

СТРАХОВАНИЕ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Вторник, 31 июля 2018 | № 137 (2861)

ТЕНДЕНЦИИ: ИСЖ В РОССИИ ПРОЧТАТ ОБЪЕМ 1 ТРЛН РУБ. УЖЕ ЧЕРЕЗ ДВА ГОДА |
РЕГУЛИРОВАНИЕ: РЫНОК ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ЗАСТРОЙЩИКОВ ТЕРЯЕТ ИГРОКОВ



ФОТО: GETTY IMAGES/ RUSSIA

СТАВКА НА ЖИЗНЬ

СТРАХОВЩИКИ СОБИРАЮТСЯ УПРОСТИТЬ ПРОДУКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ МАССОВОГО КЛИЕНТА. **ЕЛЕНА ГРИГОРЬЕВА**

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), на долю которого теперь, по данным Всероссийского союза страховщиков, приходится около 62% всего рынка страхования жизни, развивается в России с 2010 года. Этот вид страхования дает возможность получить одновременно страховую защиту и заработать на инвестировании своих взносов. Сроки вложения средств могут составлять от трех до десяти лет, однако чаще всего заключаются пятилетние договоры. По словам страховщиков, большая

часть полученной по программам ИСЖ страховой премии вкладывается в российский рынок. Наиболее популярно купонное ИСЖ, которое позволяет ежегодно получать фиксированную выплату. Размер выплат, как правило, зависит от условий договора. Например, если акции ни одного из активов на определенную дату не упадут ниже 90% по сравнению с ценой на дату заключения договора, клиент получает купон в размере 10% от взноса.

Доходность в ИСЖ зависит от доходности выбранного базисного актива; как правило, это акции и облигации

отечественных корпораций, нефть, золото. Страховщики говорят, что в последнее время клиенты заинтересовались инвестициями в ИТ-сектор. По словам старшего инвестиционного аналитика СК «Сбербанк страхование жизни» Бориса Борзунова, этот интерес объясняется успехами игроков рынка, инвесторы реагируют на такие новости, как, например, скачок цен на бумаги Microsoft, благодаря популярности облачных сервисов компании.

Помимо инвестиционных возможностей полис ИСЖ предоставляет и сам страховой продукт — страхование жизни.

ЗА И ПРОТИВ

Расти еще более высокими темпами инвестиционному страхованию жизни не позволяет несколько обстоятельств. Потенциальных клиентов останавливает тот факт, что забрать свои деньги до окончания срока договора можно только с потерями. В случае досрочного расторжения договора выкупные суммы в течение первых лет могут составлять 70–75% от внесенных средств. Доход по окончании срока договора никто не гаран-

← Начало на с. 1

тирует, может так получиться, что он будет равен нулю. В то же время эти средства не имеют такой защиты, как банковские вклады в виде системы страхования вкладов, доходность по которым к тому же гарантирована условиями договора.

Кроме того, есть еще один существенный риск, хотя и не имеющий отношения к наполнению продукта, говорит Павел Самиев, генеральный директор аналитического агентства «БизнесДром» (рейтинговый консалтинг). «Прежде всего, это способ, которым продают ИСЖ многие агенты страховщиков и сотрудники банков. Они обещают высокую доходность, которую, конечно, гарантировать не могут. Именно поэтому еще совсем недавно в этом виде страхования было много мисселинга (недобросовестных продаж. — РБК+), и он сохраняется», — говорит эксперт. Павел Самиев уверен, что продавцы должны четко объяснить клиенту риски и тратить на это больше времени: «Сейчас продажа в банке происходит очень быстро, и клиент не всегда успевает понять, что ему продается». Поэтому, полагает он, ИСЖ не продукт для массового потребителя. «Это услуга для тех клиентов, которые понимают риски инвестиционных инструментов. Клиента можно понять: в условиях, когда активного движения по акциям нет, ставки по долговым бумагам и депозитам низкие, он ищет способ если не зарабо-



Эксперты считают, что по шкале «риск-доходность» ИСЖ располагается в «золотой середине» между депозитами и ПИФами

тать, то сохранить свои деньги. ИСЖ, хотя и дает некие гарантии, от рисков полностью не защищает», — добавляет Павел Самиев.

