

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого»
Инженерно–экономический институт
Кафедра финансы и денежное обращение

УДК 368.1
Инв. № 60/2015

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Д.Г. Родионов
«__» _____ 2015г.

ВЫПУСКНАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
на тему: **Анализ и проблемы страхования недвижимости в
России**

Направление: 38.03.01 – «Экономика»

Выполнил студент гр.43706/2 _____ Е.О.Тамбовцева

Научный руководитель, к.э.н., доц. _____ Н.О. Рухляда

Нормоконтроль, доц. _____ Ю.Ю. Купоров

Санкт-Петербург
2015

THE MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN
FEDERATION

Federal state autonomous educational institution of higher education
«Saint Petersburg Peter the Great Polytechnic University»
Engineering - economics institute
Chair Finance and Monetary Circulation

UDC 368.1
Inv. № 60/2015

CLAIM
Head of department
_____ D.G. Rodionov
« _____ » _____ 2015г.

BACHELOR'S FINAL WORK

On topic: **The analysis and the problems of property insurance in
Russia**

Direction: 38.03.01 – «Economy»

Done by the student of the group 43706/2 _____ E.O.Tambovtseva

Scientific adviser, Ph. D. in Economics,
Associate professor _____ N.O. Rukhliada

Normative control, Associate professor _____ Y.Y. Kuporov

Saint Petersburg
2015

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого»
Инженерно–экономический институт
Кафедра финансы и денежное обращение

УДК 368.1
Инв. № 60/2015

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Д.Г. Родионов
« ____ » _____ 2015г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной работы бакалавра
студенту группы 43706/2 Тамбовцевой Елене Олеговне

1. Тема работы: «Анализ и проблемы страхования недвижимости в России»
2. Срок сдачи студентом законченной работы: 20 июня 2015 года
3. Исходные данные к работе: материалы преддипломной практики, законодательная и нормативно-правовая литература, методические пособия, данные отчетности о финансовой деятельности Фонда целевого капитала, материалы Internet-публикаций.
4. Содержание расчетно-пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):
 1. Теоретические и правовые основы страхования недвижимости, экономическая сущность страхования недвижимости, классификация видов страхования недвижимости в России.
 2. Анализ современного состояния рынка страхования недвижимости в России.

3. Проблемы страхования недвижимости в России.
4. Пути совершенствования рынка страхования недвижимости в России.
5. Организация процесса страхования недвижимости, условия договора страхования недвижимости, формирование стоимости страховой услуги, страховые тарифы.
5. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей): схема классификации страховых объектов недвижимости, расчетная таблица стоимости страховой услуги по объектам недвижимости.
6. Дата выдачи задания: «13» апреля 2015 г.

Руководитель, к.э.н., доц. _____ (_____)
подпись *расшифровка*

Задание принял к исполнению «13» апреля 2015 г.

Студент _____ (_____)
подпись *расшифровка*

РЕФЕРАТ

48 с., 9 рис., 1 табл., 22 источника

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА, РЫНОК ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ, НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО, СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ, СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ, СТРАХОВАЯ СУММА, ДОГОВОР ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ, ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

В бакалаврской работе определена сущность имущественного страхования, изучены виды страхования недвижимости и их особенности, дана характеристика рынка страхования недвижимости в Российской Федерации. В работе выявлены риски и проблемы в сегменте страхования недвижимости в современной России, показаны пути совершенствования и тенденции развития рынка страхования недвижимости.

ABSTRACT

48 pages, 9 figures, 1 table, 22 sources

PROPERTY INSURANCE, THE MARKET OF PROPERTY INSURANCE, PROPERTY, PROPERTY INSURANCE, SUM INSURED, INSURED EVENT, INSURANCE CONTRACT, THE PROBLEMS OF PROPERTY INSURANCE

In bachelor work the essence of property insurance is defined, the types of property insurance and features are studied, the characteristics of the market of property insurance in Russian Federation is given. In work the problems and risks in segment of insurance of property in modern Russia are identified, the ways of solution and the trends of development of the property insurance market are shown.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ.....	10
1.1. Значение страхования в современном обществе, классификация страхования.....	10
1.2. Понятие страхования имущества, объекты и субъекты имущественных отношений.....	13
1.3. Организация имущественного страхования.....	15
1.4. Виды имущественного страхования.....	19
2. АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.....	21
2.1. Сущность страхования недвижимости и его виды.....	22
2.2. Анализ рынка страхования недвижимости в Российской Федерации.....	26
2.3. Проблемы страхования недвижимости.....	31
2.4. Пути совершенствования рынка страхования недвижимости.....	34
2.5. Прогноз развития рынка страхования недвижимости в Российской Федерации.....	38
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	44
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	47

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы работы. В настоящее время в России страхование является одним из важнейших способов защиты от разных рисков и неблагоприятных событий, возникающих в деятельности физических и юридических лиц. В экономически развитых странах страхование занимает одну из главнейших позиций в создании комплекса социального обеспечения безопасности общества от непредсказуемых опасных ситуаций, а также природных катаклизмов и аварий на производстве. Страхование способствует улучшению финансового положения страны, является удобным источником для инвестирования.

С позиции экономики страхование – это механизм разделения убытков одного лица между другими с помощью создания страхового фонда из денежных средств, формируемых участниками данных страховых отношений. Таким образом, страхователь получает определенную компенсацию убытков, а страховщик создает специальные страховые резервы для покрытия убытков страхователей, а также получает прибыль.

Наличие огромного количества различных экономических отношений между физическими и юридическими лицами способствует развитию множества видов страхования.

В общем страховом портфеле нельзя переоценить долю и значимость имущественного страхования, а ввиду последних событий в экономике России нужно уделить внимание такому виду имущественного страхования, как страхование недвижимости. Важность анализа рынка страхования недвижимости, а также проблем и перспектив в данной сфере обусловлена особой актуальностью этого вида страхования в обществе в настоящее время. Сейчас эта тема активно обсуждается в статьях научных журналов и является объектом внимания для многих российских ученых и специалистов в сфере страхования. Проблемы страхования недвижимости активно обсуждаются на заседаниях Государственной Думы, рассматриваются новые законопроекты в этой области, но значительные улучшения на рынке страхования недвижимости в России так и не наблюдаются. Ежегодно огромное количество людей остаются без жилплощади, уничтоженной в результате стихийных бедствий, пожаров, затоплений и других непредсказуемых событий. Рост пострадавших стимулирует интерес к данной области и объясняет актуальность анализа рынка страхования недвижимости в Российской Федерации.

В бакалаврской работе речь пойдет о проблемах в страховании недвижимости и путях совершенствования этого рынка.

Объект исследования – имущественное страхование.

Предмет исследования – рынок страхования недвижимости в Российской Федерации.

Цель работы – провести анализ рынка страхования недвижимости в современной России, выявить основные проблемы в данной сфере страхования, а также рассмотреть направления совершенствования рынка и изучить дальнейшие перспективы в страховании недвижимости.

Задачи работы:

- определить сущность и значение имущественного страхования;
- рассмотреть виды и особенности имущественного страхования;
- дать характеристику рынка имущественного страхования в Российской Федерации;
- привести характеристику и анализ рынка страхования недвижимости в Российской Федерации;
- изучить виды страхования недвижимости;
- выявить проблемы, связанные со страхованием недвижимости в современном российском обществе;
- определить пути совершенствования рынка и решения проблем в сфере страховых отношений;
- рассмотреть основные тенденции на рынке страхования недвижимости, а также перспективы его развития.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

1.1. Значение страхования в современном обществе, классификация страхования

Страхование является чрезвычайно значимым и социально необходимым компонентом в экономическом развитии России в настоящее время. На данный момент в Российской Федерации застрахованными являются даже менее 10 процентов от общего количества потенциальных рисков, в то время как в большинстве экономически развитых стран этот показатель достигает 90-95 процентов. А вся сумма страховых взносов в нашей стране по размеру не превышает такой же показатель одной из лидирующих западных компаний. Роль страхования невозможно недооценить. Страхование обеспечивает определенную финансовую стабильность и безопасность, как в жизни граждан, так и в их предпринимательской деятельности, помогает физическим и юридическим лицам сохранить свои денежные средства, компенсировать финансовые убытки, положительно влияет на финансовое совершенствование государства. Деятельность страховых компаний помогает решить важные общественные проблемы, так как хоть государство и помогает гражданам обеспечением некоторых социальных пособий, но часто делает это не в достаточной для решения проблемы мере. В таких ситуациях граждане обращаются в страховые компании, чтобы получить дополнительную страховую защиту. Застрахованные лица получают от страховых компаний денежную поддержку при выходе на пенсию, при потере работоспособности, инвалидности, а также компенсацию при нанесении вреда не только их жизни, но и их имуществу. В современном мире страхование является основным помощником для поддержания своего материального достатка и высокого уровня жизни. В России страхование начало пользоваться спросом при переходе к рыночной экономике: значительно вырос спектр страховых услуг. Раньше в нерыночной системе в основном функции материального возмещения убытков осуществлялись государственными органами и деньги выделялись из бюджета, то есть деятельность страховых компаний не несла никакого смысла.

Страхование можно разделить на три вида: имущественное, личное и страхование ответственности. Полная классификация видов страхования представлена на рисунке 1.1.

