

*Франшиза на 90 тыс. руб., отсутствие страховки на зеркала, стекла и бампер – кризис радикально преобразил сектор каско, главным его достоинством стал аскетизм. После почти двукратного роста тарифов страховщики привлекают клиентов предложениями, цены по которым получаются вдвое ниже докризисных.*

Последние два года страховщики регулярно пересматривали ценовую политику каско. «Основной рост тарифов пришелся на 2014 год, когда он достигал 100% по отдельным моделям и категориям водителей. В 2015 году были скорее коррекции, причем разнонаправленные, то есть у ряда страховщиков можно было видеть как повышение, так и снижение тарифов», – рассказывает первый заместитель гендиректора «ВТБ Страхования» Олег Меркулов.

По статистике ЦБ, средняя премия в каско в 2015 году выросла на 7,2 тыс. руб., до 49,1 тыс. руб. Несмотря на это, объем страховых премий сократился на 14,6%, до 187,2 млрд руб. Компании заключили 3,812 млн договоров по каско в прошлом году, снижение здесь составило 27%.

Главной причиной сокращения объема взносов стало падение авторынка – по данным аналитического агентства «Автостат», продажи новых автомобилей в 2015 году упали на 36%. В итоге сборы по ОСАГО впервые превысили сборы по автокаска: 218,7 млрд против 187,2 млрд руб.

Страховщики указывают, что в кризис автовладельцы либо отказываются от покупки нового автомобиля, либо не пролонгируют полис. «Проблему усугубляет рост цен на автозапчасти и услуги станций техобслуживания, страховщики вынуждены повышать стоимость каско, которая на 80% складывается из этих двух составляющих; клиенты же, со своей стороны, заинтересованы в скидках и других способах экономии», – говорит глава дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.

По его словам, тарифы по программам каско в целом следовали за повышением цен на автозапчасти (из-за курсовых колебаний), а также на услуги сервисных центров. «Динамика зависела от конкретных марок и моделей автомобилей: для одних тарифы падали, для других, напротив, росли. В конце года преобладал тренд на понижение тарифов, основной причиной стало сокращение частотности страховых случаев», –

говорит он. По оценкам Олега Меркулова, тарифы корректировались в пределах 10%. Сокращение же количества страховых случаев связано вовсе не с тем, что водители стали аккуратнее ездить, они просто стали меньше обращаться к страховщикам из-за распространения в каско франшизы – это опция полиса, согласно которой определенная часть убытка оплачивается страхователем.

### ***Игра на экономии***

Страховые компании быстро обратили желание автомобилистов сэкономить в свою пользу. В итоге на рынке резко увеличился спрос на полисы с франшизой. «До 50% новых продаж приходится именно на такие продукты, кроме того, есть спрос на программы мини-каска – с усеченным набором рисков», – говорит заместитель гендиректора «Либерти Страхование» Александр Потитов.

«Увеличение доли продаж с франшизой за последний год стало основным заметным трендом – в некоторых случаях она доходит до 70%», – отмечает директор по развитию страхования компании «МАКС» Сергей Печников. Как рассказывает управляющий продуктом управления розничного страхования «РЕСО-Гарантии» Екатерина Захарова, среди возобновленных договоров франшиза встречается чуть реже – доля полисов каско с франшизой составляет около 53%, тогда как ее доля в новых договорах – почти 60%. «Для сравнения: в докризисный период полисов каско с франшизой было не больше 30%», – добавляет она.

Учитывая эту тенденцию, страховые компании расширили линейку доступных франшиз, доведя их размер до 45–90 тыс. руб., что делает полис гораздо доступнее для водителя. «Скидка на полис с франшизой 90 тыс. руб., например, достигает 80%, при этом покрываются крупные убытки, а при хищении автомобиля выплата будет организована без учета франшизы», – поясняет Екатерина Захарова.

Большинство водителей, впрочем, пока не готовы к крайне экономным предложениям и предпочитают брать франшизу в разумных пределах. Например, по словам Екатерины Захаровой, в портфеле у «РЕСО-Гарантии» наиболее популярна франшиза в 15 тыс. руб., но и такой полис будет стоить на 40–50% дешевле полного каско, в зависимости от марки и модели автомобиля.

По словам вице-президента по розничному страхованию «Группы Ренессанс страхование» Юлии Гадлибы, спросом пользуется каско без дополнительных опций или с урезанным набором рисков. «Кроме того, существенную экономию по полису каско можно получить, выбрав ремонт не у официального дилера, а на сертифицированной партнерской СТОА», – добавляет она.

Например, для Hyundai Solaris 2015 года выпуска и страховой суммой 673,4 тыс. руб. каско с ремонтом на СТОА по направлению страховщика стоит 73,5 тыс. руб. А каско с опцией «ремонт на СТОА по выбору страхователя» – 86,3 тыс. руб. Франшиза же в 20 тыс. руб. в первом случае делает ценник гораздо демократичнее – 37,7 тыс. руб. А полис каско только на случай угона или «полной гибели» ТС обойдется и вовсе в 22,2 тыс. руб.