С такой оценкой согласны в Совкомбанке. В апреле Совкомбанк заявил, что исключает из своей линейки ИСЖ, и даже предложил запретить этот вид страхования для невали-

фицированных инвесторов. «Клиент, принося свои деньги в банк и видя знак АСВ, рассчитывает на вклад. Когда средства клиента отправляются в незастрахованные инструменты с неочевидной доходностью, невозможно забрать деньги без потерь, рано или поздно жди беды. Разобраться с включенными в продукт

сложными индексами и деривативами клиент с 100 тыс. руб. не в состоянии, — уверен Сергей Хотимский, совладелец и первый зампрединправления Совкомбанка. — Все, кому мы успели продать этот продукт — а это несколько сотен человек, получают по своей страховке не меньше, чем получили бы по вкладу за счет банка. Ждать три года потока претензий нам не нужно, чтобы понять, что простой человек не может разобраться в продукте. Комиссии не берутся из воздуха. Это плата за переложенный на клиента значительный риск».

Тот факт, что инвестиционное страхование жизни — продукт для продвинутых клиентов, подтверждают и сами страховщики.

«ИСЖ — это не замороженный на пять лет взнос: у клиента есть возможность управлять накоплениями за счет фиксации дополнительного инвестиционного дохода и выплаты инвестиционного дохода», — говорит Борис Борзунов. Разумеется, подходить к этому нужно осторожно, добавляет эксперт.

«Депозит обеспечивает небольшую, но обозначенную заранее доходность, — признает Олег Киселев, гендиректор СК «Ренессанс Жизнь». — Инвестиционное страхование жизни предоставляет более высокую потенциальную доходность при гарантиях сохранения номинала вложений. С помощью ПИФов можно заработать еще больше, но растут и риски — вложения можно потерять». По его оценке, в соответствии со шкалой

«ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ОСТАНЕТСЯ САМЫМ БЫСТРОРАСТУЩИМ РЫНКОМ»

ПОЧЕМУ БАНКИ СОХРАНЯЮТ СТАТУС ГЛАВНОГО КАНАЛА ПРОДАЖ ИСЖ, ЧТО ТАКОЕ ПОЛИСЫ ЧЕТВЕРТОГО

ПОКОЛЕНИЯ, РБК+ РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «ВСК — ЛИНИЯ ЖИЗНИ» **ОЛЕГ ВОЛЯНИК**



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

— **Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) в последние годы показывало впечатляющий рост премии. Есть прогнозы, что этот рост будет замедляться. Каково ваше мнение?**

— Я убежден, что будет продолжаться существенный рост, пусть и не такими темпами, как раньше. Эта ниша была не заполнена, а теперь рынок стабилизировался. Скорее всего, последует органический рост на фоне изменяющейся конкурентной среды в накоплениях и инвестициях клиентов. По нашему

прогнозу, ежегодный рост рынка составит 25–30%. Это будет по-прежнему самый быстрорастущий сегмент страхования, доля которого в течение пяти лет достигнет 45–50%, а в перспективе — 70–80%, как на западных рынках.

— **Рост рынка достигнут за счет активности банков, предлагающих ИСЖ. Каким образом можно расширить каналы продаж?**

— Банки будут оставаться главным каналом продаж ИСЖ, прежде всего потому, что они непосредственно видят активы клиента, а клиент привык банку доверять. Наши продукты являются альтернативой депозитам и инвестиционным продуктам. В то же время мы уже начали расширять каналы продаж: страховщики могут напрямую предлагать свои продукты, в первую очередь за счет собственной клиентской базы. Мы также запустили пилотный проект по продажам инвестиционного страхования жизни и накопительного страхования жизни (НСЖ) через каналы нашей материнской компании — Страхового дома ВСК — в десяти регионах, а к октябрю эти продукты будут доступны клиентам ВСК по всей стране.

— **Что представляют собой продукты четвертого поколения в ИСЖ?**

— Продукты первых поколений строились на вложениях в ПИФы, различные

фьючерсы, то есть в базовые активы. Все последние продукты третьего и четвертого поколений структурируются уже с учетом опционной части, доходность, которую мы получаем по купленным опционам от инвестбанка, мы полностью отдаем клиенту.

— **Насколько важно повысить открытость информации, учитывая, что для многих страхователей ИСЖ остается сложным продуктом?**

— Это один из важнейших вопросов на сегодняшний день. У страхового сообщества сформирована единая позиция с надзором в лице Центробанка, который стремится сделать рынок ИСЖ максимально честным и прозрачным. Буквально на днях был утвержден Единый стандарт заключения договоров страхования жизни, который должен быть внедрен до января 2019 года. Но мы не ждем этой даты и уже сейчас реализуем его требования. Так, все существенные элементы должны быть отражены в специальной памятке в договоре, чтобы клиент сразу видел все сложные моменты. Одновременно необходимо добиваться повышения финансовой грамотности населения. Например, у нас есть инновационный продукт «Рантье», позволяющий ежегодно получать доход, не ограниченный в размере (в отличие от продуктов с фиксированным доходом. — РБК+).

