

По итогам 2013 года рынок ОСАГО и каско на Северо-Западе в среднем может вырасти всего лишь на 5–10%. Это связано с падением продаж новых автомобилей и снижением интереса к рынку ОСАГО.

По словам Владислава Анисимова, заместителя директора по партнерским продажам Северо-Западной дирекции СК «Альянс», рынок автострахования напрямую связан с продажами новых транспортных средства, а здесь ситуация складывается негативно: двадцатипроцентный рост продаж автомобилей 2012 года сменился падением объема продаж в 2013 году. Этот факт негативно сказывается на рынке каско и ОСАГО, где уже наметилось снижение темпов роста.

Владимир Храбрый, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, считает, что сегменты каско и ОСАГО – одни из самых массовых в страховой рознице, соответственно, различного рода проблемы здесь возникают гораздо чаще. Если говорить о каско, то здесь страховым компаниям необходимо решать целый ряд задач: формировать качественный пул партнерских СТО для проведения ремонтных работ, отлаживать внутренние процессы для обеспечения выплат в установленные договором сроки, стимулировать сбыт, насыщать программы необходимыми дополнительными услугами (такими как техпомощь на дороге, предоставление подменного автомобиля на период ремонта).

Особого внимания заслуживает тема мошенничеств. В рамках добровольных программ автострахования компании нередко сталкиваются с фактами завышения размеров ущерба, инсценировки ДТП. Такие факты необходимо отслеживать и пресекать на постоянной основе, чтобы не допускать необоснованных выплат. Что касается ОСАГО, то здесь на сегодняшний день проблем достаточно много. Система обязательного страхования автогражданской ответственности находится в критическом состоянии, и пока не принято никаких решений, которые могли бы исправить ситуацию. Необходимость корректировки тарифов и лимитов по ОСАГО давно назрела, и откладывать этот шаг – значит только усугублять проблемы рынка и страховой отрасли в целом.

«Самые большие проблемы страховщикам в области каско сейчас создают решения судебных органов, такие как решение Верховного суда об обязательности выплат по каско, например, в случаях «забывания» ключей, документов в машине, незакрытия дверей автомобилей и прочих сомнительных ситуаций, которые страховщики в правилах

добровольного страхования указывали в качестве исключений по выплатам. Ведь страховщики рассчитывали тарифы по каско и заключали договоры, подчеркиваю, добровольного страхования, принимая во внимание частотность наступления различных ситуаций, на старых условиях. Теперь же, если позиция судебных органов не изменится, придется пересчитывать тарифы по каско в сторону их увеличения. Решается эта проблема путем селекции клиентов и поднятия тарифов», – рассказал Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия».

С ним согласен и Владислав Анисимов. По его мнению, основная проблема, с которой столкнулись страховщики, – это рост выплат, связанный с позицией Верховного суда в части признания события страховым. Практически все крупные страховщики внесли изменения в правила страхования в части формулировок рисков, которые покрываются страховым полисом. Что касается ОСАГО, то здесь ключевая проблема – рост убыточности при неизменных с 2003 года тарифах, а также распространение закона «О защите прав потребителей» на судебные споры по ОСАГО. Как результат – крупные страховщики начали ограничивать продажи ОСАГО, а некоторые и вовсе уходят из отдельных регионов Северо-Запада, где ситуация с убыточностью просто катастрофическая.

По словам Дениса Чигарева, директора управления андеррайтинга автострахования компании «Ренессанс-Страхование», главные проблемы рынка каско на сегодня – стагнация спроса и рост убыточности, в том числе и вследствие ряда судебных решений. Пересматривается стандартная судебная практика по делам, связанным с исключениями по договорам каско и даже по договорам ОСАГО. «Из недавних примеров – недавнее решение Мосгорсуда, обязавшее компанию «РЕСО-Гарантия» оплатить ущерб по прямому возмещению по ОСАГО вследствие ДТП, виновник которого скрылся (суд вообще не принял во внимание, был ли этот неизвестный виновник застрахован). Это касается также угонов автомобилей вместе с документами и ключами, оплаты ущерба, причиненного водителем, не внесенным в полис. Решение для страховых компаний, вероятно, лежит в области инициатив изменений действующего законодательства, постепенном росте тарифов, снижении активности в наиболее проблемных регионах, о чем уже объявили несколько компаний», – рассказал он.

По итогам 2012 года страховые компании на Северо-Западе собрали по каско около 30 млрд рублей страховых премий. При этом на Петербург пришлось около 80% собранных премий. По итогам шести месяцев текущего года собрано около 15 млрд рублей, доля Петербурга – около 83%. Рынок ОСАГО Северо-Запада оценивается в 13,5 млрд рублей, из них на Санкт-Петербург приходится 7,6 млрд рублей.

По словам Сергея Мотовилова, заместителя генерального директора по автострахованию СК «Капитал-Полис», по итогам 2012 года тройка лидеров по сборам по каско выглядела так: «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах» и «Ренессанс-Страхование».

«В секторе каско ситуация мало изменилась, а вот картина рынка ОСАГО активно перекраивается. Крупные стабильные страховщики, которые исправно платят по страховым случаям и компенсируют ущерб в полном объеме, терпят огромные убытки и не могут себе позволить работать по ОСАГО в прежних объемах. Соответственно, те компании, которые еще два-три года назад были в лидерах, сейчас сокращают долю ОСАГО в своих портфелях и покидают первые строчки рейтингов», – считает Владимир Храбрых.

«С большой долей вероятности можно утверждать, что и по итогам текущего года эти компании оставят за собой лидирующие позиции, – продолжает он. – В последнее время одной из серьезных проблем для страховщиков стали так называемые «автоюристы», которые, пользуясь несовершенством нашего законодательства, пытаются через суд получить не только страховое возмещение, но и огромные неустойки».

В настоящее время страховые компании активно привлекают новых и удерживают старых клиентов с помощью скидок. В разных вариантах программ каско стоимость полиса можно снизить за счет установки спутниковой системы, применения франшизы, выбора опции сокращенного ущерба, отсутствия обращений в предыдущий страховой период. Тарифы в ОСАГО фиксированные, однако скидку можно получить за счет разных коэффициентов, которые присваиваются на основании истории страховых случаев. Спрос на продукты со скидкой по отношению к базовым тарифам стал очень быстро расти во время недавнего кризиса. Тогда доля таких договоров в портфеле увеличилась примерно в три раза и сейчас сохраняется примерно на том же уровне. Клиенты для снижения стоимости полиса стали активнее использовать франшизы, например, франшизу виновника. Это полис каско со скидкой 30% по сравнению с ценой такого же полиса без франшизы, который предусматривает использование франшизы только в том случае, если виновен клиент. Сейчас полисы каско с бюджетосберегающими опциями покупает каждый пятый клиент.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 218, 27.11.13

Автор: Иванова М.