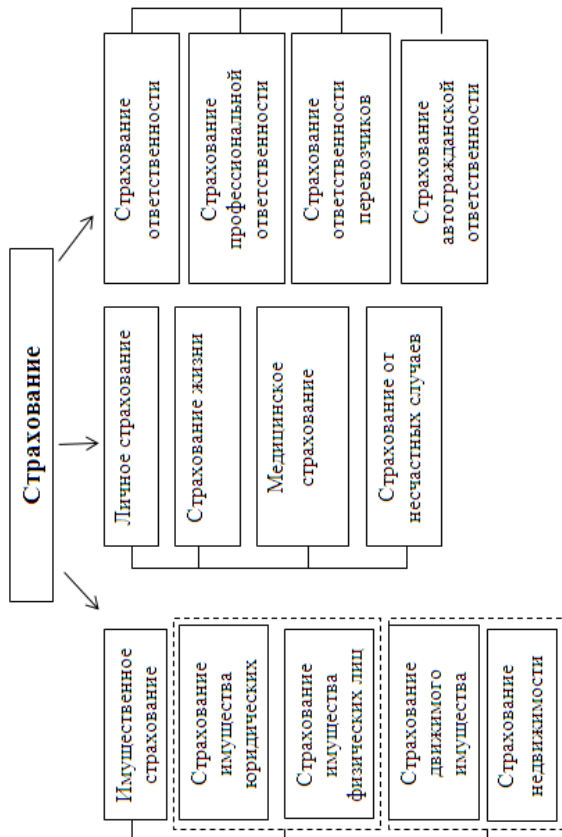


Рисунок 1.1. Классификация видов страхования

Все виды страхования являются чрезвычайно важными и даже жизненно необходимыми для нормального функционирования общества, его граждан и для хорошей экономической стабильности в стране. Однако на данный момент доли разных видов страхования в общем портфеле страховщика совсем не являются равными. Этот феномен можно наблюдать на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2. Доли разных видов страхования в общем портфеле страховщика

Подотрасль страхования – страхование ответственности предполагает страхование ответственности за действия по отношению к третьим лицам. Многие виды деятельности не исключают возможность причинения вреда имуществу или жизни третьих лиц. Для страховщика сделки, связанные со страхованием ответственности всегда предполагают убытки. Сумма страховой выплаты устанавливается непосредственно после того, как произошел страховой случай. К страхованию ответственности относятся страхование ответственности владельцев автотранспорта, производственного простоя, ответственность нотариуса, юриста, врача, предпринимателя и т.д.

Страхование жизни и здоровья не предполагает прямой компенсации. В таких видах страхования выделяются определенные события, которые могут произойти, чтобы страховой случай мог быть признан состоявшимся. Эти виды страхования относятся к безрисковым.

Посмотрев на диаграмму, можно отметить, что наибольшей популярностью в современном обществе пользуется именно личное страхование. Это несложно объяснить тем, что этот вид страхования в первую очередь непосредственно связан с жизнью застрахованного лица и человеку всегда свойственно первым делом заботиться о своей собственной безопасности. Однако имущественное страхование тоже

пользуется хорошим спросом на рынке страхования, а ввиду событий в мире и в стране является на данный момент даже более актуальным.

1.2. Понятие страхования имущества, субъекты и объекты имущественных отношений

Страхование имущества является одним из самых известных и востребованных видов страхования. В современном мире с его экономической нестабильностью, сложной политической ситуацией и огромным количеством природных катаклизмов, риск нанесения ущерба имуществу катастрофически велик и очень часто такой ущерб причиняется по ряду причин, неподвластных человеческому контролю. Таким образом, существует огромный риск потери или нанесения вреда имуществу, вследствие чего доля имущественного страхования в портфеле страховщиков также велика. По данным на 2014 год данный вид страхования составляет около 45 процентов на общем рынке страхования. Страхование имущества действительно является чрезвычайно важным видом страхования, так как, страхуя свое жилье, человек удовлетворяет одну из своих первичных потребностей – потребность в безопасности.

Имущество – это совокупность вещей и материальных ценностей, находящихся в собственности физического или юридического лица.

Сущность страхования имущества заключается в защите имущественных интересов физических и юридических лиц посредством возмещения убытков, нанесенных при определенных страховых случаях, за счет средств из страхового фонда, который формируется из уплаченных страхователями страховых взносов.

Объектом страхования имущества является риск полной утраты или нанесения ущерба имуществу страхователя.

Застраховать свое имущество имеют право только дееспособные физические лица, граждане России или граждане других государств, а также юридические лица, владеющие недвижимостью или арендующие ее. Однако есть ряд страховых компаний, которые ставят свои собственные ограничения на субъектов страховых отношений, например, занимаются страхованием исключительно физических лиц или лиц, имеющих в собственности только дорогостоящую недвижимость.

Еще одна особенность страховых имущественных отношений – право застраховать не только имущество, которое находится в личной собственности, но и имущество, принадлежащее третьим лицам. Например, если оформляется страхование рисков какого-то

определенного предприятия, человек, подписывающий договор и оформляющий документы, может и не быть собственником имущества. То есть в роли страхователя может выступать физическое или юридическое лицо, которое не имеет непосредственно в своей собственности застрахованное имущество, однако пользуется им, распоряжается и несет за него ответственность. Но стоит отметить, что в договорах страхования имущества условия для обоих случаев могут иметь значительные отличия.

Физическое или юридическое лицо, заинтересованное в страховании и назначенное страхователем для получения страховых выплат, называют выгодоприобретателем. Субъект страхования имеет право по своему желанию изменить выгодоприобретателя в период действия страхового договора, что, естественно, не предполагает освобождение лица, подписывающего договор, от обязанности соблюдения всех правил и условий согласно страховому договору. Аналогично, лицо, которое получило право собственности в случае перехода, обязано взять на себя исполнение всех правил. Однако довольно частое применение имеют случаи, когда выгодоприобретателем является не определенное физическое лицо, а лицо юридическое, то есть вся фирма или предприятие несет ответственность за соблюдение всех обязанностей, указанных в договоре. Это возможно в ситуациях, когда страховой риск не привязан к определенному физическому лицу.

Субъектами страхования являются не только лица, страхующие свое имущество, но и компании, предоставляющие такие услуги. Чтобы заниматься такой деятельностью в Российской Федерации страховая компания должна пройти определенную проверку и получить лицензию на осуществление своей деятельности. Специально для регулирования и контроля за действиями российских страховых компаний создана Федеральная служба страхового надзора (Росстрахнадзор). В случаях неисполнения взятых на себя обязательств, Росстрахнадзор имеет право лишить страховую компанию лицензии.

1.3. Организация имущественного страхования

Весь страховой процесс подразумевает собой действия, начинающиеся с привлечения клиентов страховой компанией и заканчивающиеся получением страховой компенсации, застрахованным лицом. Существуют специальные правила страхования, где подробно расписаны все этапы этого процесса, а

также суммы, условия и сроки процесса. Страхование представляет собой несколько поэтапных действий. В первую очередь, страховые компании проводят маркетинговые мероприятия по привлечению клиентов. Страховщику очень важно иметь широкий круг знакомых и связей, а также разработать несколько рекламных акций, привлекающих клиентов.

После привлечения клиента происходит процесс ознакомления и информирования клиента с условиями страхования в офисе страховой компании. На этом этапе страхователю важно быть бдительным и обсудить со страховщиком все возможные нюансы, в свою очередь, страховщику нужно преподнести все страховые условия и правила в более привлекательной для клиента форме.

Третий этап – заключение и подписание страхового договора. Страхование имущества осуществляется с помощью заключения договора имущественного страхования. Понятие договора имущественного страхования приводится в пункте 1 статьи 929 Гражданского кодекса Российской Федерации. Согласно этой статье: по договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).¹

При оформлении договора имущественного страхования важно определить цель страхования. Главная задача страховщика – обеспечить максимальную безопасность страхователю и защитить его имущественные интересы посредством возвращения денежной суммы, эквивалентной потраченной на приобретение застрахованного имущества, в случае его лишения.

Страховой договор является юридическим документом, опосредующим и контролирующим страховые отношения между страхователем и страховщиком. Он обязательно должен быть заключен по специальному образцу и быть представлен в письменном виде. Договор может быть оформлен в виде одного документа или на

¹ Статья 929 «Договор имущественного страхования» // Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 48 «Страхование»

основании передачи от страховщика страхователю страхового полиса (сертификата или квитанции).

Условия договора должны соответствовать правилам, предусмотренным гражданским кодексом России, и должны удовлетворять интересы обеих сторон. При заключении договора страхователь обязан предоставить полную информацию о риске и выбрать наилучший для него метод страховой защиты. Страховщик же в свою очередь имеет право сформировать свои личные запросы, а также выбрать объем страхового покрытия, который он может предложить страхователю.

Действие договора распространяется только на то имущество, которое располагается по адресу, указанному в договоре, а если во время договора адрес будет изменен, то эти изменения должны быть внесены в договор.

Нельзя застраховать имущество, которое подлежит конфискации или уничтожению по приказу государственных органов, имущество, удержанное по обязательству, имущество, признанное специальными органами непригодных для жилья или эксплуатации, а также наличные деньги, ценные бумаги, документы и чертежи, опасные вещества, пищевые продукты.

При оформлении договора страхования ключевыми понятиями являются такие понятия, как страховая премия и страховой тариф. Страховая премия – это стоимость страховой услуги, указанная с договоре страхования, а страховой тариф – это цена страховой премии на единицу страховой суммы.

При формировании страховых тарифов должны быть выполнены определенные правила. Во-первых, тариф должен соответствовать вероятности неблагоприятного исхода событий, то есть нанесения ущерба имуществу страхователей. В противном случае страховой компании грозит банкротство в связи с невозможностью возвращения денежных средств всем страхователям. Второе правило касается доступной и адекватной величины страхового тарифа, так как очень часто завышенные тарифные ставки способствуют уменьшению спроса и деградации страхового сектора на рынке, а сама услуга страхования теряет свою значимость. Огромным плюсом страховой компании будут являться фиксированные на протяжении долгого времени ставки, что способствует хорошей репутации и привлечению постоянных клиентов. Также увеличению спроса на страховые услуги способствует расширение видов страховой ответственности и возможных страховых случаев, а также рисков, от которых данная страховая компания может уберечь своих клиентов. Для

существования же самой страховой компании очень важен принцип самоокупаемости и рентабельности страховых операций, страховые платежи должны быть достаточны для покрытия расходов, а также формировать прибыль для страховой компании.

Также важно обсудить срок действия договора и страховую сумму, в пределах которой страховщик будет уплачивать страховое возмещение страхователю. Страховая сумма не должна быть выше страховой стоимости, которой является действительная стоимость имущества в момент заключения страхового договора.

Документы, на основании которых должна определяться страховая стоимость имущества:

1. Отчет об оценке, сформированный профессиональным специалистом, имеющим определенные сертификаты и лицензии на осуществление этой деятельности.

2. Официально оформленный и заверенный документ о имуществе с указанием ее стоимости.