Наряду с этим мы предлагаем максимально понятные клиентам купонные продукты ИСЖ с ежегодным фиксированным доходом.

— **Какие новые направления для развития страхования жизни в России вы видите?**

— Мы ожидаем в ближайшее время подготовки нормативной базы для введения долевого страхования жизни, развитого на Западе. Это позволит клиентам самостоятельно структурировать свои продукты, менять направление инвестиций. При этом весь риск остается на клиенте, в то время как в традиционном ИСЖ страховщик гарантирует возврат капитала. Еще одно направление — реформа пенсионной системы, в которой страховщики пока не участвуют. Мы слышим предложения оставить для страховых компаний выплату накопленных пенсий, но нам неинтересно быть только операторами выплат. Мы хотим быть с клиентом с того самого момента, когда он выбирает способ достойного обеспечения старости.

На самом деле страхование жизни действительно важно развивать, поскольку продукты ИСЖ и НСЖ, по сути, формируют источники долгосрочных инвестиций для государства, особенно на фоне ограниченного доступа к западным финансовым рынкам.

«риск — доходность» инвестиционное страхование жизни располагается в «золотой середине» между депозитами и ПИФаами. В качестве подтверждения привлекательности ИСЖ в сравнении с другими инструментами страховщики также приводят такой аргумент. Вложенные средства могут быть адресно переданы конкретному лицу, не подлежат разделу при разводе, не могут быть конфискованы, не могут быть взысканы по суду, на них не может быть наложен арест, говорит Элина Мелик-Пашаева, начальник управления личного страхования и страхования выезжающих за рубеж СК «РЕСО-Гарантия». Выбор за клиентом, но для этого он должен обладать представлениями о законах финансового рынка.

ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Чтобы эффективнее реализовать потенциал рынка, страховщики намерены снизить «элитарность» продукта, сделав его более простым, понятным для потенциальных клиентов, — за счет открытости информации и снижения суммы взноса. «Сбербанк страхование жизни» оценивает число потенциальных клиентов массового ИСЖ в 13,5 млн человек. Для них минимальная «точка входа» может составить 50 тыс. руб., в настоящее время этот порог, как правило, не ниже 100 тыс. руб.

Сейчас средний возраст россиян, покупающих ИСЖ, составляет 45–55 лет — это почти 90% клиентов. Число мужчин и женщин практически

равное, говорят страховщики. «Еще недавно среди наших клиентов был перевес где-то в 15% в сторону женщин, а сегодня гендерное распределение выглядит ровным, — отмечает Александр Денисов, директор по накопительному и инвестиционному страхованию жизни компании «АльфаСтрахование-Жизнь». — Традиционно много бизнесменов, для которых важно сохранить вложенные средства. После 45 лет многие начинают думать о пенсии — среди таких клиентов профессиональный портрет получается самый разнообразный».

Основные сборы страховщики получают от представителей среднего класса и выше с объемом личных сбережений 1–3 млн руб.

Страховщики уверены, что динамика сборов по ИСЖ еще не скоро пойдет на спад. «Компании не могут расти на 100% каждый год. Вместе с тем расширение происходит постоянно вместе с появлением все новых и новых способов инвестирования. Вовлекается все больше людей, этот процесс происходит и в Центральной и Восточной Европе, и в странах Азии. Если говорить о России, то наши перспективы в этом плане еще более захватывающие», — уверен Александр Денисов.

По экспертным оценкам, к концу 2018 года сборы по ИСЖ составят не менее 300 млрд руб. (по итогам прошлого года — 210 млрд руб.), а в 2020 году размер активов граждан, инвестированных в ИСЖ, может достигнуть триллиона, по данным АКРА.

ЧЕМ ХУЖЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ



ФОТО GETTY IMAGES RUSSIA

Качественный скачок совершил не только рынок ИСЖ, но и страхование жизни в целом, хотя Россия еще значительно отстает в этом от развитых стран.

