

Те, кто увлеченно следил за реформой «автогражданки», пропустили рост цен на каско. С начала года цены на эти полисы взлетели на 20–40%, а в убыточных для страховщиков регионах – на все 100%. Осенью подорожает и ОСАГО, но тут есть нюанс: в результате одни автовладельцы смогут о каско забыть, а другие – покупать его на порядок дешевле.

В июле реформу «автогражданки» одобрил Совет Федерации. Ряд поправок в закон «Об ОСАГО» вступит в силу уже через 10 дней после официальной публикации документа, и с 1 сентября цены на ОСАГО могут вырасти. Тарифы – самый больной вопрос реформы «автогражданки», тем более что до сих пор непонятно, насколько она подорожает. Все остальное водители должны принять на ура.

С 1 октября выплаты по имущественному ущербу от ДТП увеличатся до 400 тыс. руб. с нынешних 120 тыс. С 1 апреля выплаты по ущербу здоровью и жизни составят 500 тыс. руб. на каждого пострадавшего в ДТП вместо 160 тыс. руб. на всех. Максимальный износ деталей при расчете выплаты будет учитываться как 50%, а не 80%, как сегодня. Кроме того, водителям, машины которых оборудованы спутниковой системой, будет проще оформлять ДТП без вызова ГИБДД (европротокол), потому что максимальные страховые выплаты вырастут здесь с 25 тыс. руб. до 50 тыс. руб., а для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области – до 400 тыс. руб.

Таким изменениям автовладельцы не могут не радоваться. Они и рады: более 52% водителей, опрошенных в рамках исследования холдинга «Ромир» в наиболее убыточных с точки зрения ОСАГО регионах РФ, высказались за проведение реформы. За увеличение объемов выплат по «автогражданке» тоже голосует большинство, причем это большинство понимает, что роста тарифов и стоимости полисов «автогражданки» не избежать. Тем более что благодаря затянувшемуся публичному спору между правительством и страховщиками 82% опрошенных слышали о грядущем повышении тарифов в ОСАГО.

Правда, каждый пятый (21%) готов вообще ОСАГО не покупать, но при этом, видимо, ездить. А каждый десятый согласен приобрести липовый полис ОСАГО (10%), чтобы страховщики окончательно перестали спать спокойно, потому что в результате реформы они станут отвечать за все липовые бланки с брендом своей компании так же, как если бы они были настоящими (если только страховщик заранее не заявит об их хищении). И еще 76% опрошенных автовладельцев заявили о необходимости введения льгот для малообеспеченных категорий граждан на рынке ОСАГО. То есть ЦБ, которому

еще предстоит установить новый тариф, нужно будет решить непростую задачу.

Дело в каско

«Страхование – это не хлеб! Это не продукт первичного спроса», – отвечает топ-менеджер крупной страховой компании на вопрос, почему бы страховщикам не повышать, а снижать цены, чтобы развивать страхование. Страховщиков, которые всем рынком сидят и ждут решения ЦБ по тарифам ОСАГО, можно понять. Ведь никому не приходит в голову требовать введения бесплатных талонов на бензин для малообеспеченных граждан. А скидку в ОСАГО и так получишь, если едешь без аварий.

Можно обвинять страховщиков в паникерстве, но есть цифры, показывающие, как у них обстоят дела. В 2013 году рост всего рынка страхования заметно замедлился: 11,4% против 22% в 2012 году. А ряд крупных автостраховщиков зафиксировали драматическое сокращение чистой прибыли. В частности, у ВСК по сравнению с 2012 годом она снизилась на 43,7%, у «РЕСО-Гарантии» – на 62,15%, у «Ингосстраха» на – 71,66%, а у «АльфаСтрахования» – на 99,57%.

