

Эксперты рынка страхования прогнозируют резкое (на 40–50 процентов) повышение стоимости полисов каско, что, с одной стороны, сократит портфель страховщиков в связи с оттоком части клиентов из-за высокой стоимости полиса, с другой – к запретительным тарифам для владельцев подержанных авто, коэффициент износа в выплатах которых играет заметную роль.

Согласно решению Верховного суда, теперь страховщики должны выдавать компенсацию по риску «ущерб» вне зависимости от того, находилось ли за рулем вписанное в страховой полис лицо или нет.

Таким образом, существенный рост стоимости каско, с одной стороны, обеспечит защиту прав автомобилистов при возникновении страхового случая, с другой – поставит владельцев подержанных авто перед выбором – дорогое каско или риск ДТП и, соответственно, ремонт повреждений за свой счет.

«Единственным методом оптимизации расходов страховщика и, таким образом, снижения стоимости полиса каско является внедрение на страховом рынке «умного» страхования с использованием CRM, основанных на автоматизации сбора информации о застрахованном и его авто», – комментирует генеральный директор компании «Автолокатор» Таймур Двидар.

Предложения страховщиков на рынке становятся все более индивидуальными – существуют полисы каско только для зимних месяцев, для определенных групп водителей, марок авто и т.п. Продуктовая линейка все больше ориентирована сегодня на привлечение клиентов с невысокой платежеспособностью. Однако последнее решение ВАС может перечеркнуть все усилия страховщиков по повышению проникновения автострахования в среду автолюбителей.

Эксперты считают, что в этой связи лишь те компании, кто уже начал внедрять программу управления рисками застрахованных, смогут получить необходимый ценовой

маневр, чтобы, с одной стороны, правильно сформировать предложение для своего клиента, основываясь на его платежеспособности, с другой – не спровоцировать рост убыточности из-за неверной оценки потенциальных рисков застрахованного.

По данным компании «Автолокатор», оптимизация стоимости полиса каско при наличии эффективной CRM работы с потребителем может составлять до 50 процентов. Поэтому страховщики, внедряющие или уже имеющие подобные системы, смогут теоретически оставить цены на каско для некоторых клиентов на сегодняшнем уровне, в то время как конкуренты будут нести потери, связанные с оттоком клиентов из-за высокой стоимости полиса уже в этом году.

«Приведу банальный пример: оснащение авто спутниковой системой, а это для рядового автовладельца аналог внедрения CRM страховой компанией в масштабах отрасли приводит к снижению каско до 30 процентов, – говорит Таймур Двидар. – И это только за счет снижения риска безвозвратного угона авто. А ведь мы можем контролировать и место стоянки машины, передвижения по городу, ее скорость, манеру вождения и много других критериев, дающих информацию о самом владельце, его внимательности за рулем, состоянии авто. И все это влияет на управление рисками, а значит, и на стоимость полиса каско для конкретного человека.

– Абонентская плата составляет от 11 тысяч рублей в год, повышение тарифов каско для авто возрастом 3–5 лет составит в среднем 25 тысяч – 35 тысяч рублей (30–40 процентов). Выгода для автовладельца и страховщика налицо. Поэтому этот год станет годом активного использования «умной» телематики как альтернативы грядущему повышению полисов каско.

Источник: [Российская газета](#) , 22.02.13

Автор: Мамонова Е.