По данным исследования международной компании Allianz, в европейских странах премия по страхованию жизни превышает 5% от ВВП, в Китае — 2,6%, а в России составляет лишь 0,4%. В нашей стране в структуре сбережений очень высока доля депозитов — 60–70%. На Западе и в развитых странах Азии 70% приходится на страхование жизни, негосударственное пенсионное страхование, а также вложения в ценные бумаги. «Причина в том, что средние ставки по депозитам в развитых странах гораздо ниже, чем привычные для нас. В Южной Корее — 1,56% годовых, во Франции — 0,53%, в Дании — минус 0,5%», — объясняет Борис Борзунов из СК «Сбербанк страхование жизни». У нас ставки

тоже снижаются, но они еще высоки — 4–6% годовых, добавляет эксперт.

Страхование жизни в России совершило серьезный рывок. По данным Банка России, премия в этом виде страхования за первые три месяца текущего года увеличилась на 54% по сравнению с аналогичным показателем годом ранее и достигла 92,2 млрд руб. Для сравнения: рынок страхования в целом вырос только на 19%.

Страхование жизни отличается тем, что оно развивается интенсивнее по мере ухудшения экономической ситуации. Когда доходы падают, накопления снижаются, появляются сомнения в надежности пенсионной системы, граждане начинают искать возможности надежно вложить средства, и, как показывает практика, выбор во многих случаях падает на страхование жизни.

Новые требования ЦБ к формированию резервов, соответствующих взятым на себя рискам по договорам страхования ответственности застройщиков, абсолютно обоснованы

На данный период строительная отрасль переживает не самые простые времена. Мощное давление на застройщиков идет со всех сторон, к сожалению, так устроен нынешний рынок, поэтому, очевидно, что в случае возникновения ситуаций непреодолимой силы девелоперам необходима опора и при условии, что застройщик страхует свою гражданскую ответственность в рамках 214-ФЗ, закономерно, что обязательства по удовлетворению запросов дольщиков-кредиторов ложатся на плечи именно страховых компаний. Если резервы сформированы формально, не пропорционально взятым на себя рискам, то последствия возникшего страхового случая в рамках страхования ГОЗ очевидны — дольщики, как наиболее слабое звено в этой цепочке, вынуждены бороться с «ветренными мельницами». Если говорить про сформированные резервы СК «РЕСПЕКТ», как экспертного лидера в сегменте страхования ГОЗ, то цифра может успокоить дольщиков — величина только заявленных резервов, но не урегулированных убытков, составляет почти 600 млн рублей, которые могут быть использованы для выплат дольщикам застройщиков, находящихся на этапе конкурсного производства, эти резервы сформированы в объе-

ме ответственности по всему объекту строительства вне зависимости от наличия поданных заявлений на страховую выплату. СК «РЕСПЕКТ», благодаря своей твердой позиции на долевого рынке, все обязательства перед дольщиками выполняла и продолжает выполнять, если они не противоречат законодательству. Мы прекрасно понимаем, что в этой чисто социальной сфере возможно работать только при условии беспрекословного соблюдения всех норм регулятора на самом высоком уровне. Наша страховая компания также выполняет требования, касающиеся формирования резерва незаработанной премии, которая потенциально может быть выплачена в течение двух лет после окончания срока действия договора для обеспечения права выгодоприобретателя на получение страхового возмещения в рамках страхового случая, наступившего по истечении предусмотренного договором долевого участия срока передачи ему жилого помещения в течение двух лет.

Общая сумма сформированных резервов по итогам первого полугодия 2018 года составила практически 7 млрд рублей.

Насколько мне известно, по подобной схеме работают еще несколько

страховых компаний из списка Центробанка, допущенных к страхованию гражданской ответственности застройщика: САО «ВСК» и НО «ПОВС застройщиков». Поэтому эти компании, как и СК «РЕСПЕКТ», при возникновении событий, обязывающих осуществить страховое возмещение, с этой задачей справятся. Не могу быть уверенным, что другие участники рынка подходят к формированию резервов, с учетом таких же объемов и сроков, как и те, что я перечислил с той же ответственностью. Позиция ЦБ, направленная на создание «мощных и живых» резервов для застройщиков, работающих с ГОЗами более чем оправдана. Крепко стоящие на ногах страховые компании изначально понимали с какими рисками они начинают работать и настраивали свои бизнес-процессы под текущие и будущие задачи, безусловно осознавая, что регулятор за долевым рынком будет неусыпно «бдить», встраивая остро необходимые правки уже в процессе работы в рамках 214-ФЗ, поскольку это направление в страховании относительно новое, ему всего 4,5 года, то очевидно, что оно обязано «донастраиваться», тем более, что оно носит явную социальную составляющую. И мы тем более благодарны Центробанку за его кропотливую работу,



