



СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ: ОТ ИДЕИ ДО ВНЕДРЕНИЯ

Потеря жилья – трагедия для человека. Своевременное оказание материальной поддержки, компенсация ущерба, восстановление полноценного жилья в кратчайшие сроки требуют понятных и эффективных источников финансирования. Как этому будет способствовать новая программа страхования жилья на случай ЧС, читателям нашего журнала рассказал генеральный директор СПАО «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Раковщик.

Современные страховые технологии: Страхование жилья на случай ЧС внедряется как глобальный проект федерального значения. Как Вы оцениваете его перспективы?

Дмитрий Раковщик: Программа хороша тем, что в случае чрезвычайной ситуации, когда люди теряют жилье и все нажитое имущество, будет сниматься социальная напряженность. Скорость страховой выплаты будет гораздо выше, чем при реше-

нии вопросов с компенсацией путем прохождения по бюрократической цепочке. Страховые компании отработали систему платежей. Рассчитывать ущерб и платить по убыткам для нас — это ежедневная обязанность, стандартная ситуация, конвейер. А для администрации региона — разовое, непривычное и очень социально напряженное действие.

Не все зависит от страховщиков. Программа страхования должна быть принята

в каждом регионе. Мы полагаем, что КРІ у губернаторов по этой части появится, но надо понимать, что у губернаторов их очень много. Вес «нашего» становится существенно больше, когда ЧС в регионе происходит. Но каков он будет, когда нужно принять решение, участвовать в программе бюджетом региона или нет? И какие на этот бюджет есть еще претенденты? Это вопрос совершенно неоднозначный.

На мой взгляд (и этот взгляд поддерживают основные игроки рынка), без серьезной пропаганды, серьезных разговоров страховщиков с губернаторами мы никаких откликов не получим. Губернаторы попробуют протестировать эту программу, спроецировать на свои интересы: «Что будет, если я эту программу вводить не стану?»

Регионы надо разделить на две категории. Первая группа — это зоны, где стихийных бедствий нет или очень мало, и таких большая часть в Российской Федерации. Меньшую группу составляют территории, где стихийные бедствия происходят с пугающей регулярностью. В этих регионах вероятность отклика существенно выше, но и риски там существенно выше. Есть еще одно нехорошее совпадение — в таких регионах и с бюджетом все гораздо хуже.

Страховые компании отработали систему платежей. Рассчитывать ущерб и платить по убыткам для нас — это ежедневная обязанность, стандартная ситуация, конвейер. А для администрации региона — разовое, непривычное и очень социально напряженное действие.



Дмитрий Раковщик
Генеральный директор
СПАО «РЕСО-Гарантия»

Как правило, это регионы дотационные, с большими территориями. Именно на таких территориях мы ждем наиболее активного отклика.

ССТ: Пожары — главная причина потери жилья. Но причиной пожара могут быть как природные явления, так и человеческий фактор. Будут ли пожары, которые возникли в результате человеческого воздействия, рассматриваться как ЧС?

Д. Р.: В понятие чрезвычайной ситуации включается все, что объявлено, как ЧС. Чрезвычайные ситуации могут быть как природные, так и техногенные. Законодатель не ограничил причину пожара только природными факторами. Если чрезвычайная ситуация объявлена, то убытки, причиненные жилью в результате этой ЧС, страховой программой покрываются. Режим чрезвычайной ситуации объявляют не страховщики, а региональные власти. Но нам всем еще нужно уточнять массу деталей по ходу применения страховой программы.

Кроме того, я хочу отметить специально для руководителей благополучных регионов: вероятность большого пожара есть везде. Даже если нет вероятности наводнений или землетрясений, пожаров



следует опасаться. Именно исходя из этих соображений важно страховые программы расширять. Нужно, чтобы они распространялись не только на чрезвычайные ситуации, но и на разные бытовые случаи. Тогда программа станет интересной не только губернатору, которому нужно отчитаться за свой KPI, но и населению, простым гражданам. Если программа не будет населению интересна, то можно ее 20 раз объявить, но она не пойдет, люди ее не поддержат. А ведь она подразумевает софинансирование, то есть интерес заключить договор должен быть общим.

ССТ: Каким образом информация о программе может быть донесена до населения?

Д. Р.: Прежде всего, у региональной власти должна быть заинтересованность эту информацию донести. Необходимо использовать все медиа-возможности. Местная власть в регионе — большой авторитет. Жители прислушиваются к ее мнению и рекомендациям. Для властей это очень правильная социальная программа, и они должны использовать все свои рычаги влияния, все каналы донесения информации и все рупоры пропаганды. Я не боюсь этого слова: программы страхования жилья надо пропагандировать. Власть должна продумать систему продвижения этой программы до самых низов — от местных муниципалитетов и управляющих компаний до консьержек.

