



*Петербургский рынок страхования недвижимости растет, несмотря на снижение выдач ипотечных кредитов банками. В прошлом году премии в этом сегменте увеличились на 10%. Основным драйвером остаются коробочные продукты, которые активно продают агенты и нестраховые посредники.*

Премии в сегменте страхования недвижимости в Петербурге по итогам 2019 года выросли, по данным ЦБ РФ, на 10%, до 3,28 млрд рублей. Такие темпы роста коррелируют с общероссийскими показателями: в целом по стране сборы по итогам 2019 года выросли на 10,9%, до 71,9 млрд рублей.

С учетом того, что страхование недвижимости очень серьезно зависит от объемов ипотечного кредитования, это отличный результат, считает Артем Искра, управляющий директор департамента массовых видов страхования СК «Ренессанс-страхование». По его оценке, примерно половина договоров страхования квартир приходится на ипотеку. А в прошлом году рынок ипотеки Петербурга сократился на 13% по количеству выдаваемых кредитов и на 3,5% по сумме.

Рост объемов страхования жилья за счет ипотечного страхования особенно ярко проявлялся в периоды снижения ставок банками, отмечает Владимир Храбрых, директор филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге. «Ипотека, безусловно, занимает одну из ведущих позиций в формировании объемов рынка: в нашей компании этот сегмент показал практически двукратный рост», — говорит господин Храбрых. По его словам, в целом «Ингосстрах» нарастил объем премии по сегменту в Петербурге на 60%. Примерное соотношение договоров: 60–70% на квартиры и 30–40% на загородное жилье.

В филиале «Росгосстраха» 60% договоров приходится на ипотечное страхование, 40% — на добровольное страхование квартир, сообщили в пресс-службе компании. Если говорить о доле городского и загородного жилья, то 70% договоров в портфеле относится к загороду, что во многом стало результатом активной работы агентской сети компании.

Портфель СК «РЕСО-Гарантия» в сегменте страхования имущества физлиц в регионе на 65% состоит из договоров страхования квартир и на 35% — договоров страхования домов и строений, рассказывает Елена Бочкарева, заместитель начальника управления розничного страхования СК «РЕСО-Гарантия». При этом в денежном выражении пропорция обратная: 40% премий собрано по полисам страхования квартир и 60% — индивидуальных строений. По итогам 2019 года компания увеличила сборы на 10%, а также нарастила свою долю на рынке с 24,08 до 25,4% также во многом благодаря работе агентской сети, отмечает госпожа Бочкарева.

Кроме ипотечного страхования, спрос в области страхования недвижимости существенно стимулируют развитие продаж коробочных продуктов и работа страховых

компаний по развитию собственных сетей продажи полисов, отмечает господин Искра. Активно развиваются проекты страхования имущества через нестраховых посредников: банки, салоны сотовой связи. Это один из самых быстрорастущих сегментов страхования, считает эксперт. «Быстрое внедрение новых цифровых технологий страхования и сервисов (и для клиентов, и для продающих подразделений), включая новые удобные способы согласования принятия на страхование, оформления договоров, урегулирования убытков через мессенджеры и так далее,— все это способствует популяризации страховых продуктов»,— говорит господин Искра.

**Больше страхователей — меньше тариф**

Количество договоров страхования недвижимости в Петербурге в прошлом году, по данным ЦБ, также немного выросло: на 2,1% (с 1,157 до 1,182 млн договоров), средняя премия поднялась на 7,8% (с 2,57 до 2,77 тыс. рублей). Число договоров страхования имущества физлиц (включая комплексное ипотечное страхование, КИС) в петербургском филиале «Ингосстраха» за 2019 год увеличилось на 30%, отмечает господин Храбрых. «Общая тенденция средней премии — небольшое снижение на фоне популяризации коробочных продуктов и повышении числа застрахованных. То есть сохраняется старая формула "больше страхователей — меньше тариф". При этом премии по классическим программам страхования жилья (индивидуальные, с учетом особенностей строений) достаточно высоки и не позволяют средней премии сильно снижаться»,— говорит эксперт.

