

*Повышение цен на автокаска с начала 2014 года заставляет российских автовладельцев обращать внимание на различные инструменты оптимизации стоимости страхования – повысился спрос на продукты с ограниченным покрытием, с франшизой, телематическое страхование. В конечном счете изменения на рынке приведут к более грамотному использованию полиса каска, когда владелец машины приобретает его не для ремонта, а для защиты от серьезных рисков.*

С начала года происходит значительное увеличение тарифов на страхование автокаска. Участники рынка приводят различные показатели роста – от 5% до 50% в зависимости от модели автомобиля и территории покупки полиса. Официальная статистика показывает рост средней премии на 7% за девять месяцев 2014 года. Именно на столько увеличилась средняя стоимость полиса каска в топ-12 российских компаниях на рынке автострахования в целом. Средний тариф при этом возрос с 4,71% до 5,12%.

На ситуацию с тарифами автокаска оказали влияние два фактора: макроэкономическая ситуация и правоприменительная практика. Влияние макроэкономической ситуации определило повышение номинальной стоимости запасных частей на автомобили иностранного производства, которые в основном и страхуются по каска, а также поведение людей – экономическая неопределенность заставила автомобилистов чаще заявлять повреждения, которые они раньше игнорировали: мелкие царапины и другое. В кризисной ситуации люди стремятся обновить свои автомобили за счет страховых компаний, то же самое происходит и сейчас. Такое поведение увеличивает частоту заявлений ДТП и, как следствие, общий объем выплат по каска.

Правоприменительная практика – сугубо специфический фактор страховой отрасли. Отдельные решения и разъяснения высших судебных органов фактически отменили свободу договора. В результате этого на страховщиков обрушилась волна исков по случаям, которые не входили в страховое покрытие в рамках подписанных на тот момент с клиентом договоров. Это, например, угоны автомобилей без предоставления комплектов ключей, оригиналов документов. Мы стали платить за водителей, которые не вписаны в полис, по договорам с просроченными сроками оплаты, компенсируем утрату товарной стоимости и т.п. Этим стали пользоваться мошенники и автоюристы, которые включили в свою практику кроме ОСАГО и судебные споры по каска.

Также увеличилось количество мошеннических действий: участились «самоугоны», страхователи отказываются ехать на ремонт даже к официальному дилеру, а вместо

этого приносят на оплату завышенные в несколько раз сметы сомнительных «экспертных» организаций и другое.

По указанным выше причинам рынок был вынужден увеличить тариф по каско. В зависимости от территории показатель повышения достигает и крайне высоких значений. Кроме того, отдельные участники рынка либо сократили продажи в отдельных городах, либо вовсе прекратили их из-за экономической нецелесообразности.

Сейчас рынок находится в ситуации крайне высокой степени неопределенности, поэтому точные прогнозы относительно дальнейшей динамики тарифов делать достаточно сложно. По нашим прогнозам, в ближайшей перспективе такого значительного повышения тарифов, как с начала года, на рынке в целом больше не предвидится. Валютный риск реализуется, и, как следствие, произойдет еще небольшая коррекция тарифов, возможно повышение на 10% в начале 2015 года.

В создавшихся условиях перед страховыми компаниями и их клиентами встает задача по поиску альтернатив подорожавшим полисам каско. Альтернатив достаточно много. Во-первых, рынок страхования предлагает различные виды продуктов, в основе которых лежит принцип «плати как едешь», в России такая категория получила название «умное страхование». Самым «продвинутым» является страхование с использованием телематических устройств, когда автовладелец через мониторинг собственного стиля вождения может получить значительную скидку на полис каско. Параметры управления автомобилем отслеживаются специальным устройством, устанавливаемым в транспортное средство. Такие продукты получили достаточно широкое распространение в западных странах.

Второй альтернативой является страхование с франшизой, то есть клиент принимает часть риска на себя, но значительно экономит на конечной стоимости полиса. Мы уже сейчас видим, что она начала свое распространение в сегменте дорогих автомобилей. Например, использование франшизы в 10 тыс. рублей может снизить стоимость каско на 20–30%. Владелец автомобиля принимает в расчет, что ему будет проще и удобнее не тратить время на заявление, например, царапины и при этом сэкономить на стоимости полиса. Это также нормальная практика для всех западных стран.

Также прямо сейчас мы видим высокое повышение спроса на продукт, который в нашей компании называется «50x50+», покрывающий определенный набор опций – крупные

риски: угон, полная гибель автомобиля.

Еще одним инструментом оптимизации стоимости является безубыточность, с точки зрения страховой компании. То есть у автомобиля в течение страхового периода могут быть небольшие повреждения, но владелец не заявляет их на урегулирование в страховую компанию, устраняя последствия самостоятельно. Но зато в следующем периоде он приобретает полис с весомой скидкой. Полис по-прежнему защищает его от крупных убытков.

Анализируя ситуацию на рынке каско, можно сказать, что в настоящий момент он находится в некоей точке перелома с точки зрения потребительского поведения. Вполне возможно, что в скором времени российский страхователь может прийти к пониманию того, что полис каско нужен не для того, чтобы отремонтировать свой автомобиль за счет страховой компании, а для того, чтобы защитить себя от катастрофических расходов в случае серьезного повреждения автомобиля, заплатив за это небольшую сумму. К этому российских автовладельцев подталкивает несколько факторов: во-первых, как уже отметил выше, стоимость стандартного продукта стала относительно больше, во-вторых, все больше водителей понимают, что «полный» полис им не нужен – они водят аккуратно, не попадают в аварии и, соответственно, не хотят платить за «лихих» водителей, мошеннические действия и другое. А инструменты оптимизации стоимости, которые я назвал выше, и позволяют каждому страхователю «настроить» индивидуальный тариф.

**Источник:** [Российская бизнес-газета](#), № 49, 23.12.14

**Автор:** Илья Григорьев, руководитель управления андеррайтинга автострахования компании «АльфаСтрахование»