3. Сметная цена строительства, включая ремонт и износ.

4. Договор купли-продажи.

5. Другие документы, удостоверяющие достоверную цену какого либо вида имущества и указанные в договоре страхования.

Если имущество застраховано частично, страхователь имеет право совершить дополнительное страхование, включая страхование у другой страховой компании, но общая сумма по всем договором не может быть больше страховой стоимости. Такое пропорциональное страхование имеет место быть в случаях, когда страховой риск не предполагает полного уничтожения имущества, например, залив квартиры. Для страховой суммы используется так называемая франшиза, под которой понимают максимальный размер ущерба, при котором страхователь не получит страховую компенсацию.

Гражданский Кодекс установил правила для страхования имущества сверх страховой стоимости. Согласно статье 951, если страховая сумма, указанная в договоре страхования имущества, превышает страховую стоимость, договор считается ничтожным в той части страховой суммы, которая превышает страховую стоимость.² Лишняя часть страховой премии не возвращается страхователю.

Очень важным моментом при заключении страхового договора является определение события, в случае наступления которого

² Статья 951 «Последствия страхования сверх страховой стоимости» //Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 48 «Страхование»

осуществляется возмещение денежных средств. Такое событие называется страховым случаем. Вероятность наступления страхового случая должна быть достаточной для того, чтобы вызвать интерес у страхователя, но в то же время риск должен нести случайный характер, что дает возможность получения прибыли страховщиком.

Опираясь на Гражданский Кодекс, договор страхования и личные пожелания страхователя, страховыми случаями могут являться следующие события:

- Пожар и тушение пожара, в том числе и вне застрахованной территории, но причинившей ей частичный или полный ущерб.
- Аварии систем отопления, канализации и водоснабжения, произошедшие на или вне застрахованной территории.
- Стихийные бедствия: удар молнии, ливень, сильный снегопад или град, обвал, буря, вихрь, ураган, шторм, смерч, землетрясение, вулканические извержения, наводнение, а также вред, нанесенный другими предметами или строениями вследствие стихийных бедствий).
- Кража, грабеж, разбой, террористические акты и другие противозаконные действия третьих лиц.
- Падение летательных объектов или их частей, падение деревьев и иных природных объектов, наезд транспорта.
- Взрыв, произошедший как в застрахованном помещении, так и вне его.

События, которые не могут рассматриваться как страховые случаи:

- События, происшедшие по вине страхователя или членов его семьи.
- Имущественные дефекты, которые имели место быть до заключения договора страхования.
- Старение имущества или другие естественные процессы.
- Проникновение воды вследствие любых осадков, кроме стихийных бедствий, через балконы, окна и др.
- События, произошедшие вследствие нарушения страхователем мер безопасности и правил эксплуатации имущества.

При заключении договора стороны должны предварительно провести переговоры, оформить страховое заявление, составить акт осмотра объекта страхования, а затем уже оформить сам договор страхования. Акт осмотра объекта имущества составляется после осмотра имущественного объекта специальным оценщиком, чтобы отразить в акте достоверное состояние объекта страхования. Только

после такой оценки страховщик вправе устанавливать поправочный коэффициент к базовому тарифу и определить конкретную сумму страховой премии, которая будет отражена в договоре страхования. Далее страхователь обязан оплатить либо страховую премию в полном размере, либо первый ее взнос при системе оплаты в рассрочку. После оплаты страховая компания оформляет договор, заверяя его печатью в двух экземплярах, один из которых получает страхователь.

Последним этапом страховых отношений между страхователем и страховщиком является выплата страховой компенсации, которая, как правило, осуществляется в период до двух недель после получения страховой компанией всех нужных документов.

1.4. Виды имущественного страхования

Существует несколько классификаций страхования имущества и имущественных отношений по разным признакам. Например, в условиях лицензирование страхование имущества делится на следующие виды:

1. Страхование средств наземного транспорта.
2. Страхование средств воздушного транспорта.
3. Страхование средств водного транспорта.
4. Страхование грузов.
5. Страхование прочих видов имущества.

Имущество можно разделить по видам хозяйствующих субъектов на:

1. Страхование имущества юридических лиц.
2. Страхование имущества физических лиц.
3. Страхование имущества сельскохозяйственных предприятий.
4. Страхование транспортного имущества.

Также существует классификация имущественных отношений в зависимости от вида имущества, которое будет застраховано. Таким образом, имущество делится на движимое и недвижимое (см. рис. 1.3.). Под движимым имуществом понимаются предметы бытового обихода, такие как мебель, бытовая техника и мелкие предметы, такие как ковры, часы, посуда и др., предметы культурной ценности (изделия из драгоценных камней и металлов, произведения искусства, антиквариат и др.).

Недвижимым считается следующее имущество: жилые и нежилые дома, квартиры коттеджи, загородные дома, различные строения (гаражи, бани, сараи, теплицы, скамейки и др.), объекты незавершенного строительства, земельные участки, а также

внутренняя отделка этих помещений (отделочные и малярные работы и др.), отопительное, газовое и электрическое оборудование (подогрев пола, стен, сантехническое оборудование ванных комнат и др.) и конструктивные элементы (подвалы, лестницы, перекрытия и т.д.)

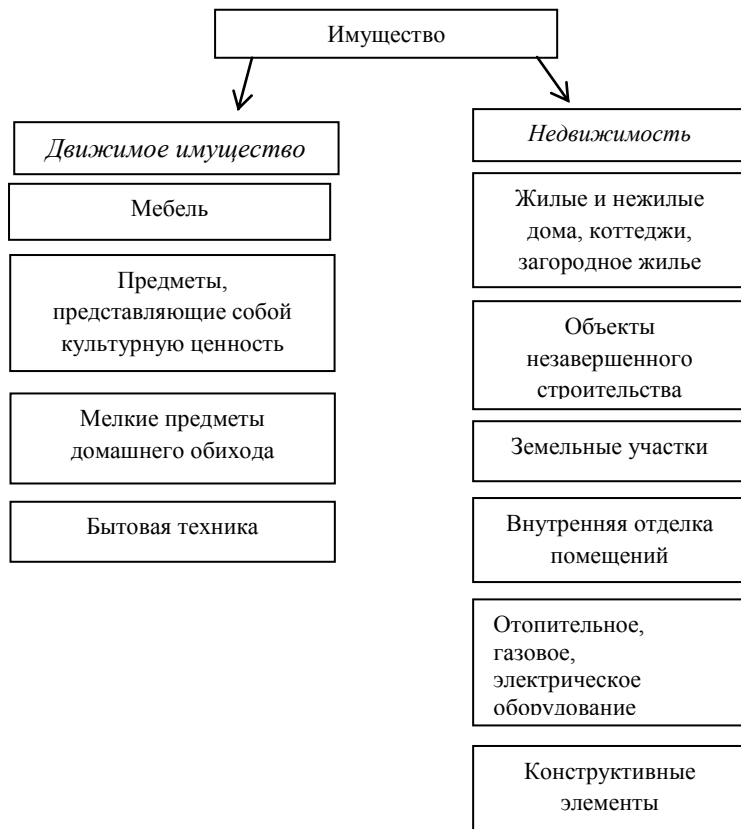


Рисунок 1.3. Виды имущества

2. АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Сущность страхования недвижимости и его виды

Рассмотрим как вид имущественного страхования – страхование недвижимости. Доля этого вида страхования в общем портфеле на 2014 год составляет около 3 процентов, но ввиду резкого возрастания числа стихийных бедствий и природных катастроф, его актуальность также существенно растет. Однако вышеупомянутый вид страхования только начинает развиваться, а, следовательно, предполагает наличие целого ряда нерешенных проблем, что акцентирует внимание на изучение страхования недвижимости в Российской Федерации.

В настоящее время понятие недвижимости приводится в статье 130 Гражданского кодекса Российской Федерации. К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.³

Физические лица имеют право застраховать различные виды собственности, такие как городские квартиры, загородное жилье, гаражи, а также внутреннюю отделку этих помещений, инженерные построения и устройства, мебель, предметы интерьера, бытовые предметы и технику. Одной из особенностей страхования недвижимости является возможность страховать недвижимость как комплексно, так и по отдельности, опираясь на предпочтения страхователя.

Страхование недвижимости можно разделить на два вида: страхование от повреждения недвижимости и титульное страхование. Есть две наиболее актуальные причины потери недвижимости – это частичное или полное повреждение недвижимости вследствие стихийных бедствий, а также других природных аномалий, а также утрата прав собственности на недвижимость. Например, такая ситуация может произойти вследствие каких либо ошибок и неточностей в оформлении документов, которые подтверждают право собственности. По данным социологических исследований, во времена массовой приватизации 30 процентов сделок, связанных с покупкой недвижимости, были проведены незаконно, с допущением множества ошибок и без выполнения надлежащей юридической проверки

³ Статья 130 «Недвижимые и движимые вещи» // Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 6 «Общие положения».

оснований для подтверждения права собственности. Существует специальный титульный тип страхования недвижимости, который позволяет застраховать любой объект (городскую квартиру, загородный дом, гараж, землю, офисные помещения и т.д.) от возможной утраты права собственности страхователя. Право собственности законно регулируется Гражданским Кодексом Российской Федерации, а в семейных делах – Семейным Кодексом РФ. Отличие титульного вида страхования в ретро перспективе и отсылкам к прошлому, так как еще до заключения договора титульного страхования страховые события уже могли произойти, а их последствия пока еще не проявились и могут проявиться в любой момент действия договора. Объект титульного страхования – имущественные интересы лица, имеющего в своей собственности недвижимость. Цель титульного страхования – обезопасить собственника от возможных убытков в результате потери собственности вследствие прекращения или ограничения прав собственности при совершении купли-продажи недвижимости, раздела, наследования, мены объектов недвижимости или принудительного изъятия права собственности органами власти для государственных нужд или при нарушении правил пользования недвижимостью.

Страхование недвижимости физических лиц можно разделить по объектам этого страхования. Как правило, выделяют такие подвиды страхования недвижимости, как загородное страхование и страхование городских домов и квартир.

