

Сборы по каско сокращаются из-за падения платежеспособности населения и продаж новых автомобилей. Рынок отреагировал полисами с франшизой, что позволило улучшить показатели убыточности.

Формально за девять месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (все дальнейшие цифры прироста также относятся к этим периодам) сбор премий по стране вырос на 13,6%, по Уралу — на 9,4%. Однако если не учитывать страхование жизни (прирост — около 60%) и ОСАГО (12%), рынок почти не развивается: по стране премии увеличились на 3,6%, на Урале — сократились на 0,7%. Падение показали такие крупные сегменты, как каско (на 8,3% по стране и 11,3% на Урале) и ДМС (на 8,7% и 14,2% соответственно). В позитиве два вида страхования, которые активно использовались в качестве «нагрузки» к ОСАГО — страхование от несчастного случая (плюс 23,9% по стране и 27,4% по региону) и имущества граждан (15,4% и 13,4% соответственно): практика навязывания дополнительных полисов, кроме прочего вреда, еще и искажает статистику...

Уже ясно, что по окончании года рынок покинули 70 компаний (годом ранее — 67). Если объединить родственные компании в группы, то на начало 2017-го в стране осталось 190 страховщиков, 96 из них работает на Урале. Больше всего компаний в Челябинской области и Башкортостане (по 67), меньше — в ЯНАО (24) и Курганской области (35). По охвату территории можно подразделить игроков на федеральных (работающих более чем в 40 субъектах — таких в Уральском регионе 37), московских (действующих преимущественно в столичном регионе — их 19) и региональных (всего 40 компаний, из них уральских только 13). На федеральные компании на рынке региона приходится 86% собранных премий (годом ранее 83%), их количество увеличилось на одну.

Региональных стало на восемь меньше, их доля уменьшилась с 16% до 12%. Без учета ОСАГО и страхования жизни федеральные приросли за год на 6%, а региональные сократили сборы на 23%. Результат получен за счет крупных игроков: СК «Сургутнефтегаз», «Вита-страхование». Медианное значение прироста 0%.

Тупое ОСАГО

ОСАГО за время существования из выгодного и конкурентного вида страхования превратилось в обузу для страховщиков. Причина — нерыночное ценообразование: владельцы маломощных дешевых авто и жители малых населенных пунктов платят меньше. Корень проблемы — низкая платежеспособность рядовых граждан и отсутствие привычки к страхованию (индикатор: по каско в лучшие годы страховалось только 13% автомобилей, теперь этот показатель сократился до 9%).

В ушедшем году регулятор как мог боролся с уклонением страховщиков от заключения договоров — с лета введен Единый Агент РСА, через который принудительно заключаются договоры страхования в «токсичных регионах» (на Урале к таковым относятся Челябинская область и Башкортостан). Оценить нововведения статистика пока не позволяет.

С начала 2017 года введен обязательный электронный полис ОСАГО, который в добровольном «тестовом режиме» существовал уже год. По данным представителя Российского союза автостраховщиков (РСА) в Уральском федеральном округе Вячеслава Тарасова, на 25 января в УрФО уже оформлено 6,5 тыс. электронных полисов, а годом ранее лишь 500.

В стадии обсуждения в Думе еще одна новация, призванная поставить преграду автомошенникам, — замена денежных выплат натуральным возмещением ущерба. Страховщики двумя руками «за», автовладельцы в основном против, но проблемы с уступкой денежного требования и мошенничеством это во многом решит. Правда, создаст новые. Потому что взаимоотношения со страховщиками регламентированы законами об ОСАГО и защите прав потребителя, и суды часто встают на стороне автовладельцев. А неизбежные споры с автосервисами относительно сроков и качества ремонта снова приведут к «независимой» экспертизе, судам, штрафным санкциям и тем же автоюристам.

Пока ОСАГО остается серьезным риском для компаний. С 2010 года количество страховщиков уменьшилось на 65%, среди имеющих лицензию на ОСАГО, как более крупных и надежных компаний доля отзывает лицензий меньше — всего 39%. Но среди компаний с долей ОСАГО более половины портфеля доля отзывает — 76%, от четверти до половины портфеля — 47%. У тех, кто не увлекался обязательным автострахованием, — лишь 26%. В каско подобной зависимости нет.

В настоящее время доля автогражданки превышает половину портфеля у 25 компаний. Умное каско

Показатели каско улучшаются на фоне падающих второй год подряд сборов: уровень выплат два года назад был около 80%, сейчас менее 60%, а доля договоров, по которым наступали страховые случаи, упала с 73% в 2013-м до 38% в 2016-м.

Статистика не дает ответа на многие вопросы — обратимся к участникам рынка. По свидетельству директора ООО «Росгосстрах» в Свердловской области Вадима Каточикова, «сборы по каско сокращаются в основном по двум причинам — это падение продаж новых авто и платежеспособности населения. Последнее повлияло на появление различных видов ограниченного каско (с франшизами, с исключением некоторых рисков, с ограничением страховой суммы и т.д.). Так, у нас в филиале в 2015 году доля ограниченного каско составляла 11%, оставшиеся 89% приходились на полное каско, а в 2016 году — 43% и 57% соответственно».

Директор филиала ЗАО «МАКС» в Екатеринбурге Владимир Невзоров указывает и на другие факторы:

— Огромную роль в сокращении как количества договоров каско, так и объема премий сыграло повышение лимита выплаты по ОСАГО. Все «опытные» водители перестали заключать договоры. Практически одновременный поворот страховщиков к продукту с франшизой позволил не поднимать существенно стоимость полиса вслед за увеличением стоимости урегулирования, и также сократил количество обращений и урегулированных событий. А исключительно натуральное возмещение по каско сделало для большинства мошенников этот вид малопривлекательным, и они повернули в уже раздираемое мошенниками ОСАГО.

В 2016 году лидером рынка каско в стране стал Ингосстрах (на Урале он занимает 6-ю позицию, но лидирует по приросту). Доля полисов с франшизой у компании еще больше — около 60%.

— Мы активно развиваем сравнительно новый для российского рынка продукт — так называемое «умное каско», страховую телематику, — рассказывает директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Свердловской области Наталья Вагина. — Применение телеметрии позволяет оценить стиль вождения страхователя, возможные риски и рассчитать стоимость полиса, исходя из реальных, объективных показателей, а не

ориентируясь исключительно на возраст и стаж водителя. Клиент, который управляет автомобилем аккуратно, нерискованно, может сэкономить с помощью телеметрии 40% стоимости полиса.

Еще одним фактором сокращения убыточности, как это ни странно, стал прирост автопарка. Наталья Вагина указывает на неочевидный аспект снижения аварийности: — В условиях интенсивного дорожного движения водители вынуждены передвигаться с меньшей скоростью и более аккуратно, благодаря этому количество аварий существенно уменьшилось.

Источник: Эксперт-Урал, 06.02.2017