

*Автовладельцы с ужасом наблюдают, как растут цены на бензин, и ждут нового подорожания ОСАГО. Между тем каско незаметно стало даже дешевле, чем до кризиса. Страховщики изыскивали резервы, чтобы сделать этот полис дешевле платежки ЖКХ, а банки начали разрешать его покупку владельцам кредитных авто.*

Несколько месяцев назад корреспондент «Денег», выйдя во двор, увидела толпу соседей, окруживших толстого гаишника. Оказалось, что у соседа украли почти новый белоснежный Range Rover Vogue. Уже вечером, встретив жену соседа и посочувствовав ее беде, корреспондент спросила: «Что сказали страховщики?» Выяснилось, что авто не было застраховано. «Каско стоило почти 200 тыс. руб.», – пояснила соседка. Машину до сих пор не нашли. И если бы не запредельная стоимость каско, история была бы не трагедией, а неприятностью.

По данным опроса агентства «Автостат», 62% автомобилистов готовы помимо ОСАГО страховать новую машину еще и по каско. А среди покупателей автомобилей премиальных брендов желающих оформить каско еще больше – 78%. Однако, по статистике Центробанка, за девять месяцев 2014 года обладателями полисов каско стали всего 12% автовладельцев.

И это не удивительно, поскольку стоимость каско все время растет. По словам руководителя управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» Ильи Григорьева, по итогам 2014 года цены выросли на 5–50% в зависимости от модели автомобиля и места покупки полиса. «Официальная статистика показывает рост средней премии на 7% за девять месяцев 2014 года. В зависимости от территории показатель повышения достигает и крайне высоких значений», – говорит он. Казалось бы, единственный способ сэкономить на каско – не покупать его.

Однако кризис и растущие цены спровоцировали появление нового тренда: страховые компании стали массово предлагать опции, позволяющие максимально урезать покрытие полиса и тем самым сэкономить. Большинство полисов теперь включают в себя франшизу, а сам владелец может ограничить количество рисков, страховую сумму покрытия, пробег и даже территорию, по которой планируется ездить.

В конце прошлого года адвокат Максим Р. пытался найти компромисс со страховщиком, у

которого покупал каско два года подряд. Максимум, на что был готов страховщик, – это скидка 2 тыс. руб. при франшизе 70 тыс. руб. Сейчас выбор у Максима богаче, рассматриваются варианты: один за 2,7 тыс. руб. в месяц при покупке полиса на год, второй за 3,1 тыс. руб. в месяц при покупке страховки на месяц с дальнейшей пролонгацией. «Что касается опций – то мы считаем это трендом. Кто бы что ни говорил, конкуренция за клиента возрастает, и это хорошо», – говорит директор по маркетингу «Тинькофф онлайн страхование» Дмитрий Медведев.

Сейчас можно, по сути, получить индивидуальный тариф. «Альтернатив подорожавшим полисам каско теперь достаточно много. Рынок предлагает различные виды продуктов, в основе которых лежит принцип «Плати, как едешь». Самым продвинутым является страхование с использованием телематических устройств», – рассказывает Григорьев.

Одним из первых, кто вышел на рынок с телематическим устройством, была СГ «УралСиб». В первом квартале 2014 года компания запустила каско с телематикой. Теперь, по словам главы департамента по страхованию имущества и автострахованию СГ «УралСиб» Марии Барсовой, средняя скидка для покупателей этого вида страхования составляет 20%. «Еще 6% водителей получили самую большую скидку – 50%. Пробег больше 30 тыс. км в год и ночная езда сократили скидку у 10% клиентов. А 15% клиентов не получили скидку вовсе. Водители не получают высоких баллов из-за комбинации параметров – ночные поездки, большой пробег, агрессивное вождение», – рассказывает она.

У специалистов есть статистика, как влияет пробег на вероятность попадания авто в ДТП. «Мы привыкли, что цена на каско одинакова для водителей из одной группы. Но по нашей статистике, 25% автомобилистов из крупных мегаполисов проезжают за год до 10 тыс. км. В то же время другие 15% проезжают свыше 30 тыс. км. И это принципиальная разница: риск попасть в ДТП при большем пробеге увеличивается в два раза», – рассказывает руководитель компании Raxel Telematics Дмитрий Рудаш.