Страхование загородной недвижимости часто начинается уже на стадии незавершенного строительства, когда страхуются собственники, застраховывают строительные материалы и завезенные на участок технику, а также производят страховку на случай пожара или стихийного бедствия. Далее, после построения загородного дома владельцы страхуют свое жилье на случай краж, включая в стоимость страхования стоимость строительных материалов. Также следует брать во внимание некоторые специфические страховые случаи при страховании недвижимости не в городе, а загородом, например, проседание грунта под домом. Можно застраховать дом, как от стандартного списка рисков, так и от всех возможных страховых случаев. Некоторые страховые компании предлагают собственникам застраховать даже ландшафтные сооружения. Искусственные дорожки, водоемы, бассейны, газоны обходятся собственникам в круглую сумму, а риск нанесения им вреда достаточно высок. Комплексное страховой полис при страховании загородной

недвижимости предполагает возмещение ущерба при самых востребованных страховых случаях – при пожаре и его тушении, стихийных бедствиях, ударах молнии, падении деревьев, взрывов и противоправных действий третьих лиц. Страхование должно проводиться с выездом оценщика на страхующуюся территорию для ее осмотра, но страховые компании часто предлагают клиентам страховые программы без осмотра, если страховая сумма будет не более 20-50 тыс. долларов. Страхование без осмотра является довольно востребованным у страхователей. Часто страховщики распространяют свои страховые полисы через «сервисных агентов», которыми может являться как банк, так и Всероссийское общество садоводов. Однако такое страхование может заранее снизить оценку недвижимости, поэтому не подходит для страхователей элитного жилья. На величину тарифов в данной сфере страхования оказывают влияние такие факторы как год постройки дома, степень прочности, надежности и горючести строительных материалов, наличие охраны и систем безопасности. Стоимость полиса в разы ниже, если, например, у дома имеется специальная система безопасности от взломов, сигнализация или надежная дверь с несколькими замками. И, наоборот, если у дома деревянные стены и ненадежный замок, то тариф будет в разы выше среднего. Если страховой объект не внушает страховщику доверия, то он вправе отказаться от предоставления своих услуг. Также, если страхователи хотят застраховать в одной страховой компании целый дачный кооператив или садовое товарищество, то размер страховых премий и тариф будут предоставлены с хорошей скидкой.

Также страхование недвижимости классифицируют в зависимости от страховых случаев и страховых рисков. Выбор конкретного страхового случая зависит от вида недвижимой собственности.

Рисков, защитить от которых можно недвижимость, очень много, например:

- аварии водопровода, отопления или канализации, включая произошедшие на прилегающей к недвижимости территории и имеющие негативные последствия;

- взрыв;
- проникновения воды вследствие ликвидации пожаров;
- ложное срабатывание автоматической системы

пожаротушения;

- стихийные бедствия;
- наезд транспортного средства;

- противоправные действия третьих лиц и т.д.

Однако наиболее востребованными видами страхования являются:

1. Огневое страхование.
2. Страхование от стихийных бедствий.
3. Страхование от неправомерных действий третьих лиц.

Огневое страхование является основным видом страхования недвижимости. Раньше он был больше распространен за рубежом, но сейчас пользуется не меньшим спросом и в России. Огневой вид страхования представляет собой защиту от комплексного риска. В международной системе страхования этот риск носит название FLEXA (Fire+Lightning+Explosion+Aircraft impact). Соответственно, страховыми случаями в данном комплексе являются пожар, удар молнии, взрыв, падение летательного аппарата, его частей или груза. Таким образом, огневое страхование представляет собой защиту не только от непосредственно пожара, но и от некоторых добавочных рисков. В договоре чаще всего называется «страхование от огня и других опасностей». Конкретно под пожаром понимается возникновения огня, которые может сам распространяться в местах, не предназначенных для его разведения и поддержания. Страховые компании возмещают убытки не только от непосредственного воздействия пожара, но и от ущерба, нанесенного его последствиями: дымом, давлением газа и др. Компенсируется и ущерб, нанесенный посредством тушения пожара. Например, тушение пожара водой или частичная ликвидация строения, чтобы избавиться от очага возгорания. Не возмещаются убытки в случаях не прямого возгорания, а подпаливания, в результате военных действий, радиации и несоблюдения страхователем правил пожарной безопасности.

Однако комплексный пакет огневого страхования является не единственно возможным. По желанию страхователь может застраховать свою недвижимость только от огня, а может, наоборот, включить в «огневой пакет» все возможные риски. От этого и будет зависеть размер премии по огневому страхованию. Также тарифы по огневому страхованию устанавливаются в зависимости от численности населения в городе, где расположена собственность. В крупных городах имеют лучшее оснащение пожарной системой, а значит, тариф будет ниже. Величина тарифа зависит от типа здания и огнестойкости материалов, а также от функциональности использования, является ли помещение жилым, нежилым и для какой деятельности оно предназначено. Тарифы огневого страхования варьируются в диапазоне 0,01-2%.

Страхование от стихийных бедствий является также немаловажным видом страхования. В последнее время этот вид страхования становится все более актуальным для России. Каждый год государство тратит все больше средств на ликвидацию последствий стихийных бедствий, и все чаще возникают ситуации, когда государство просто не имеет достаточных средств для оказания достойной помощи всем пострадавшим. Особенно, когда идет речь о жилой собственности, стоимость которой начинается с 2 млн. рублей. Под стихийным бедствием представляется разрушающее явление природы, которое наносит непоправимый ущерб деятельности населения и имуществу, несет за собой гибель множества людей. Стихийные бедствия это и землетрясения, и извержения вулканов, и наводнения, и массовые пожары, и другие. Как правило, в страховой договор защиты имущества от стихийных бедствий включаются следующие виды:

- разрушения от землетрясений;
- оседание грунта и оползни;
- наводнения;
- ущерб, нанесенный воздушными стихиями, бурями, вихрями, ураганами и т.д.;
- дожди, снегопады, град.

Но страховые компании не компенсируют ущерб, нанесенный в случаях оседания грунта или в связи с оползнем, вызванными земляносыпными работами. А бури, ураганы и дожди должны происходить при скорости ветра более 25 м/сек и не должны представлять собой естественные атмосферные осадки.

Стоимость страховых премий и тарифы тут рассчитываются исходя из стоимости жилья и рейтинга опасности в регионе.

Страхование от неправомερных действий третьих лиц подразумевает под собой такие действия, как взломы, кражи, разбои и т.д. Определение кражи можно найти в Уголовном Кодексе Российской Федерации. В статье 158 Уголовного Кодекса кража определена как тайное хищение чужого имущества.⁴ А согласно правилам страхования к этому виду страхования относится страхование от ущерба, нанесенного незаконными действиями третьих лиц, факт совершения которых установлен компетентным органом и за которые предусмотрена уголовная или административная ответственность. Третьим лицом может быть любое физическое лицо,

⁴ Статья 158 «Кража» // Уголовный кодекс Российской Федерации.

не участвовавшее в данных страховых отношения, то есть не являющееся субъектом страхования. Этот вид страхования как правило применяется при страховании загородных домов, которые собственники посещают только летом, например, или других нежилых помещений, вторых квартир, офисов и т.д.

2.2. Анализ рынка страхования недвижимости в Российской Федерации.

Сектор страховых услуг в сфере недвижимости в России на данный момент является слегка раздробленным, большинство российских страховых компаний еще далеки от следования международным стандартам, однако рынок стремительно расширяется за счет выхода в регионы. По статистическим данным оценки Всероссийского союза страховщиков на 2014 год всего лишь 5 процентов всего недвижимого имущества было застраховано. И хоть рост этого сегмента растет с каждым годом (примерно на 15-20 процентов в год), показатели все еще пугающие.

Если говорить непосредственно о недвижимости, которую люди хотят застраховать, то тут наиболее востребованным является страхование городских квартир и загородных домов.

Около 66 процентов всех российских страховых компаний, занимающихся страхованием недвижимости, работают в основном по направлению страхования загородной недвижимости. Этот сегмент рынка только начинает развиваться и еще до конца не освоен, однако сделки, которые касаются загородных построек, являются одними из самых выгодных для страховых компаний, так как стоимость таких объектов в разы превышает стоимость обычных городских квартир, а вот риск наступления неблагоприятного события, в ходе которого нужно будет возмещать страхователю ущерб, гораздо ниже.

Если говорить о страховых случаях, то тут лидирующую позицию разделяют огневое страхование, страхование от стихийных бедствий и страхование от неправомерных действий третьих лиц (кражи, разбой, грабежи и др.) С этой статистикой можно ознакомиться, посмотрев на рисунок 2.1.

Виды страхования недвижимости

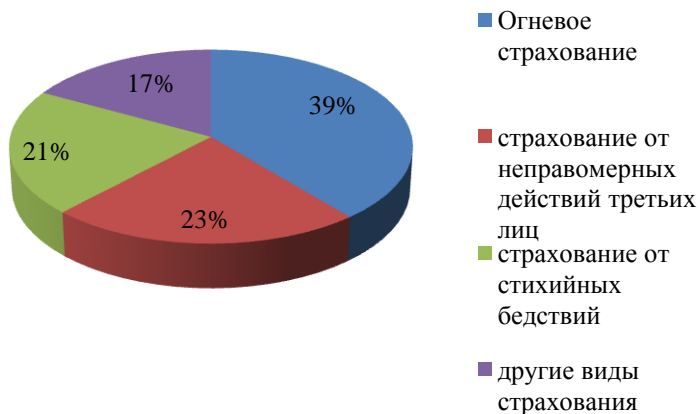


Рисунок 2.1. Распределение видов страхования недвижимости в процентном отношении на рынке страхования в России

Самым распространённым и пользующимся спросом видом страхования имущества является огневое страхование. В России среднегодовое количество пожаров составляет около 150 тысяч, а среднее число жертв за год достигает 10-12 тысяч человек. Показатель финансового ущерба также велик. Например, в 2014 году он составил 10,5 млрд. рублей. Лесные пожары почти каждое лето являются самым опасным из всех возможных природных катастроф. Опустошительное наводнение на Дальнем Востоке забрало из государственного бюджета более 40 млрд. рублей, которые были потрачены, как и на компенсацию, пострадавшим от этой стихии, так и на строительство нового жилья.