Реклама

поскольку мы получили уникальную возможность возрастить наш экспертный уровень до столь высоко уровня, что наша экспертиза действительно эффективна и очень востребована, что доказано ее внедрением в различных структурах. Опять же благодаря этим наработкам в портфель СК «РЕСПЕКТ» не попал ни АО «МКХ», ни один из застройщиков группы компаний Urban Group. Мы отказались от заключения договоров страхования, так как при прохождении процедуры андеррайтинга специалисты усмотрели риски неисполнения обязательств перед участниками долевого строительства.

Генеральный директор СК «РЕСПЕКТ»
Александр Петрович АРТАМОНОВ

НЕУСТРОЕННЫЕ ПОЛИСЫ

СТРАХОВЩИКИ ГОТОВЫ В МАССОВОМ ПОРЯДКЕ ПОКИНУТЬ РЫНОК ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ. ВИННОЙ ТОМУ БАНКРОТСТВО РЯДА КОМПАНИЙ URBAN GROUP, ЗА КОТОРЫМ ПОСЛЕДОВАЛО УЖЕСТОЧЕНИЕ НОРМАТИВОВ ОТ РЕГУЛЯТОРА. **ЕЛЕНА ГРИГОРЬЕВА**

ЭХО URBAN

Закон о долевом строительстве, который закрепил права покупателей квартир в строящемся жилье, заработал в 2004 году. Затем, в 2014 году, появилось обязательное страхование ответственности застройщика перед дольщиками. Таким образом, в соответствии с законодательством любая строительная компания перед процессом регистрации договора о долевом участии (ДДУ) обязана застраховать новостройку, а затем и сам договор долевого участия. В октябре 2017 года был создан Фонд защиты прав граждан — участников долевого строительства, куда все застройщики перечисляют 1,2% от стоимости каждого договора.

Дольщики могут быть также защищены с помощью добровольного страхования, банковского поручительства или счетов эскроу (условный счет, на котором учитываются активы до наступления определенных обстоятельств). Как показывает практика, говорят эксперты, чаще всего дольщики выбирают преимущественно страхование долевого участия.

Все эти меры были приняты в результате неоднократных случаев банкротства на рынке недвижимости, которые происходили в течение многих лет. Однако ситуация с Urban Group показала, что принятых правил игры недостаточно, теперь государство пытается усилить контроль за деятельностью его участников. В июле текущего года суд признал банкротами пять компаний Urban Group, в результате застройщик встал в один ряд с СУ-155, Mirax Group и Московским комбинатом хлебопродуктов.

Инцидент затронул и страховой рынок. Страховщиком ответственности Urban Group является Страховой дом ВСК. В конце июля Банк России объявил, что занялся мониторингом рынка страхования ответственности застройщиков. Регулятор намерен жестко следить за тем, чтобы у компаний были достаточные резервы для выплат на случай, если застройщики не смогут выполнить свои обязательства. Ранее ЦБ выпустил информационное письмо, согласно которому страховщик обязан сформировать резерв заявленных, но неурегулированных убытков; его размер должен быть не меньше страховой суммы по договору страхования ответственности застройщика. Такие резервы должны быть у компании с момента опубликования сведений о банкротстве застройщика.

Таким образом, ВСК необходимо создать резервы в размере 9,7 млрд



ФОТО: ТАТЬЯНА ТИМИХАНОВА/ИНТЕРПРЕСС/ТАСС

руб. Акционер компании («Сафмар финансовые инвестиции», владеет 49% страховой компании ВСК) решил оказать помощь страховщику на сумму 4,5 млрд руб., продав, в частности, страховую компанию «Интер» за 2 млрд руб. После этого страховщик сообщил, что больше не будет страховать ответственность застройщиков.

В апреле текущего года генеральный прокурор России Юрий Чайка заявил, что Генпрокуратура будет проверять договоры страхования у всех застройщиков без исключения.

СТРЕМЛЕНИЕ К НУЛЮ

Учитывая, что риски банкротства других застройщиков сохраняются, а требования к финансовой устойчивости страховых компаний очень серьезны, можно ожидать, что страховщики будут уходить с этого рынка. Только за 2017 год совокупная страховая сумма по данным рискам составила 2,3 трлн руб. Даже если придется возместить убытки в размере 2–3% от данной суммы, то страховщики застройщиков, с большой долей вероятности, уже не смогут справиться с этим объемом выплат без поддержки государства, уверен Дмитрий Шишкин, начальник управления страхования ответственности компании «Ингосстрах».

