

# ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ СОБСТВЕННИКОВ



**Юрий Шашкин**

Страховая компания «Гелиос» в течение шести лет успешно развивает продажи услуг по страхованию элитной недвижимости. Продажей данного страхового продукта занимаются менеджеры компании, но помимо этого «Гелиос» рассчитывает на более активное развитие продаж через сегмент банковского страхования.

*окончил Институт мировой экономики и информатизации в Москве. В страховании с 2007 года, курировал проекты по банкострахованию в различных страховых компаниях. В настоящее время возглавляет Управление банкострахования Страховой компании «Гелиос».*

## **Страховая компания «Гелиос»**

*основана в 1993 году. Компания имеет значительное присутствие на Дальнем Востоке и Сибири и входит в число ведущих страховщиков дальневосточного региона. Специализируется на оказании услуг уровня Private Insurance, в числе ее страховых продуктов – услуги по страхованию предметов искусства и антиквариата; страхование частного авиатранспорта; добровольное медицинское страхование за рубежом, включающее лечение в частных клиниках и санаторно-курортные программы. «Гелиос» обладает рейтингом надежности А+ («очень высокий уровень надежности»), выданным рейтинговым агентством «Эксперт РА».*

Одним из главных целевых направлений деятельности нашей компании является страхование элитной недвижимости. Это связано с тем, что исторически компания специализируется на работе с сегментом «Прайвет». За годы работы мы накопили высокий уровень экспертизы в обслуживании клиентов такого уровня.

Если описать нашего клиента в сегменте «Прайвет Страхование», получится следующий портрет. Это владелец недвижимости стоимостью от 50 млн рублей и автомобиля ценой от 3 млн рублей. Для таких клиентов мы предлагаем две категории продуктов по страхованию недвижимости. Во-первых, это продукты, по которым требуется предварительный осмотр, оценка имущества, на них предусмотрены максимально индивидуальные тарифы, в том числе предлагаемый нами единый тариф на страхование недвижимости и автомобиля. Как правило, клиентам этого сегмента интересны кросс-опции – защита

ландшафтного дизайна, в некоторых случаях страхование антиквариата. Во-вторых, это коробочные продукты с расширенным покрытием, не требующие осмотра.

Большинство предложений на рынке страхования загородной и элитной недвижимости в той или иной степени похожи между собой. Клиенту предлагают застраховать конструктив, отделку, движимое имущество и другие опции. Страхование может быть добровольным, а также обязательным (если объект является залогом при кредитовании). Борьба за клиента между страховыми компаниями в основном идет только в области тарифообразования. Однако демпинг при страховании недвижимости чреват для клиента неприятными последствиями. Занижают базовый тариф страховые компании не просто так – как правило, занижение тарифа идет вместе с ухудшениями условий по договору страхования, даже если открыто это не декларируется. Сложные многостраничные договоры



страхования или полисы, несущие в себе ряд «галочек» и уточнений мелким шрифтом, становятся для клиента головной болью при возникновении страхового случая в процессе урегулировании убытков.

Мы не гонимся за объемами путем ухудшения условий страхования. Мы предлагаем рыночные тарифы, но вместе с этим даем расширенный пакет по страхованию недвижимости и имущества как физических, так и юридических лиц. И, конечно, сервис. Я еще раз акцентирую внимание на том, что «Прайвет Сегмент» – это наша главная компетенция.

Направление по страхованию элитной недвижимости мы развиваем успешно вот уже 6 лет. С самого начала работы мы установили для себя высокую планку по оказанию сервиса и оперативности урегулирования убытков и постоянно повышаем ее, прежде всего благодаря нашим клиентам.

В отличие от других страховых компаний, где выезд экспертов с момента заявления клиента о страховом событии занимает от 3 до 30 дней, наш персональный менеджер вместе с независимым экспертом-оценщиком выезжают к клиенту уже в день обращения. Таким образом, урегулирование убытков в нашей компании занимает минимально короткое время.

Стоит отметить, что рынки элитной недвижимости Дальнего Востока и Сибири, где сосредоточен бизнес нашей компании, не стоит сравнивать с рынками Москвы и Санкт-Петербурга. Стоимость московских или питерских объектов

недвижимости намного выше, чем в Дальневосточном и Сибирском регионах, что, безусловно, сказывается на объеме страховых премий, величина которых зависит от стоимости объектов. Область и уровень проникновения страховых услуг на Дальнем Востоке и в Сибири также кратно ниже, чем в Москве.

Главной проблемой в реализации такого страхового продукта является желание обеспеченных клиентов получить максимальный пакет страхового покрытия, услуги самого высокого класса по минимальной цене. При этом, исходя из существующей практики, отказы в выплате таким клиентам минимальны. Основная сложность при реализации данного продукта – это нахождение компромисса между ценой и максимально широким покрытием.

Реализацией услуг по страхованию элитной недвижимости занимаются персональные менеджеры компании. Однако другим перспективным каналом продаж для нас также являются банки-партнеры, имеющие отделения Private Banking. Нашим партнерам мы предоставляем весь спектр услуг по запуску подобных проектов, включая обучение сотрудников, посттренинговое сопровождение, маркетинг и IT. Одной из нашей особенностью является b2b-решение – программа iGra, с помощью которой сотрудник банка-партнера может в течение 2-3 минут выпустить полис непосредственно на месте без андеррайтинга и использования номерных бланков строгой отчетности.