Традиционно основными рисками в огневом страховании являются пожар, удары молнии, взрывы, а также падения пилотируемых летательных объектов, их частей или перевозимого на них груза. Не так давно к этим рискам добавились риски от затопления (как связанные с тушением пожаров, так и независимо от этого).

После огневого страхования и страхования от неправомерных действий третьих лиц идет страхование от стихийных бедствий. За последний десяток лет в России произошло 7 крупнейших землетрясений, 2 смерча и 2 серьезных наводнения. Общая сумма ущерба составила порядка полмиллиарда долларов, что оказало мощнейшее негативное влияние на экономику нашей страны. Однако если бы в России существовала распространенная система страхования от стихийных бедствий, экономика нашей страны не понесла бы таких расходов и потерь. Например, в экономически развитых странах, около 40-50 процентов недвижимости застрахованы от стихийных бедствий, в то время, как только в развивающихся странах этот показатель достигает не более 5 процентов.

Самую большую долю в огневом страховании имеет страхование личной недвижимости и построений, в основном жилых квартир или загородных домов. Примерно 80 процентов договоров и чуть менее 40 процентов суммарной страховой премии приходится именно на их долю. При огневом страховании тарифы изменяются в диапазоне 0,01-2 процента от страховой суммы. Как правило, эти изменения напрямую зависят от вида имущества, его стойкости к воздействиям окружающей среды, эксплуатации, наличия охраны. Также существует специальная система скидок для постоянных клиентов, которая предполагает возможность получения скидки до 30 процентов.

Среди страхователей большую часть составляют жители мегаполисов с высоким достатком, которые не экономят на страховании недвижимости. Как правило, именно благодаря таким клиентам, страховая фирма и получает большую часть дохода, потому что размер страховой премии достаточно высок, ибо страхуется жилье элитного класса, и страхователь, как правило, включает в страховку максимальное число всех возможных рисков. К сожалению, страхование недвижимости практически не распространено в регионах, хотя там чаще всего и наблюдается большее число пострадавших от стихийных бедствий и пожаров.

Также был проведен интересный социальный опрос, касающийся отношению к страхованию недвижимости. По данным, предоставленным Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), и опубликованным на официальном сайте Всероссийского союза страховщиков, 2/3 граждан России показали положительное отношение к страхованию недвижимости и отметили интерес к данной области. Наиболее характерна такая позиция уже для активных пользователей страховых услуг(67%), для людей, возрастной

категории от 35 до 44 лет (70%), а также для людей, имеющих высшее образование (71%). Эти люди и являются потенциальными клиентами страховых компаний. Также был проведен опрос, касающийся максимальной суммы, которую будущие страхователи готовы заплатить за страхование своей квартиры или дома. Около 40 процентов заинтересованных в страховании людей ответили, что готовы заплатить за страховые услуги не более 5 тыс. рублей, а почти каждый десятый (около 11%) готов отдать за страхование своей недвижимости до 50 тыс. рублей. При этом большинство опрошенных не смогли ответить на вопрос о реальной стоимости страховых полисов на сегодняшнем рынке, что свидетельствует о глубокой страховой неграмотности населения. Однако при немаленьком интересе к страхованию недвижимости, только 3 процента от всех опрошенных пользуются данными страховыми услугами на сегодняшний день, и всего лишь 10 процентов заключали договоры страхования недвижимости за последние пять лет. При выборе компании первоочередным фактором является ее надежность (40 процентов опрошенных), что подтверждает тот факт, что рынок страхования держится только благодаря активной деятельности топовых известных компаний. На размер взносов обратят внимание 29 процентов опрошенных, в то время как на опыт страховой компании, длительность ее существования и условия страхования посмотрят в первую очередь всего лишь 17 процентов респондентов. Большинство страхователей выбирает страховую компанию, опираясь на отзывы и рекомендации друзей и знакомых. Так ответили более 66 процентов опрошенных.

В последнее время у российских компаний появляется все больше иностранных клиентов, желающих застраховать свое загородное жилье в пригородах и областях, чаще всего в Московской области и в Ленобласти. Это объясняется тем, что на Западе к страхованию недвижимости относятся как к обычному процессу при покупке недвижимости.

По данным Банка России, общий объем начисленной страховой премии на страховом рынке России в 2014 году составил 987,8 млрд. руб., что на 9,2% больше сборов 2013 года. Продолжилась тенденция снижения темпов роста рынка. Основной причиной данной динамики является снижение темпов роста сбора от физических лиц до 12%. Высокая конкуренция в корпоративных видах страхования способствовала снижению тарифов, а политика издержек представила собой сокращение расходов на страхование. Также сильно пострадал рынок ипотечного кредитования, который неразрывно

связан со страхованием недвижимости. Вследствие экономического кризиса снизились и реальные денежные доходы населения.

По данным на 2014 год страхование недвижимости является одним из самых безубыточных (22,8%). Огромный потенциал рынка и маленький процент застрахованной недвижимости делают этот вид недвижимости перспективным для страховщиков. Сравнивая второе полугодие 2013 и 2014 гг., мы можем говорить о росте в данной области страхования. Рост рынка составил около 23 %, а в цифрах страхование домов и построений принесло этому сегменту 1.3 млрд. рублей, страхование городских квартир 730 млн. рублей (разница по сравнению с этими же показателями на 2013 год). Рост рынка страхования недвижимости в 2014 на 23% превысил даже рост общего рынка страхования, где показатель равен 8,4%. Количество заключенных договоров страхования на второе полугодие 2014 превысило показатели второго полугодия 2013 на 64%. Массовое распространение страховых коробочных продуктов стимулировало более низкую цену полиса и за два года эта цена изменилась с 3900 тыс. рублей до 1900 тыс. рублей. Доля общих взносов по разным видам страхования недвижимости распределяется следующим образом: 57% - страхование частных домов и строений, 20% - страхование городских квартир (см. рис. 2.2.) Благодаря такому хорошему развитию страхования недвижимости, общий рынок страхования имущества на 2014 год тоже активно развивался и вырос на 3.4 млрд. рублей.

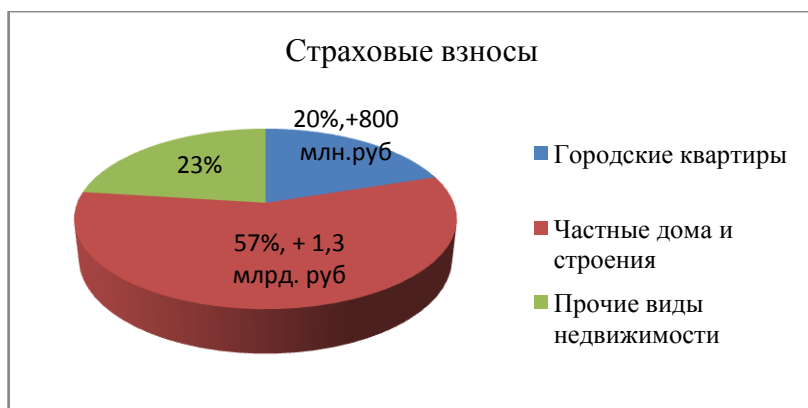


Рисунок 2.2. Доля взносов по разным видам страхования недвижимости

Анализируя показатели за 2014 год, можно заметить, что структура страхового рынка не изменилась. Страхование имущества граждан от огневых и иных рисков возросло на 8,8 млрд. руб., страхование предприятий от огневых и иных рисков на 7.9 млрд. руб.

Премии по имущественным видам страхования выросли на 7.9 процентов и составили 480.8 млрд. рублей. Размер выплат увеличился до 238,4 млрд. рублей.

Рассмотрим изменения состояния рынка страхования, проанализировав показатели одной из лидирующих фирм на рынке страхования – ОАО «СОГАЗ», представленных в таблице 2.1.⁵

По сравнению с 2013 г. размер прибыли до налогообложения увеличился на 11%, увеличение размера чистой прибыли составило 10%. В то время как доля имущественного страхования в портфеле снизилась совсем незначительно (с 59,2% до 59,1%).

Таблица 2.1. Структура страхового портфеля ОАО «СОГАЗ»

Виды страховой деятельности	Доля, %	
	2013 г.	2014 г.
Всего по всем видам страхования, в т.ч.:	100	100
Добровольное страхование, в т.ч.:	92,9	92,7
Страхование жизни	-	-
Страхование иное, чем страхование жизни, в т.ч.:	92,9	92,7
-личное страхование	29,4	29,4
<i>-имущественное страхование</i>	59,2	59,1
-страхование ответственности	4,3	4,3
Обязательное страхование	7,1	7,3

2.3. Проблемы страхования недвижимости

Одна из основных проблем недостаточной развитости страхования недвижимости в России в 2014 гг. – это снижение покупательной способности. Исследовательский центр ЦСИ Росгосстраха провел социальный опрос, касающийся отношения граждан общества к проблеме покупки недвижимости. Исследование проводилось в 38 городах России с крупным населением (не менее 500 тыс. чел.), таким образом, всего опрос охватил 19769 граждан РФ.

⁵ Годовой отчет ОАО «СОГАЗ» за 2014 год, протокол № 13/14-15 от 31.03.15.// Внутренние документы компании

Кроме непосредственно прямого воздействия и негативных предпосылок к спаду в общеэкономической сфере, экономический климат в стране оказал мощное влияние на покупательную способность населения, что способствует замедлению роста рынка страхования. В особенности эта тенденция заметна в сферах страхования, требующих значительных финансовых вложений. Из-за экономического кризиса потребительский интерес к приобретению недвижимости сильно снизился. По данным всего 6 процентов респондентов покупали себе жилье за последний год. Данные касаются, как и городских квартир, так и загородных домов и коттеджей. В условиях экономического кризиса покупка жилья постепенно стала становиться роскошью для людей со средним достатком. Страхование же приобретенной недвижимости требует еще большего количества материальных средств, которых и так недостаточно у нашего населения. Тем более вследствие возрастания курса доллара и евро, цены на жилье заметно повысились, а значит, и возросли страховые премии на рынке страхования недвижимости. Общая финансовая нестабильность в стране лишает общества уверенности в завтрашнем дне и разумности таких денежных вкладов.

