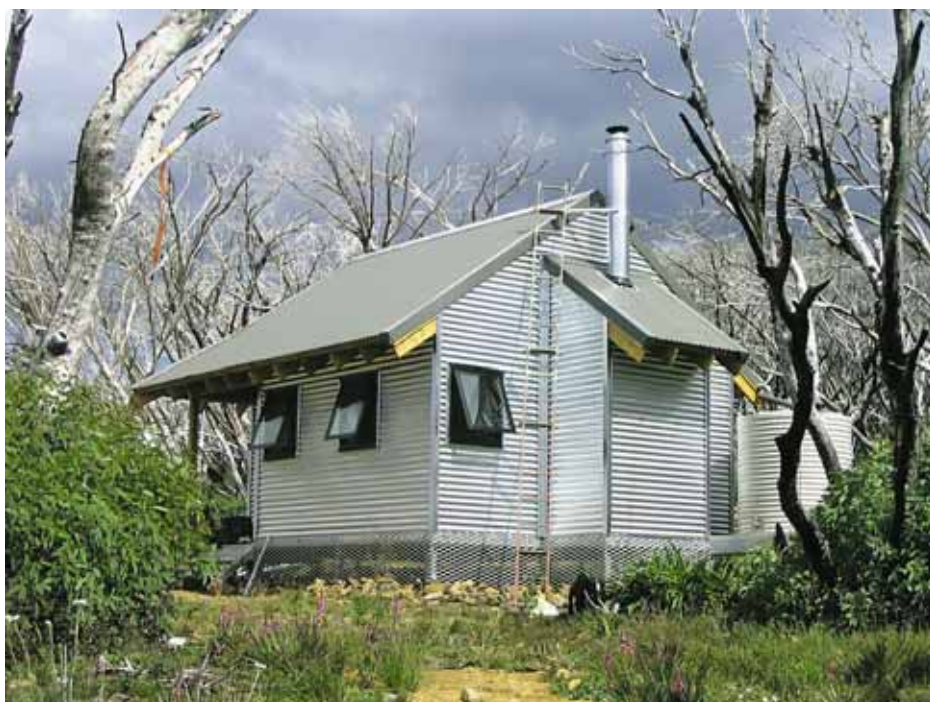


Дом под зонтом

Пик квартирных краж приходится на период летних месяцев. Всего за год в Петербурге и Ленобласти совершается около 9 тыс. подобных преступлений. Именно поэтому важно, уезжая в отпуск, обеспечить своему жилью защиту, обратившись к профессиональным охранным структурам или в страховую компанию.



Сегодня в Петербурге лишь единичные охранные фирмы и не более трех десятков страховых компаний предлагают такие краткосрочные программы. Представители некоторых из них приняли участие в «круглом столе» 29 июня 2007 года в Гранд Отеле Европа.

Финансовая защита

Участники дискуссии отметили рост спроса на краткосрочные программы страхования на уровне 15-30% в год, хотя в абсолютных цифрах среднестатистическая страховая компания заключает таких договоров не более 200 в год. В целом ситуация такова, что страхование квартир и имущества даже сроком на 1 год – стандартное предложение от страховой компании – до

сих пор не стало нормой для большинства владельцев недвижимости.

Основными потребителями данного страхового продукта являются, безусловно, представители среднего класса, коего у нас подавляющее большинство среди страхователей. Этот вид полиса активно продвигают страховые агенты. Покупателями становятся те обеспеченные люди, кто, по выражению представителя Всероссийского союза страховщиков Петра Щербакова, «борется между жадностью и желанием подстелить соломку».

«Убыточность по имущественному страхованию в среднем составляет 10%, что является вполне приличным показателем. Хотя при потенциальном росте именно этого вида страхования даже показатель в 30% является

совершенно допустимым», – отметил Евгений Тюменцев, заместитель директора компании «УралСиб» (Санкт-Петербург). Однако страховые компании не стремятся сделать данный продукт, включая краткосрочные его вариации, массовым, поскольку это неизбежно вызовет пропорциональное увеличение мошенничества и рост издержек самих страховых компаний (СК),

В качестве примера в процессе дискуссии была взята защита типовой квартиры: 3 комнаты, площадь 100 м, – стоимостью \$300 тыс. Страховой тариф за год в среднем за имущество, конструктив и отделку составляет \$350. А тариф за месяц – 15% от стоимости годового полиса, то есть около \$50-90.

что, в свою очередь, приведет к росту тарифов и т. д.

Физическая охрана

На том же примере руководитель охранного предприятия ФТ Ярослав Соковнин показал возможности физической охраны квартиры. Так, при покупке и установке сигнализации лишь на 1 месяц – минимальный срок, на который устанавливается сигнализация, – полная «смета» составит 4700 руб., включая 1 тыс. руб. – стоимость самого оборудования (примерно, поскольку за точку отсчета взята все та же 100-метровая 3-комнатная квартира), 3 тыс. – его установка, 700 руб. – абонентская месячная оплата. При решении и в дальнейшем пользоваться сигнализацией, ежемесячные расходы составят, соответственно, 700 руб. (для загородных строений абонплата – 1,5 тыс. руб.).

Другой вариант обеспечения физической охраны на короткий срок – аренда оборудования. Соответственно, стоимость снижается на 1 тыс. руб.

Кроме того, в случае срабатывания сигнализации, в течение 10 минут (а реально 5-7 минут) на объект прибывает экипаж с группой захвата. Причем компания «ФТ», специализируясь на охранной технике, не располагает собственным парком машин с экипажами, а профессионально занимается мониторингом городского рынка, что позволяет ей без помощи УВО сотрудничать с партнерами – охранными фирмами, специализирующимися именно на обеспечении