

В условиях кризиса и сокращения количества участников рынка крупные страховщики отмечают приток клиентов из мелких компаний. После ухода с рынка «Оранты», «Северной казны» и других компаний вопрос надежности страховщика для автовладельцев стал особенно актуальным – на кону выплаты, которых можно лишиться безвозвратно.

На рынке автокаско отчетливо стала заметна тенденция перетекания клиентов из одних страховых компаний в другие. Если раньше этому способствовала традиционная ценовая конкуренция среди большинства участников рынка, сегодня вопрос дешевизны полиса каско для автомобилистов-кочевников даже менее актуален, чем надежность и стабильности страховой компании.

Генеральный директор ОСАО «Ингосстрах» Михаил Волков говорит, что по итогам I квартала 2015 года компания отмечает заметный приток клиентов по каско из других страховых компаний. В частности, за счет данного процесса количество первоначально застрахованных подержанных автомобилей увеличилось почти в три раза: если в I квартале 2014 года было застраховано 4 тыс. таких машин, то в I квартале 2015 года их количество достигло 11 тыс. «Люди понимают, что не только полис каско нужно купить. Когда есть большая вероятность получить выплаты, хочется прийти в ту компанию, которая будет существовать. Последнее время мне лично звонят друзья, которые говорят, что их страховая компания разорилась и они не знают, что делать», – говорит Волков. По его словам, несмотря на падение продаж новых автомобилей, портфель автокаско в I квартале 2015 года в компании увеличился на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2014-го.

Тенденция перетекания клиентов из менее надежных компаний в более надежные и крупные характерна в первую очередь для кризисных лет, говорит директор дирекции розничного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев. «Это повторение истории 2008–2009 годов. В тяжелые времена клиенты ищут безопасную компанию», – объясняет собеседник «Банки.ру».

«Мы наблюдаем приток клиентов из страховых компаний, которые приняли решение приостановить или ограничить свою деятельность. Также у ряда страховщиков в последнее время были отозваны лицензии», – подтверждает тенденцию на рынке управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств группы «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. По словам эксперта, в остальном

страховщики стараются бороться за своих клиентов – в первую очередь, безубыточных. Для последних в случае продления договора компании предоставляют гораздо более привлекательные тарифы, чем на первично оформляемый договор. «Приток из других страховых компаний составляют в основном клиенты с убытками, которые ищут на страховом рынке более дешевые предложения», – объясняет Демидов.

Старший актуарий аналитического отдела управления розничного страхования ОСАО «РЕСО-Гарантия» Екатерина Захарова рассказывает, что в I квартале этого года компания заключила более 105 тыс. договоров каско, что на 0,4% больше, чем за аналогичный период 2014 года. Несмотря на падающий автомобильный рынок, в I квартале компании удалось сохранить показатель прироста новых клиентов. «Но если раньше более половины портфеля нового бизнеса составляли только что приобретенные автомобили из салона, то теперь новых и подержанных машин стало поровну. Рост продаж в сегменте подержанных транспортных средств составил 16%», – комментирует Захарова. В I квартале 2015 года средняя стоимость полиса для новых клиентов «РЕСО-Гарантии» выросла примерно на 16% по сравнению с началом прошлого года. Для постоянных клиентов увеличение премии в среднем составило около 5%. В компании «АльфаСтрахование» заявляют, что переток новых клиентов по каско в первую очередь приходится на продажи через фронт-офис.

Тенденция перераспределения клиентов между страховыми компаниями обозначилась в конце прошлого года, рассуждает директор департамента автострахования страховой компании ERGO Наталья Белякина. «Основная причина – уход ряда страховщиков с рынка. Другая причина – ужесточение требований Банка России к страховым компаниям и, как следствие, отзыв лицензий. Третья причина – банкротства компаний. Все это в совокупности заставляет страхователей задумываться уже не только о стоимости полиса каско, но и о том, насколько надежна страховая компания», – поясняет Белякина. По ее словам, в последнее время встречаются клиенты с действующим полисом каско, которые вынуждены искать новую страховую компанию и снова приобретать каско, поскольку их предыдущий страховщик ушел с рынка и отвечать по обязательствам уже не может.

Наталья Белякина обращает внимание на то, что от того, каким образом страховщик уходит с рынка, зависит судьба страхового возмещения клиента. Так, если компания приняла решение сократить портфель каско или добровольно уйти с рынка автострахования и в полной мере несет ответственность по уже заключенным договорам до момента окончания срока их действия, клиент имеет страховую защиту. Если же компания покидает рынок из-за отзыва лицензии или банкротства, в таком случае страхователь уже не может вернуть часть неизрасходованной страховой премии и, что еще печальнее, не сможет получить страховое возмещение, если у него

произойдет страховое событие.

Аналитик Национального рейтингового агентства Татьяна Никитина напоминает, что с начала года с рынка ушли 14 компаний, занимавшихся страхованием средств наземного транспорта. «Их общая рыночная доля невелика – около 1,8% за 2014 год. Самыми крупными из них были «Северная казна» с долей рынка каско 0,74% и «Оранта» с долей 0,44%. У первой средняя премия была ниже среднерыночных значений, у второй – выше. Разница составила около 8% и 15% соответственно».

При выборе страховой компании по каско руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» Илья Григорьев рекомендует не руководствоваться исключительно соображениями экономии. «В прошлом году и сейчас тоже мы видим снижение тарифов со стороны ряда небольших компаний, которое может привести к тому, что из-за падения рентабельности они не смогут выполнять свои обязательства», – говорит Григорьев.

Екатерина Захарова из «РЕСО-Гарантии» советует автовладельцам при выборе страховщика смотреть на показатели надежности компании. «Например, опираясь на рейтинговые оценки «Эксперт РА», Standard & Poor's. На сегодняшний день, когда даже крупные страховщики покидают рынок, это более чем актуально», – резюмирует эксперт.

По прогнозам группы «Ренессанс Страхование», в связи с проседанием продаж новых машин общее падение количества договоров, заключенных в I квартале 2015 года, по сравнению с аналогичным периодом 2014-го могло составить порядка 20%. По прогнозу Виталия Княгиничева из ОСАО «Ингосстрах», по итогам 2015 года падение на рынке автокаска может достигнуть 5%.

Источник: Banki.ru , 07.05.15

Автор: Юмабаев Д.