Говоря об экономическом влиянии на развитие страхования недвижимости в России, можно выделить следующие факторы в процентном отношении, что показано на рисунке 2.3.

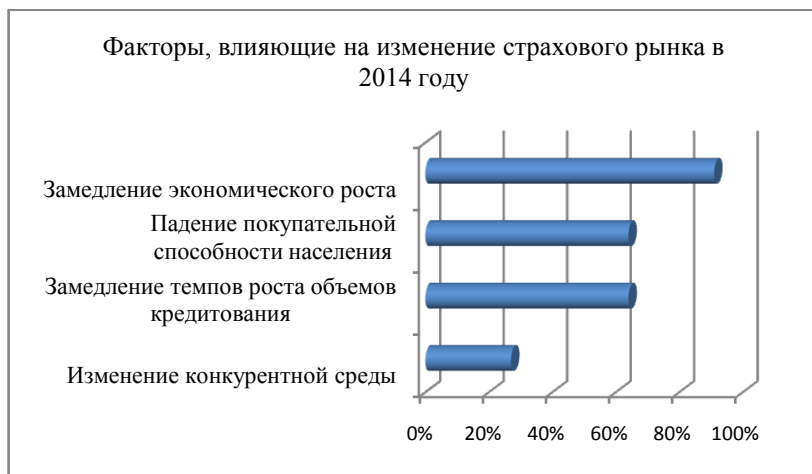


Рис.2.3. Факторы, влияющие на изменение страхового рынка в 2014 году

Как легко можно заметить по представленной диаграмме, влияние экономического кризиса является почти 100 процентным, в то время как другие факторы отходят на второй план.

Но не нужно недооценивать связь кредитной политики, а в частности ипотечного кредитования и отрасли страхования недвижимости. На данный момент наблюдаются существенные колебания в системе банковского страхования. Количество ипотечных кредитных договоров снизится, следовательно, ипотечное страхование тоже потерпит убытки. Эксперты прогнозируют даже возможные расторжения договоров.

Неудивительно, что большая часть клиентов, желающих застраховать свою недвижимость, - люди высокого социального статуса, имеющие значительный доход: крупные бизнесмены, депутаты, иностранные граждане, заинтересованные в страховании жилья класса люкс, масштабных рабочих офисов или загородных домов. Среди класса людей со средним достатком страхование недвижимости часто воспринимается как неоправданно дорогое, а потому является не слишком востребованным, в то время как в сегменте престижного жилья существует немаленький спрос на такую услугу.

Вторая, не менее важная проблема на рынке страхования недвижимости, отличающая нас от европейского рынка страхования, это уверенность населения в получении материальной помощи от государства. Существует специальный Резервный Фонд Правительства РФ по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий, денежные средства, которого идут на материальную помощь людям, оставшимся без жилья. Каждое такая масштабная катастрофа лишает государственную казну 10-20 млрд. руб. Денежные средства при возникновении таких чрезвычайных ситуаций выдают всем пострадавшим, вне зависимости от того, застрахованная у них недвижимость была или нет. Такое отношение к проблеме лишь способствует ее ухудшению, так как безответственность граждан растет, а дорогостоящее страхование недвижимого имущества вообще теряет всякий смысл. Так, например, исходя из данных Росгосстраха, в Санкт-Петербурге застрахованными являются не более 30 процентов загородных домов и построек и не более 10 процентов городских квартир.

По сравнению с Европой в нашей стране страхование недвижимости все еще является неразвитой сферой имущественного страхования, что свидетельствует об отсутствии квалифицированных специалистов в данной области. Большинство лидирующий крупных

страховых компаний в России находятся в мегаполисах, а ведь только в таких компаниях можно найти действительно опытных и достойных специалистов, страховых брокеров, агентов, профессиональных оценщиков, экспертов и актуариев. Мелкие страховые компании, которые не имеют достаточного опыта в данной области, часто не могут обеспечить потенциальных страхователей качественным обслуживанием и вселяющим доверие персоналом. Очень часто существование таких компаний не длится долго, потому что они не выдерживают серьезную рыночную конкуренцию и не пользуются каким либо потребительским спросом.

Некоторые граждане не проявляют интереса к страхованию своей недвижимости, потому что у них отсутствует доверие к страховщикам. Многие страховые компании работают недобросовестно, берут на себя лишь небольшую часть возможных рисков, а из-за неграмотности страхователей могут просто их обмануть, дабы извлечь из сделок максимальную прибыль. Страховые компании ведут весьма сомнительный и хитрый бизнес. Например, на неблагоприятных территориях с большой вероятностью возникновения стихийных бедствий (в регулярно затопляемых, рядом с извергающимися вулканами и др.) клиенту могут просто отказать в страховании его недвижимости, так как для страховой компании заключение таких договоров будет практически стопроцентно убыточным. А так как страхование недвижимости не является публичной офертой и является добровольным видом страхования, принудить страховщиков оказать данную услугу практически невозможно.

Следующая проблема, отчасти надуманная и существующая по причине общей страховой неграмотности населения, - это сложность процедуры страхования недвижимости. Очень многих граждан пугает возможные расходы и проблемы, связанные с процессом страхования недвижимости, а например, его оценка специальным оценщиком, а также юридическое оформление документов.

2.4. Пути совершенствования рынка страхования недвижимости

Одним из возможных решений проблемы незаинтересованности граждан к страхованию недвижимости может быть повышение активной деятельности лидирующих страховых компаний. Как, например, в конце 2014 рынок имущественного страхования оживился ввиду активности крупных российских компаний. Страховые компании старались привлечь все больше

клиентов различными системами и скидок и бонусов. Так, например, при страховании на новый срок клиент, который зарекомендовал себя как безубыточный на основании прошлого периода страхования, получает скидку 10-15 процентов, а через несколько таких страховых периодов скидка может достигнуть даже 25-30 процентов. Часто страховые компании предоставляют скидки клиентам, страхующим одновременно несколько объектов недвижимости. Тут скидки варьируются в пределах 5-10 процентов. Существуют целые программы комплексного имущественного страхования, когда клиент может застраховать сразу и квартиру, и автомобиль, сэкономив при этом свое время и денежные средства. Для крупных клиентов есть возможность застраховать сразу весь коттеджный поселок или дачный кооператив. В некоторых страховых компаниях скидки также возможны и для инвалидов, участников Великой Отечественной Войны и пенсионеров. Очень многие компании предоставляют праздничные и сезонные так называемые распродажи страховок. Таким образом, сборы во втором квартале 2014 года достигли 9,3 млрд. рублей по сравнению с 7,2 млрд. рублей годом ранее, а значит такие выгодные для страхователя мероприятия стимулировали рост сегмента на 29,6 %.

Страховым компаниям стоит активно заняться улучшением клиентского обслуживания и расширением линейки коробочных продуктов. Под коробочными продуктами в страховании применяются специально созданные программы с уже определенными характеристиками и условиями страхования, суммами и конкретными рисками. Страховщики с помощью таких стандартных страховых программ имеют возможность максимально расширить круг страхователей. В страховании недвижимости разработка таких продуктов-часто встречающееся явление, потому что создать один определенный стандарт для городских квартир довольно просто. Различие в стоимости страховки будет зависеть от количества квадратных метров территории. Конечно, в сегменте элитного жилья, такой формат страховых отношений неуместен, такое жилье всегда должно страховаться классическим методом с помощью специального агента, оценщика и составления договора, максимально удовлетворяющего страхователя. Однако для других слоев общества коробочные страховые продукты имеют определенный ряд преимуществ. Для страхователя таким преимуществом, в первую очередь, является возможность приобретения продукта без осмотра территории. Договор страхования может быть заключен в офисе страховой компании в удобное для клиента время. Также, у клиента

нет необходимости в полной оценке собственной недвижимости. И, как правило, такие коробочные договоры обходятся дешевле классических. Со стороны страховщика плюсов в данных сделках еще больше. Во-первых, это значительная экономия времени и расходов. Очень часто клиенты со средним достатком страхуют свою недвижимость на небольшую сумму. В таких случаях расходы на выезд оценщиков и услуги специальных агентов для страховых компаний неоправданно. Коробочные продукты делают сам процесс страхования недвижимости гораздо проще, исключая рассмотрение индивидуальных условий и ситуаций.

Важно заниматься просвещением общества, социальной рекламой и повышением грамотности населения, чтобы все больше и больше людей осознали важность, необходимость, а также организацию процесса страхования недвижимости. Крайне неблагоприятным фактором, но оказывающим психологическое воздействие на людей и заставляющим их все чаще задумываться о страховании собственного жилья, являются различные природные катастрофы. Действительно, нельзя отрицать тот факт, что их количество и масштабность с каждым годом увеличивается. В России каждый год случается, какое либо стихийное бедствие, которое оставляет без крова сотни, а то и тысячи людей. Летом 2010 года лесные пожары уничтожили 2,5 тысячи домов в 22 городах РФ. В 2012 произошло крупное наводнение в Краснодарском крае, в результате которого были затоплены 7 тысяч домов. В 2013 на Дальнем Востоке реки вышли из берегов вследствие аномальных дождей. Затоплены были более 13 тысяч жилых помещений. В 2014 году в Амурской области ввели режим чрезвычайной ситуации в поселке Верхнезейск, где в результате пожара сгорело множество домов. В 2015 серия пожаров в Сибири и на Дальнем Востоке угрожает близлежащим селам.