Некоторые банки, специализирующиеся на автокредитовании, и вовсе готовы отказаться от требования покупать каско. Однако, как отмечают банкиры, автовладельцы на это идут редко. Как рассказал «Деньгам» работник банка, входящего в топ-10 в секторе автокредитования, несмотря на то что возможность брать машину в кредит без каско есть, заемщики предпочитают не рисковать и купить полис, пусть и с франшизой. «Кредит-то немаленький – в среднем 550 тыс. руб.», – напомнил он.

Тем не менее вариантов экономии у автовладельцев теперь масса – можно страховать машину без колес, без бампера или без учета замены стекол.

### ***Индивидуальный крой***

Пожалуй, единственное, что не позволяет водителям сэкономить, учитывая специфику полиса каско, это региональные коэффициенты страховщиков по аварийности и угонам. «Самые высокие риски угона в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области», – указывает Олег Меркулов. Однако, по его словам, риски угона не говорят о том, что стоимость полисов каско в целом будет там дороже. «Это справедливо для наиболее угоняемых марок автомобилей по данным того или иного страховщика или статистике ГИБДД. В остальных случаях на стоимость полиса оказывают влияние и другие факторы, такие как возраст и стаж водителя, состояние автомобиля и т.д.», – говорит он.

Как рассказывает Виталий Княгиничев, сегодня стоимость каско для автомобилей одного класса, но разных марок, с разной статистикой по рискам «угон» и «ущерб», может различаться на 30–40%. «То же касается страхователей: для водителей с небольшим стажем, которые часто становятся участниками ДТП, цена страхования выросла сильнее всего. При этом опытные и безаварийные водители сохранили свои скидки в размере 15–25%», – говорит он. Страховые компании ведут статистику по множеству показателей, поэтому, по словам Княгиничева, иногда стоимость каско может зависеть и от населенного пункта.

«Существуют и более тонкие различия, связанные, например, с «территориальным профилем» клиента. Так, Ford Focus для Москвы с точки зрения страховой логики является достаточно недорогим автомобилем, который пользуется спросом у начинающих водителей. Напротив, для многих регионов Ford Focus – с учетом более низких доходов населения – переходит в разряд автомобилей более высокого (среднего) класса. Во втором случае профиль клиента оценивается как более «безопасный» с точки зрения страховых рисков, в результате чего страховщик может принять решение о снижении тарифа», – рассказывает Виталий Княгиничев.

В то же время, согласно оценкам страховой группы «УралСиб», несмотря на то что по итогам первого квартала этого года тарифы каско для молодых водителей снизились в среднем на 13%, а для водителей со стажем – на 10%, разрыв между тарифами для разных категорий водителей сохраняется. И неопытные по-прежнему платят за полис каско в среднем в 3,2 раза больше, чем водители со стажем от 30 лет.

«УралСиб» проводил исследование, в том числе по регионам, и выяснил, что снижение тарифов в 2015 году происходило неравномерно, оно составило от 5% до более чем 20% в зависимости от региона, стажа водителя и автомобильного сегмента. Например, в Самаре для молодых водителей на машинах российских марок тариф снизился в среднем на 19%, а на иномарках среднего класса и дорогих – на 7–8%. Для опытных водителей цены на страхование российских автомобилей упали на 15–17%, а на иномарки стоимостью до 1,3 млн – всего на 5–7%.

Получается, что справедливого индивидуального тарифа или максимально приближенного к нему автовладельцы пока не получают. Ситуацию может исправить распространение на страховом рынке так называемого умного страхования – каско с телематикой, когда отслеживается манера вождения конкретного человека. По данным руководителя департамента страхования имущества и автострахования «УралСиб» Марии Барсовой, в ее компании, в частности, недавно запустили мобильное

приложение, которое еще до покупки полиса позволяет водителю понять, насколько он аккуратен на дороге, а главное – накопить welcome-скидку на полис.

«Для большинства страховых компаний каско остается либо убыточным, либо низкорентабельным продуктом. Хотя и менее убыточным, чем ОСАГО. По нашим данным, комбинированный коэффициент убыточности, который включает в себя показатель убыточности и расходы на ведение дел, в среднем составляет 95–105%», – говорит Юлия Гадлиба. По словам Екатерины Захаровой, предпосылок к росту рынка каско в 2016 году нет: продажи новых автомобилей продолжают падать, крупные и средние страховые компании закрывают или ограничивают моторные виды страхования. Впрочем, распространение франшизы в каско и точечная оценка клиентов, к которой стремятся на рынке, способны снизить убыточность автострахования. «Это может быть одним из факторов для последующего снижения тарифов, при прочих равных условиях», – прогнозирует Сергей Печников.

**Источник:** [Коммерсантъ-Деньги](#) , 22, 06.06.16

**Автор:** Глушенкова М.