Далее — нужно обеспечить жителям простую, понятную возможность заключить договор. Есть множество способов, и я все поддерживаю. Можно прийти к людям при посредничестве страховых агентов. Можно дойти до них менее характерным для «РЕСО-Гарантия», но более удобным для некоторых других компаний путем — при помощи счета за коммунальные услуги. Но такой вариант не предусматривает легкого расширения программы.

Для того чтобы человек, собственник жилья, понял свой интерес и оплатил расширенную программу страхования,

нужен личный контакт. Мы за то, чтобы начинать внедрение программы с использования платежного документа. Я подчеркну, что может использоваться любой платежный документ. Это может быть платеж за электричество, за охрану, за вывоз мусора. В каждом регионе существует какая-то коммунальная услуга, оплату которой можно совместить с оплатой страховки. Но если на этом закончить, то люди забудут цель этого платежа и просто откажутся от него. Губернатор выполнит свою задачу — программу «внедрит». А то, что народ отказался — так страхование добровольное, никого заставить нельзя. Именно поэтому очень важна роль страхового агента.

Нам нужны оба механизма, и очень важна поддержка местных властей. Успех Московской программы стал возможен именно благодаря активной позиции администрации. Программой страхования жилья в столице пользуются более 60 % жителей. Плохие результаты в Краснодарском крае связаны, прежде всего, с тем, что администрация отказалась совмещать страховой платеж с коммунальными, работали только страховые агенты — там доля застрахованного жилья не превысила 2 %. А ведь этот регион подвержен и селям, и затоплениям, и пожарам.

Здесь есть особенность. Для того, чтобы за страхование жилья смог заплатить гражданин с любым уровнем доходов, полис должен быть очень дешевым. Продавая такие полисы, страховой агент не может заработать. Он на транспорт, чтобы доехать до объекта, больше потратит. Поэтому агенту экономически невыгодно работать с дешевыми полисами. Обязательно нужен инструмент доставки и оплаты полисов, доступный каждому жителю. Отсутствие его и послужило причиной плохих результатов в Краснодаре.

ССТ: Вы сказали, что не все зависит от страховщиков. А что зависит именно от них?

Д. Р.: От страховщиков зависит мно-

гое — убедить руководство регионов, что программу страхования надо принять и сделать ее максимально широкой, конечно, в рамках возможностей региона. Это задача ВСС. Я не думаю, что стихийная работа того или иного страховщика возможна. Утверждая в регионе программу, нельзя не продумывать механизм ее реализации. Это значит, что должны появиться параметры отбора страховых компаний, какая-то конкурсная документация. Я убежден, что власти региона вряд ли позволят любой страховой компании распоряжаться частью фактически бюджетных денег.

ССТ: Реализация страховой программы в регионе поможет контролировать качество жилья, предоставляемого жителям взамен утраченного?

Д. Р.: Страховщик ничего не строит. Если речь идет о повреждении жилья и его нужно ремонтировать, то страховщик выплачивает денежную компенсацию. Выплата производится на руки пострадавшему гражданину. Если жилье погибло, то есть два варианта. Первый — страховщик может выплатить компенсацию пострадавшему. В этом есть определенная выгода, так как на полученные деньги человек сам

может выбрать себе качественное жилье. Другое дело, что суммы выплат по базовой программе совсем небольшие — от 300 до 500 тысяч рублей. Для покупки недорогого жилья этой суммы может хватить, а вот на жилье с повышенной комфортностью — нет. Именно поэтому программа предусматривает солидарную ответственность страховой компании и субъекта. Если денег на покупку нового жилья не хватает, то тогда возможен второй вариант: по распоряжению пострадавшего страховщик может направить деньги в бюджет субъекта, и тогда человек получает жилье от местных властей.

Если говорить о качестве жилья, то да, в программе появляется еще один участник, который заинтересован, чтобы не было претензий от населения — это страховщик. Когда только власти общаются с пострадавшим населением, тут бывают и злоупотребления, и коррупция. Пострадавшему человеку защищать свои права перед местными властями трудно. А программой страхования, подчеркну, совершенно добровольной, предусмотрено несколько уровней защиты. Первый базовый — минимальный, с небольшими страховыми суммами. Заключая договоры на этом уровне, страховщик не зарабатывает — он реализует социальную программу. Страховая компания может зарабатывать только в том случае, если сможет заключать договоры с большой страховой суммой, расширенным пакетом рисков и широким перечнем застрахованного имущества.

ССТ: Россия — страна с огромной территорией. Насколько готова ваша компания обеспечить охват регионов?

Д. Р.: Представительства и филиалы нашей компании есть во всех регионах. Не везде они одинаковы по масштабам и активности, но мы готовы приложить наш опыт и усилия для того, чтобы программы страхования жилья стали доступны для всего населения страны.

Программой страхования жилья в столице пользуются более 60 % жителей. Плохие результаты в Краснодарском крае связаны, прежде всего, с тем, что администрация отказалась совмещать страховой платеж с коммунальными, работали только страховые агенты — там доля застрахованного жилья не превысила 2 %.