Самый действенный способ привлечь физических лиц к страхованию недвижимости – это сделать этот вид страхования обязательным. В нашей стране страхование недвижимости относится к добровольному виду страхования, что является камнем преткновения для его развития, потому что каждый гражданин сам для себя решает, стоит ли страховать свою собственность или нет, и, как правило, склоняется к отрицательному решению по ряду уже вышеперечисленных причин. Правительство России уже несколько раз пыталось сделать этот вид страхования обязательным, но попытки были неудачными из-за действующего Гражданского Кодекса, по которому охрана и сбережение собственного имущества являются

добровольными действиями собственников. Но 27 февраля 2015 года Государственной Думой в первом чтении был принят законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части упорядочивания механизма оказания помощи гражданам на восстановление (приобретение) имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и иных стихийных бедствий». Такие нововведения в Гражданском Кодексе предполагают постепенное снижение расходов государственного бюджета на помощь людям, оставшимся без жилья, а также медленное распространение страхования недвижимости среди населения. Государство готово возмещать ущербы от чрезвычайных ситуаций всем пострадавшим, вне зависимости от того, обладают они застрахованной собственностью или нет, но помощь эта будет оказываться разными способами и в разной степени. Застраховавшие свое жилье граждане будут иметь право на получение денежной компенсации на приобретение новой недвижимости, в то время как те, кто не позаботился о страховании своего дома, получат лишь социальное жилье, которое будет выдано по минимальным нормативам и не будет зависеть от размеров и стоимости уничтоженной собственности лица. Грубо говоря, таким законопроектом Государственная Дума хочет испугать тех собственников, которые относятся к страхованию имущества слишком несерьезно. Если будет разрушено незастрахованное жилье, которое человек получил по социальному найму, он получит возможность жить в другом помещении. Но граждан, которые упорно и безответственно подходят к страхованию своей собственности, будут наказывать отсутствием права на обмен выделенного помещения, даже если оно не устраивает проживающего, например, своим неудобным расположением. В случае если незастрахованная собственность физического лица пострадала в ходе стихийного бедствия, его тоже не оставят без крыши над головой. Однако на большее, чем социальное скромное жилье без дальнейшей возможности приватизации он рассчитывать не может. Таким образом, обладатель шикарной квартиры в центре может оказаться живущим в общежитии на окраине города. Страхование все-таки остается на добровольной основе, но будет отсутствовать возможность оформления права собственности на жилье, а значит, квартиры будут выдаваться во временное пользование незастрахованным пострадавшим.

Также государство обязуется контролировать страховые компании, чтобы максимально сократить число ненадежных страховщиков, которые в случае наступления страхового случая не

смогут компенсировать убытки по договору страхования. Государственные органы планируют контролировать страховые тарифы, а страховую сумму хотят будет рассчитываться исходя из средней цены восстановления квадратного метра жилья в определенном субъекте России. И, наконец, правительство будет способствовать облегчению страхового процесса с помощью включения страховых платежей в обычную квитанцию услуг ЖКХ в каждом месяце. В прошлые годы некоторые регионы уже приняли участие в такой страховой программе.

2.5. Прогноз развития рынка страхования недвижимости в Российской Федерации

В 2014-2015 г. рост рынка страхования недвижимости столкнулся с суровой реальностью – экономическим кризисом и ухудшением макроэкономической ситуации в стране, что не могло не оказать своего негативного влияния на его развитие. В таких условиях руководители страховых компаний стараются больше внимания уделить сохранению рентабельности за счет сокращения расходов. Компании занимаются активным уменьшением расходов на заработную плату персоналу, операционные расходы, стараются замедлить свое развитие в заведомо убыточных регионах, а также пытаются освоить новые каналы продаж, такие как Интернет. Мелкие компании, не имеющие достаточно объемных страховых резервов, находятся на грани банкротства и отзыва лицензий, в то время как крупные компании готовятся к захвату этой доли рынка. По сравнению с 2013 годом, когда компании занимались ростом выручки конкретно с каждого клиента путем улучшения качества предоставляемых услуг, а также привлечением новых клиентов, в 2014 и начале 2015 года все силы уходят на удержание уже привлеченных клиентов. Итогом этого становится замедление темпов роста, который можно пронаблюдать на диаграмме. Таким образом, мы можем заметить, что темпы роста премий у компаний, занимающих лидирующие позиции на рынке, практически не сократились. Рост премий среди компаний, занимающих 10 первых позиций на рынке снизился с 11 процентов до 7, а в топе 11-20 темп роста остался в районе 5 процентов. Что касается остальных компаний, тут заметны сильные ухудшения. В 2013 году их рост был около 15 процентов, в то время как на 2014 год он равняется всего 2 процентам. Небольшой ресурс мелких страховых компаний в сочетании с большим количеством убыточных операций привел к консолидации рынка за счет мелких игроков. Эксперты предполагают, что в 2015 году

ситуация будет развиваться таким же образом, и рынок страхования недвижимости будет расти только за счет крупных и опытных страховщиков. Эту тенденцию можно пронаблюдать на рисунке 2.4.

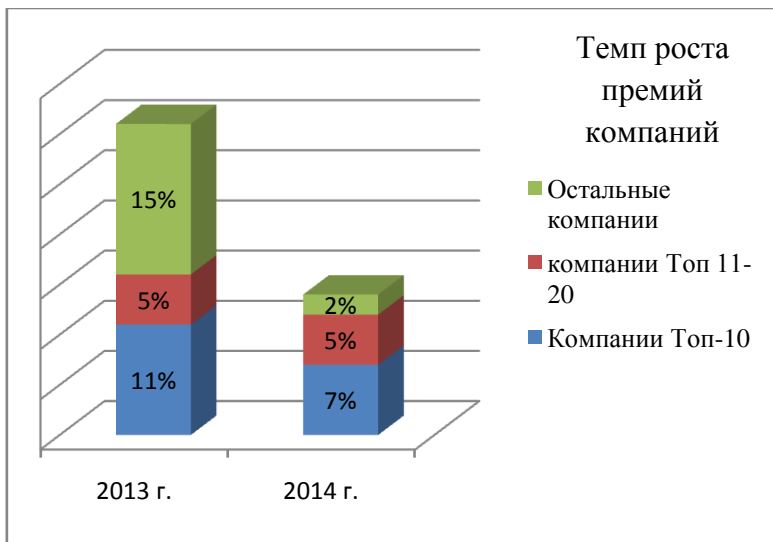


Рисунок 2.4. Темп роста премий компаний в 2013-2014 гг.

Говоря о компаниях малого и среднего бизнеса, стоит выделить основные причины, влияющие на низкий спрос у страхователей. Процентное отношение этих факторов показано на рисунке 2.5.

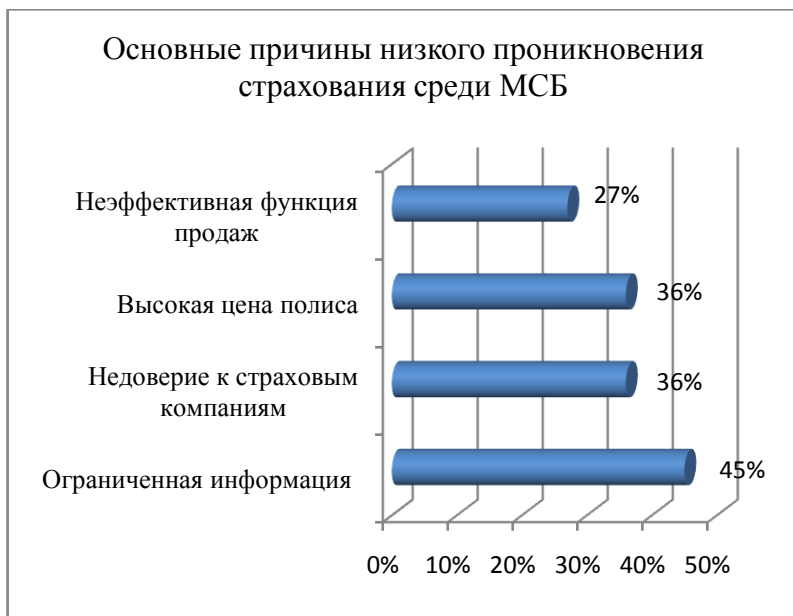


Рисунок 2.5. Основные причины низкого проникновения страхования среди компаний малого и среднего бизнеса.

Логичными решениями этой проблемы могут быть повышение информации о компаниях, активные маркетинговые операции и улучшение клиентского обслуживания. Но, к сожалению, такие действия требуют немаленьких финансовых вложений, что является практически невозможным условием для таких компаний. Поэтому большинство аналитиков прогнозируют резкое сокращение таких компаний в 2015 году.

Исследовательский центр Росгосстраха провел опрос специалистов в сфере страхования на вопрос ожиданий по объемам собранной премии и показателю убыточности на 2015 год. Результаты в сфере страхования недвижимости представлены на следующих рисунках 2.6. и 2.7.



Рисунок 2.6. Ожидания по объемам собранной премии в страховании недвижимости на 2015 год.

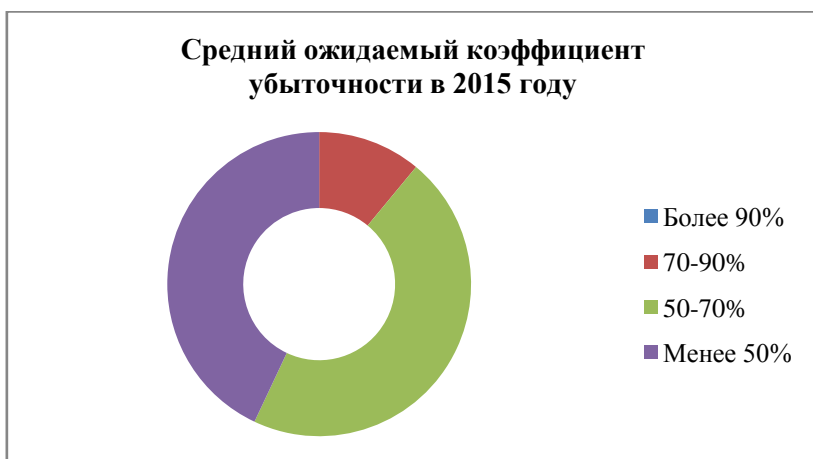


Рисунок 2.7. Средний ожидаемый коэффициент убыточности в 2015 году

Таким образом, мы видим, что, смотря на сложившуюся ситуацию в стране, большинство страховщиков прогнозируют практически нулевой рост страховых премий и высокий процент убыточных сделок. Однако страхование имущества все еще является одним из самых востребованных видов страхования по итогам первого квартала 2015 года.

Страхование имущества, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию в России и множество проблем, страхование имущества занимает достойную пятую позицию на рынке страховых услуг в РФ (см. рис. 2.8.). Сделки с имуществом, а в частности с недвижимостью, не пользуются таким спросом как, например, медицинское страхование или автострахование, но сделки по данному виду страхования являются самыми прибыльными для страховщиков и вносят довольно крупную сумму в прибыль страховых компаний.

