрибуции, в первую очередь в банкостраховом канале, подчеркивают в пресс-службе компании «ВТБ Страхование». За девять месяцев 2017 года компания реализовала 872 тыс. страховых полисов, что на 9,4% больше 2016 года. В Петербурге рост составил 36,6%. В СК «Согласие» доля классических и «коробочных» продуктов при страховании квартир и домов в крупных городах примерно равны, но в регионах РФ доля «коробок» больше. В «Ренессанс-страховании» благодаря интересу посредников рост «коробочных» продуктов Петербурге составляет до 30% ежегодно, сейчас это примерно каждый пятый полис.

СТИХИЯ КАК ПОРЯДОК

Повышение интереса к страхованию имущества связано, в том числе, с большим количеством природных катаклизмов и техногенных событий, в результате которых люди лишаются жилья или вынуждены тратить огромные деньги на его ремонт, обращает внимание господин Ковалев. Безусловно, в критических ситуациях государство оказывает материальную помощь — как в виде единовременных денежных выплат, так и путем предоставления другого жилья. Но если сгорит или будет ограблена дача, государство возмещать потери не обязано, добавляет он.

«Пожары и другие стихийные бедствия тоже понемногу воспитывают граждан. Трагедия в Ижевске, где недавно от взрыва газа рухнула часть многоэтажного дома, вновь заставила думать о страховании не только собственников жилья, но и государство, которое на протяжении ряда лет размышляет о необходимость обязательного страхования жилья от ЧС в России»,— отмечает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Впрочем, недавний опрос Счетной палаты РФ показал, что россияне не хотят страховать свое жилье в обязательном порядке. 69% респондентов отрицательно относится к этой инициативе. Тем не менее 31% граждан добровольно страхует имущество от риска уничтожения или повреждения в результате ЧС, выяснили в Счетной палате. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ» » 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44, ЗАКАЗ № ТД-7613