Появились полисы, которые автоматически включают в себя франшизу, если застрахованный виноват в аварии. «Не так давно мы предложили каско для аккуратных водителей с условно-безусловной франшизой. Когда наш клиент признается виновным в страховом случае, франшиза применяется, если не виноват – не применяется. Этот продукт позволяет клиентам экономить при покупке каско до 30%», – рассказывает управляющий директор управления прямых продаж «Ренессанс Страхования» Андрей Бурлак. По словам Григорьева, у «АльфаСтрахования» такой полис позволяет получить скидку до 50%.

Узнать, как меняется стоимость каско в зависимости от наполнения, можно на сайтах с калькуляторами страховщиков. Сейчас эти «игрушки» гораздо увлекательнее, чем раньше. Например, установка ограничения на пробег 7 тыс. км в год позволяет снизить цену каско для Nissan Qashqai на 23%, с 38 тыс. до 29 тыс. руб., а манипуляции по снижению страховой суммы и повышению франшизы уменьшают стоимость каско вдвое.

Самое удачное антикризисное предложение – ежемесячная оплата страховки. Такую возможность предоставляют ряд страховщиков, в частности «Интач Страхование», «Тинькофф онлайн страхование», «Ренессанс Страхование». «При необходимости можно отказаться от страховки, просто перестав платить за каско в любой момент», – рассказывает Бурлак.

Правда, при всем богатстве выбора есть и ряд ограничений. «Интач» не страхует многострадальный Range Rover Vogue. В «Ренессансе» нельзя совместить скидку на эту машину почти в 100 тыс. руб. за ограничение риска «Хищение или угон» и рассрочку – придется выбирать. Каско на месяц от «Тинькофф» тоже имеет важный нюанс: без ДТП цена полиса каждый месяц снижается на 1%, а в случае ДТП вырастает в следующем месяце сразу на 11%.

Самый цивилизованный метод снизить цену каско – франшиза. Разделил риск со страховщиком – получил скидку. Раньше банки не разрешали покупать полис с франшизой для кредитных авто. Однако с учетом того, что, по прогнозам, продажи легковушек в России могут упасть на 25–50%, банки стали гораздо лояльнее подходить к этому вопросу. «В целом мы положительно к этому относимся и кредитруем клиентов по программам с франшизой до 30 тыс. руб. Так же как и разрешаем программы 50 на 50 – когда страховка покупается на полгода или квартал. Но каско часто берут в кредит, поэтому мы сейчас разрабатываем многолетнее каско с фиксированным тарифом. Будет ли у клиентов выбор? Конечно. Мы здесь ничего не диктуем», – говорит начальник управления по работе с партнерами департамента розничных продаж ЮниКредит Банка Александр Мартынов.

По большому счету все программы для экономии в каско и так вводятся для того, чтобы замаскировать растущие цены на страхование, запчасти, ремонт. И даже наличие полного полиса каско не означает, что у автовладельца проблем не будет. «Из того, что я наблюдаю, каско стало очень проблемным сегментом, когда речь идет о больших выплатах. Страховые компании, как прежде, нормально платят за бампер, крыло или

дверь, потому что стараются быть клиентоориентированными. А вот в том, что касается крупных убытков, они проблемные через один. По угонам, например, или в случае полной гибели авто», – говорит гендиректор компании «Главстрахконтроль» Николай Тюрников.

По его словам, сейчас на рынке получила распространение негативная для клиентов практика принудительного «затоталивания» машины. «Условно говоря, машина повреждена на 50%, но вам говорят, что она не подлежит восстановлению. И предлагают заплатить за вычетом износа или за вычетом годных остатков, которые оцениваются по бешеной цене. Страховая компания здесь пытается обсчитать клиента и делает все очень невыгодно для него», – рассказывает Тюрников. По его мнению, подводные камни наверняка есть и в усеченных договорах каско. Но есть и позиция Верховного суда и судов общей юрисдикции, которые сейчас выступают на стороне автовладельцев.

По прогнозам страховщиков, в 2015 году каско еще подорожает в среднем на 15%. Впрочем, главный виток цен ждет автовладельцев не здесь, а в ОСАГО – в этом сегменте тарифы устанавливает государство. Полис «автогражданки» уже подорожал в октябре 2014-го на 30%, поскольку лимит выплат «по железу» вырос с 120 тыс. до 400 тыс. руб. А с 1 апреля этого года вырастут лимиты по выплатам ущерба за причинение вреда жизни и здоровью при ДТП – со 160 тыс. до 500 тыс. руб. По данным «Ъ», страховые компании предлагают повысить тарифы в ОСАГО на 96%, то есть фактически удвоить цены.

**Источник:** [Коммерсантъ Деньги](#), № 8, 02.03.15

**Автор:** Глушенкова М.