«Мы отмечаем все больший интерес к коробочным программам страхования жилья в сегменте квартир, в 2019 году почти половина (46%) от общего количества договоров страхования квартир — это "коробки". В сегменте загородного жилья доля коробочных полисов заметно меньше — менее 10%»,— говорит Елена Бочкарева. На это влияет активное строительство многоквартирных домов эконом— и комфорт-класса, где параметры продаваемых квартир во многих случаях мало отличаются друг от друга. Продажи коробочного страхования растут примерно на 30% ежегодно и составляют около трети всех сборов по страхованию недвижимости, отмечает господин Искра. По его словам, выбор программы определяется в основном каналом продаж и типом недвижимости (например, коробочные решения чаще всего оформляются в банковском канале или на сайте).

По мнению господина Храбрых, сегодня коробочные продукты формируют до 60–70% объемов портфелей страховщиков по количеству договоров. При этом спросом пользуются как краткосрочные коробочные решения (на период отпуска), так и с более продолжительным периодом действия договора. В обозримой перспективе, учитывая интенсивное развитие онлайн-продаж, популярность «коробок» останется на высоком уровне, считает эксперт.

Доля коробочных продуктов в этом сегменте выросла на 15% по показателю собранной премии и на 25% — по количеству заключенных договоров, сообщает директор петербургского филиала САО «Эрго» Юрий Мирзабеков. При этом пролонгация полисов, оформленных по «классической» схеме (некоробочные продукты), остается достаточно высокой — на уровне 82%. По словам господина Мирзабекова, средняя премия по полисам, оформленным по «классической» схеме, не изменилась и составляет 10,5 тыс. рублей.

В филиале «Росгосстраха» также растет спрос на коробочные предложения.

«Появление так называемых коробочных продуктов — с заранее заданными ценовыми

параметрами — естественная реакция рынка на изменение образа жизни россиян. Они отвечают потребностям максимального числа страхователей по набору рисков, конкурентны по цене и не занимают много времени при оформлении договора как у агента, так и у клиента», — объясняют в пресс-службе компании.

В условиях неопределенности

Доля застрахованного жилья в Петербурге по-прежнему продолжает расти, но все еще остается незначительной. «Мы все так же оцениваем долю застрахованного жилья "коридором" от 5 до 8%. Нельзя говорить, что за год ситуация изменилась кардинально. При этом общерыночные изменения и динамика портфеля компании свидетельствуют о том, что объемы застрахованного жилья увеличиваются», — говорит господин Храбрых. По его словам, постепенно формируется соответствующая культура страхования, клиенты все чаще обращаются к сотрудникам и цифровым ресурсам (сайту и приложению) за разъяснениями.

«В течение 2019 года в объемах страхования жилья значительных перемен не произошло. Например, охват страхованием загородной недвижимости по-прежнему остается на уровне 10–15%, в зависимости от района», — отмечают в пресс-службе «Росгосстраха».

В этом году сегмент страхования жилья будет развиваться в условиях высокой неопределенности — протекающие экономические процессы оказывают большое влияние на все отрасли, причем со сложно прогнозируемыми последствиями, считает господин Храбрых. «Мы не видим каких-либо значимых изменений в связи с законом страхования жилья от ЧС — фактически он не заработал. Санкт-Петербург и Ленинградская область — в числе пилотных регионов для разработки и запуска программ, и мы надеемся, что эта деятельность будет реализована качественно и с учетом пожеланий всех заинтересованных сторон (населения, страховщиков, региональных и федеральных властей)», — отмечает эксперт.

Если кризис не внесет коррективы, можно надеяться на сохранение темпов роста рынка свыше 5% в этом году, полагает господин Искра. Учитывая показатели по страхованию имущества физических лиц в целом по Петербургу и по филиалу компании «Эрго», можно с уверенностью утверждать, что спрос на страхование квартир остается на высоком уровне, а доля коробочных продуктов продолжит расти, считает господин Мирзабеков.

«Росгосстрах» планирует нарастить премии в сегменте недвижимости в регионе в 2020 году на 14–16% за счет запуска новых коробочных продуктов, а также изменения подходов к клиентскому сервису: компания будет упрощать процедуру принятия решений по выплатам и повышать мотивацию своих агентов. В планах «РЕСО-Гарантии» — увеличение на 15–20%. Сезон активного страхования строений продолжается с апреля по ноябрь, а квартиры страхуют в течение всего года, указывает госпожа Бочкарева.

Коммерсантъ-Санкт-Петербург, 23.04.2020 г.