За ушедший год рейтинг страховщиков ответственности застройщиков, по оценкам опрошенных экспертов, заметно изменился. Так, лидер 2016 года — Региональная страховая компания — в конце 2017 года лишился лицензии. Вместо нее в 2017 году в число ведущих компаний вошел страховщик «Проминстрах», значительно увеличивший сборы. Компания страховала по ДДУ 387 квартир

в ЖК «Царицыно», который строил признанный в апреле банкротом Московский комбинат хлебопродуктов. В настоящее время «Проминстрах» работает с десятью проблемными застройщиками; дольщикам четырех из них, по заявлению руководства страховой компании, возмещение уже выплачено в полном объеме. В апреле лишилась лицензии компания «Инвестстрах». Суд в начале года обязал ее выплатить страховое возмещение в размере 130 млн руб. дольщикам обанкротившейся компании ГАСК, при том что годовая премия страховщика составляла порядка 170 млн руб.

Сейчас на этом рынке работают только 15 компаний, включая «Респект», «Проминстрах», «ОВС Застройщиков», Страховой дом ВСК, «Абсолют Страхование», «ВТБ Страхование» и другие. Более того, если судить по агрегированной отчетности регулятора, активно страхованием дольщиков занимаются далеко не все допущенные компании.

«Есть один фактор, свидетельствующий о рисках этого рынка. Страхованием ответственности застройщиков сейчас занимается очень ограниченный круг страховщиков. Пока не было громких страховых случаев, после которых страховщик бы не выполнил свои обязательства. Выплаты были, хотя и по небольшим объектам, — поясняет Павел Самиев, генеральный директор компании «БизнесДром». — Поэтому проверить гипотезу о том, что страховщики могут не справиться с выплатами, пока на практике не получилось».

Совокупные сборы страховщиков по этому страхованию сравнительно невелики — по экспертным данным, 17,5 млрд руб. за прошлый год. В 2017

году произошло сокращение рынка на 10–11%, и страховщики прогнозируют, что он еще больше уменьшится. «Это напрямую коррелирует с отрицательной динамикой ввода жилья в стране — по данным Минстроя, в 2017 году введено 78,6 млн кв. м, что на 2,1% ниже показателей 2016 года, — комментирует Евгений Попков, начальник отдела маркетинговых исследований СК «МАКС». — И, учитывая, что жилое строительство сокращается уже третий год подряд, вряд ли стоит ожидать, что и страхование ответственности застройщиков покажет рост».

Страховщики говорят, что рынка страхования ответственности застройщиков скоро вообще может не быть. «Объем страховых премий по страхованию ответственности застройщиков должен сокращаться далее, пока не достигнет нуля, — прогнозирует Дмитрий Шишкин. — Потому что с осени 2017 года все строительные компании, начинающие строительство новых жилых объектов, должны вносить взносы в государственный компенсационный фонд долевого строительства; таким образом, страховать можно только объекты строительства, по которым был зарегистрирован хотя бы один ДДУ до 20 октября 2017 года. С момента создания государственного компенсационного фонда стало понятно, что через несколько лет этот рынок прекратит свое существование».

Эксперты говорят, что страхование ответственности застройщика выгодно прежде всего самому застройщику. А дольщику нужно достроенное жилье, а не страховое возмещение, которое к тому же теряет в цене и к моменту выплаты может оказаться недостаточным для покупки квартиры. Кроме того, страховщик имеет право выплаченные деньги вернуть, прервав тем самым его действие, если обнаружится факт манипуляций с деньгами дольщиков, то есть если банкротство будет вызвано не объективными, а субъективными причинами. Поэтому в настоящее время важно, чтобы заработала система, которая будет больше отвечать интересам дольщиков. «Выбор страхования выгоден для застройщика — эта гарантия получается наиболее дешевой. Но ведь проблема строительной отрасли не в том, что финансовых гарантий недостаточно, а в том, что многие дольщики не получают своих квартир, — говорит Павел Самиев. — Сейчас строительная отрасль переходит от долевого строительства к модели проектного финансирования, и эта проблема будет решена».

«СТРАХОВАНИЕ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 137 (2861) от 31 июля 2018 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнер: Страховой Дом ВСК. Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Страхование»: Юлия Панфилова

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1