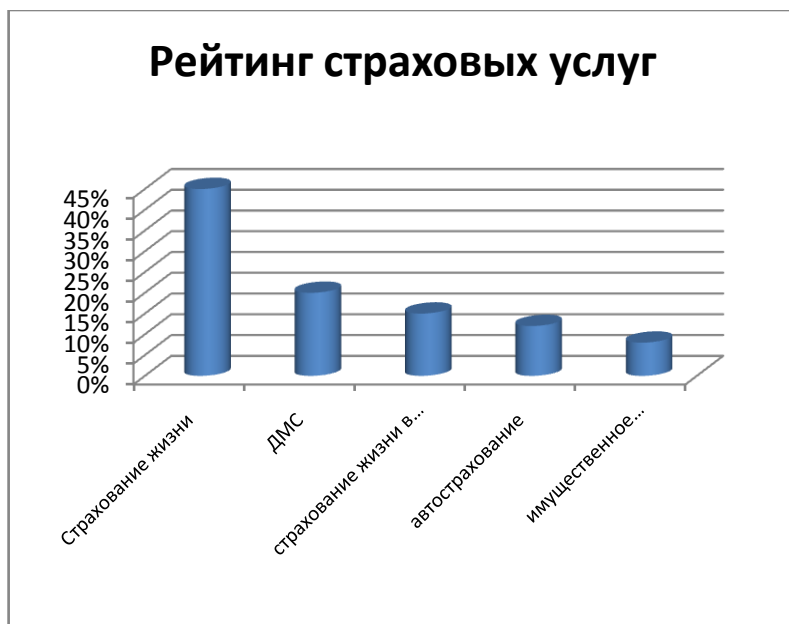


Рисунок 2.8. Рейтинг страховых услуг в первом квартале 2015 года

На сегодняшний день сегмент страхования недвижимости в Российской Федерации практически не развивается вследствие экономического кризиса и его последствий, а также общей финансовой нестабильности и непросвещенности населения. По мнению многих экспертов и аналитиков, рост рынка недвижимого страхования в Российской Федерации на конец 2015 будет равен нулю, сумма взносов будет равна 34 млрд. рублей, как и в прошлом году, ситуация может улучшиться после попытки государства с помощью нововведения в Гражданском Кодексе сделать страхование

недвижимости более массовым. Но ситуация неоднозначна. Закон, вероятно, увеличит количество застрахованной собственности, укрепив государственный бюджет сокращением средств на возмещения ущерба, причиненного населению вследствие стихийных бедствий. Но пока не будут введены более серьезные меры, которые сделают страхование недвижимости полностью обязательным, кардинальных изменений в этой сфере страхования не будет. Многие наши граждане принципиально отказываются от страхования недвижимости, пытаясь таким образом снизить неоправданно высокие расходы на страхование.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель работы – провести анализ рынка страхования недвижимости в современной России, выявить основные проблемы в данной сфере страхования, а также рассмотреть направления совершенствования рынка и изучить дальнейшие перспективы в страховании недвижимости – выполнена.

Решены задачи:

- определить сущность и значение имущественного страхования;
- рассмотреть виды и особенности имущественного страхования;
- дать характеристику рынка имущественного страхования в Российской Федерации;
- привести характеристику и анализ рынка страхования недвижимости в Российской Федерации;
- изучить виды страхования недвижимости;
- выявить проблемы, связанные со страхованием недвижимости в современном российском обществе;
- определить пути совершенствования рынка и решения проблем в сфере страховых отношений;
- рассмотреть основные тенденции на рынке страхования недвижимости, а также перспективы его развития.

В первой части бакалаврской работы изучены теоретические основы имущественного страхования, основные термины и определения, принципы, на которых строится организация страхового дела, дана характеристика рынка страхования, имущества, рассмотрены основные правила и особенности договора страхования имущества.

Страхование является важнейшей сферой деятельности в экономической и социальной областях. Оно способствует поддержанию стабильно деятельности предприятия, гарантируют гражданам общества достойную жизнь, обеспечивает сохранность доходов и имущества. Страхование принято классифицировать на имущественное. Личное и страхование ответственности.

Роль имущественного страхования в общей системе страхования очень велика. Имущественное страхование обеспечивает гражданам защиту их собственности, удовлетворяя одну из важнейших человеческих потребностей – потребность в безопасности своего жилья. Для целей страхования принято делить имущественное страхование на страхование имущества юридических лиц, страхование

имущества физических лиц, страхование имущества сельскохозяйственных предприятий и страхование транспортного имущества. А также классификация по видам имущества – на страхование движимого имущества и страхование недвижимости.

Определены основные этапы заключения страхового договора, изучены принципы формирования страховых тарифов, а также рассмотрены особенности имущественного страхования, изучены документы, на основании которых должна определяться основная стоимость имущества.

Во второй главе изучено понятие страхования недвижимости, представлены классификации страхования недвижимости. Рассмотрены страховые случаи и страховые риски, связанные со страхованием недвижимости.

Страхование недвижимости является относительно новой и неразвитой сферой страхования, в которой еще имеется много неразрешимых проблем. Этот вид страхования является добровольным, но ввиду увеличившегося количества стихийных бедствий интерес к этому виду страхования, как у страхователей, так и у страховщиков тоже возрастает.

В главе представлен анализ и характеристика рынка страхования недвижимости, изучены самые востребованные виды страхования недвижимости, такие как огневое страхование, страхование загородных домов. Проанализированы результаты социологических исследований, изучена деятельность страховых компаний на рынке страхования недвижимости.

В главе выявлены основные проблемы страхования недвижимости в современной России. Такими проблемами является снижение покупательной способности, уверенность населения в получении материальной помощи от государства, отсутствие квалифицированных специалистов и сложность процедуры страхования недвижимости.

Найдены пути совершенствования рынка страхования недвижимости. Решениями проблем будут являться повышение активности лидирующих страховых компаний, улучшение клиентского обслуживания, расширение линейки коробочных продуктов, просвещение общества и нововведения в законодательстве.

Сделан прогноз развития рынка страхования недвижимости в России на 2015 год. В 2015 году прогнозируется нулевой рост страховых премий в страховании недвижимости, высокий процент убыточных сделок, банкротство страховых компаний малого и среднего бизнеса. Сумма страховых взносов будет находиться на

отметке, не превышающей показатель прошлого года – 34 млрд. рублей. Также ситуация может измениться вследствие введения в законодательство поправок к закону о страховании недвижимости, более серьезного контроля страхового бизнеса в данной сфере, а также попыток сделать страхование недвижимости более массовым.

На сегодняшний день сегмент страхования недвижимости в Российской Федерации практически не развивается вследствие экономического кризиса и его последствий, а также общей финансовой нестабильности и непросвещенности населения. По мнению многих экспертов и аналитиков, рост рынка недвижимого страхования в Российской Федерации на конец 2015 будет равен нулю, сумма взносов будет равна 34 млрд. рублей, как и в прошлом году, ситуация может улучшиться после попытки государства с помощью нововведения в Гражданском Кодексе сделать страхование недвижимости более массовым. Но ситуация неоднозначна. Закон, вероятно, увеличит количество застрахованной собственности, укрепив государственный бюджет сокращением средств на возмещения ущерба, причиненного населению вследствие стихийных бедствий. Но пока не будут введены более серьезные меры, которые сделают страхование недвижимости полностью обязательным, кардинальных изменений в этой сфере страхования не будет. Многие наши граждане принципиально отказываются от страхования недвижимости, пытаясь таким образом снизить неоправданно высокие расходы на страхование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 27 ноября 1994 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации (с изменениями на 8 марта 2015 года)».
2. Федеральный закон от 23.12.2003 № 172-ФЗ « О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации».
3. Статья 130 «Недвижимые и движимые вещи» // Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 6 «Общие положения»
4. Статья 929 «Договор имущественного страхования» // Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 48 «Страхование»
5. Статья 930 «Страхование имущества» // Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 48 «Страхование»
6. Статья 951 «Последствия страхования сверх страховой стоимости» // Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1, глава 48 «Страхование»
7. Статья 158 «Кража» // Уголовный кодекс Российской Федерации
8. Базанов А.Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России // Страховое дело. – 2012. - №9. – с.36-45
9. Галаева Л.А. Страховые риски и страховые случаи как правовые понятия // Трудовое право. – 2009. - №7. – с.92-94.
10. Гасников К.Д. Страхование риска утраты прав на недвижимое имущество // Журн. Рос.права. – 2008. - № 5. – с. 73-73.
11. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – М.: АНКИЛ, 2010. – 180 с.
12. Жук И.Н. Развитие рынка страхования в условиях глобализации экономики // Страховое дело. – 2010. - №7. – с.3-9.
13. Климова М.А. Страхование, - М.:Владос, 2012. – 385 с.
14. Морозко Н.И. Развитие страхового сектора России в условиях инновационной экономики / Н.И. Морозко, В.Ю.Диденко // Нац. Интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №19. – с.50-53.
15. Русецкая Э.А. Взаимосвязь качественного образования и развития страхового рынка в системе обеспечения экономической безопасности страны // Страховое дело. – 2012. – №8. – с.3-6.
16. Рыбаков С.И. Отечественное страхование в процессе его интеграции в мировой рынок // Финансы. – 2012. - №5. – с.39-42.

17. Рыжкин И.И. Новая система возмещения вреда в строительстве и страховании // Страховое дело. – 2012. – «9. – с.35-37.
18. Синяева Т. Пять шагов к оценке рисков // Охрана труда и соц.страхование. – 2012. – №2. – с. 24-31.
19. Супрун Н.В. Капитализация страховых компаний и ее значение для развития страхового рынка // Страховое дело. – 2013. – №8. – с.33-42.
20. Тимофеев В.В. К вопросу о сущности страхования // Гражданское право. – 2009. - №2. – с.12-40.
21. Шахов В.В. Страхование. М.:ЮНИТИ-ДАНА,2011 г.- 509 стр.
22. Официальный сайт Всероссийского союза страховщиков // <http://www.ins-union.ru>.