Параллельно дорожали полисы каско. «Рынок был вынужден увеличить тариф по каско. Повышение составило 30–40%», – рассказывает руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» Илья Григорьев. «Напрямую убыточность по ОСАГО не оказывает влияния на тарифы по каско, если только не строить модель развития бизнеса, связанную с кроссом одного вида за счет другого», – поясняет директор центра андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов. «Заметным влияние ОСАГО на каско станет только, когда проникновение каско увеличится с нынешних 10–12% автомобилей хотя бы до 50–60%, – говорит гендиректор ОАО «Росгосстрах» Дмитрий Маркаров. – В последнее же время наблюдалось сразу несколько факторов, влияющих на убыточность каско, – это удорожание автомобилей и, соответственно, запасных частей и рост стоимости ремонтных работ».

Причем изменения в валютном курсе в первой половине года, по словам Ильи Григорьева, повлияли на тарифы каско не столь уж значительно – в отличие от автоюристов, которые, «сняв сливки в ОСАГО, переключились на каско»; их успехи в судах вынуждают страховщиков задираť тариф куда сильнее. «Страховщики вынуждены производить выплаты даже за те опции, которые страхователь не покупал в

рамках своего договора страхования», – рассказывает Дмитрий Маркаров. «Например, мы вынуждены платить по угонам автомобилей без предоставления комплектов ключей, оригиналов документов. Мы платим за водителей, которые не вписаны в полис, по договорам с просроченными сроками оплаты, компенсируем утрату товарной стоимости и т.п.», – перечисляет Григорьев.

По его словам, количество угонов по некоторым маркам автомобилей увеличилось в несколько раз: «Например, примерно в 10 раз чаще стали угонять модели Land Rover. Конечно, это повысило цену страховки для этой достаточно популярной сейчас марки». К тому же из-за экономических неурядиц народ валом повалил к страховщикам, чтобы заявлять случаи, на которые раньше не обращали внимания, вроде мелких царапин.

В результате цены на каско выросли для всех, в том числе для безупречных водителей. Для владельцев кредитных авто, которые и составляют значительную часть покупателей каско, это особенно неприятная новость – приобретать полисы их обязывают банки. В то время как, по оценкам гендиректора «БИН Страхования» Михаила Манчурака, «доля кредитных ТС на рынке каско составляет примерно 60%».

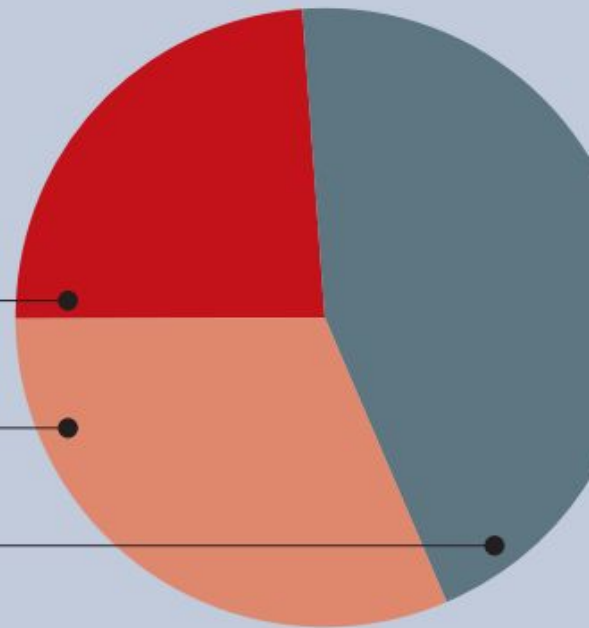
Вы страхуете свой автомобиль по каско?

По данным опроса на сайте журнала
«Коммерсантъ-Деньги»
(www.kommersant.ru/money/)
с 2 по 10 июля 2014 года
(6757 человек).

Да, всегда (24,1%)

Да, пока новый (31,2%)

Нет (44,7%)



Всеобщая оптимизация

«Надо отдать должное эффективности менеджеров страховых компаний. Они очень жестко продавливают автодилеров, чтобы те увеличивали скидки на запчасти и снижали стоимость нормочасов», – отмечает вице-президент ГК «АвтоСпецЦентр» Владимир Моженков. Он напоминает, что, по подсчетам Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи легковушек в России сократились в июне на 17,3%, а по итогам года падение может составить 12%. Что касается роста цен на автомобили, то, по его словам, не все так однозначно. «Цены на «ВАЗы» действительно выросли, а вот средняя стоимость Audi снижается третий год подряд. Mercedes, да, подорожали, зато средняя стоимость Porsche, напротив, уменьшилась», – рассказывает Владимир Моженков, который полагает, что страховые компании пытаются компенсировать свои потери в прибыли как за счет потребителей, так и за счет продавцов машин.

Желание вполне справедливое. Другое дело, что автовладельцам, наоборот, очень хочется оптимизировать свои расходы за счет страховых компаний. И в самом ближайшем будущем и у тех и у других появится шанс, так сказать, найти компромисс. «Реформа ОСАГО (увеличение лимитов и страховых премий) напрямую повлияет не на стоимость каско, а на количество заключаемых договоров каско. В первую очередь их станет меньше в сегменте бюджетных авто. Водители-владельцы ТС стоимостью менее 400 тыс. руб., скорее всего, вообще перестанут покупать каско, поскольку в случае ДТП не по их вине ущерб будет полностью возмещен по полису ОСАГО», – рассказывает Михаил Манчурак. Кроме того, по его мнению, рост лимитов в ОСАГО может заставить задуматься об отказе от каско и безаварийных владельцев машин в сегменте от 500 тыс. до 1 млн руб. «Вырастет доля страховых продуктов каско с франшизой в размере лимитов по ОСАГО, стоимость которых существенно ниже стоимости полного каско», – прогнозирует Михаил Манчурак. То есть идея в том, чтобы ущерб до 400 тыс. руб. покрывался за счет ОСАГО, в таком случае эта франшиза по каско позволит увеличить выплаты по страховке в несколько раз.

По словам Манчурака, такой полис для относительно дорогой машины может стоить 5–10 тыс. руб., или в 10 раз меньше полного каско. Страховка с франшизой является абсолютной нормой в западных странах, напоминает Илья Григорьев. Он тоже предсказывает широкое распространение страхования с франшизой, а также продуктов, которые покрывают определенный набор рисков, например угон или уничтожение. «Так как «полный» продукт будет стоить довольно дорого, автовладельцы будут оптимизировать расходы на страхование, – уверен Илья Григорьев. – Мы уже видим рост спроса на продукт, который в нашей компании называется «50x50+», –

покрывающий определенный набор опций».

Впрочем, окончательно цивилизованным страховым рынком станет, когда страховщики создадут единую базу страховых историй. Согласно поправкам в закон «Об ОСАГО», такую информационную систему должны сделать к 1 января 2015 года. Тогда страховые компании смогут считать тариф каско не как «среднюю температуру по больнице» для 40-летних мужчин в Южном федеральном округе, а выставлять индивидуальный тариф, в зависимости от того, как хорошо и как много ездит клиент.

И кстати, подобные продукты на рынке уже есть. К примеру, страховая группа «УралСиб» запустила продукт «Точное каско». «Его особенность – использование телематического устройства (система мониторинга. – «Деньги»)», – рассказывает руководитель департамента по страхованию имущества и автострахованию СГ «УралСиб» Мария Барсова.

Для сбора статистики страховщики бесплатно выдают клиенту устройство и подключают его к автомобилю на три месяца. И по таким параметрам, как пробег, количество опасных маневров, время поездки, превышение скорости рассчитывают рейтинг безопасности конкретного водителя. «Это позволяет аккуратным водителям получать скидки до 50% на второй платеж по каско, а нам – держать убыточность под контролем», – рассказывает Мария Барсова. Кстати, первая статистика у страховщиков уже есть. «К сожалению, пока наши водители не самые аккуратные, поэтому средний размер скидки – всего 17%», – добавляет она.

Кстати, то, что спор по тарифам ОСАГО затянулся, похоже, к лучшему. Пока нет единой базы страховых историй, говорить о достаточности или недостаточности тарифов не совсем корректно. Но, в конце концов, это и в интересах автовладельцев, чтобы сами страховщики пережили реформу «автогражданки». Потому что более 90% респондентов в исследовании «Ромира» полагают, что ОСАГО необходимо сохранить.

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 28, 21.07.14

Авторы: Глушенкова М., Брындина В.