

Как ни странно, страховки на новые машины ежегодно дешевеют. Во всяком случае, такой вывод сделал финансовый супермаркет Moneymatika.ru, который специально для нашего журнала исследовал стоимость полисов каско за последние два года.

Компания Moneymatika исследовала стоимость каско в Московском регионе на базе 200 тыс. расчетов, произведенных за два последних года. Речь идет о полисах восьми крупнейших страховщиков, на долю которых приходится около 65% рынка: «АльфаСтрахование», «Ингосстрах», «Ренессанс», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «Альянс» (бывшая РОСНО), «Согласие» и «УралСиб».

Исследование выявило любопытную тенденцию: каско на новые автомобили дешевеет уже два года подряд и с одинаковой скоростью – на полпроцента. Если в 2011 году средняя стоимость каско на новый автомобиль составляла 7,6%, то в 2013-м страховка подешевела до 6,5% стоимости автомобиля. Причем цены меняются не только в относительном выражении, но и в абсолютном. «Мы знаем, что цены на автомобили растут примерно на 5% в год, и это могло бы стать возможной причиной снижения цен в процентах, но даже абсолютные цены на каско снижаются второй год подряд, с 61,3 тыс. руб. в 2011 году до 57,5 тыс. руб. в этом. Виной тому здоровая конкуренция на рынке», – говорит директор по маркетингу Moneymatika Тимур Джуманиязов.

Правда, это общая картина по рынку. Что касается отдельных страховщиков и марок автомобилей, тут посложнее. Заместитель начальника управления по автострахованию «РЕСО-Гарантии» Максим Гофман утверждает, что «стоимость полиса каско из года в год становится несколько выше». «На наш взгляд, связано это с несколькими основными факторами. Во-первых, с достаточно большой инфляцией в стране, что в свою очередь приводит как к увеличению стоимости самих автомобилей, так и запасных частей к ним, а также стоимости ремонтных работ. Во-вторых, наблюдается естественный рост стоимости автомобилей ввиду внедрения даже в относительно бюджетные транспортные средства новых технологий», – добавляет Максим Гофман. А начальник управления по работе с агентской сетью и прямыми продажами СК «Альянс» Дмитрий

Соколов уверен, что «средняя премия в целом по рынку не растет, но и не падает». «Мы уже в течение нескольких лет удерживаем среднюю премию на стабильном уровне с помощью сегментации», – говорит он.

Компании, стремящиеся нарастить свою долю на рынке, опускают цены. Безоговорочным лидером в этой гонке, по оценкам Moneymatika, является «Ингосстрах». За два года страховщик снизил цены практически на процент и в 2013 году предлагает каско ниже 8% стоимости автомобиля. Кроме того, у «Ингосстраха» самая широкая продуктовая линейка, нацеленная на разные сегменты рынка (около 20 пакетов каско). Все это позволило страховщику только за последний год увеличить свою долю на рынке на 2,3%, до 16,5%. А вот «Росгосстрах», серьезно повысивший цены на свои продукты каско в 2011 году, в 2012-м потерял 0,8% рынка – его доля снизилась до 9,6%.

Но если в случае с новым автомобилем страховщики готовы умерить аппетиты, то со «стареющими» машинами ситуация иная. Аналитики отметили, что страховщики постепенно повышают тарифы каско на подержанные автомобили. По статистике, в первые три-четыре года каско на новый автомобиль обойдется примерно в одну и ту же сумму, даже если за это время машина теряет 30–50% стоимости. А на пятый год и дальше из-за непомерно высоких тарифов вы заплатите за каско больше, чем в первый год страхования. Потому-то пятилетние машины довольно редко страхуются. Интересных вариантов страховок для таких автомобилей нет. Но если пятилетний автомобиль еще можно застраховать, то раритет старше 10 лет – практически нереально. Сами страховщики объясняют свою незаинтересованность сегментом таких машин довольно просто. «От взросления и удешевления автомобиля стоимость его ремонта не меняется», – говорит Дмитрий Соколов.

Кто ищет, тот найдет

Ценообразование на российском рынке каско своеобразно. Стоимость страховки в разных страховых компаниях на один и тот же автомобиль может различаться более чем в два раза. Довольно часто самую низкую стоимость каско на конкретный автомобиль может предложить компания с самыми высокими ценами на рынке, и наоборот, страховщик с самыми низкими ценами может удивить клиента самым дорогим на рынке полисом. При этом, как ни парадоксально, не помогают ни скидки за безубыточность, ни скидки за лояльность.

«С одной стороны, это нормально, когда цены на каско в разных страховых компаниях отличаются. На Западе это отличие может варьироваться в диапазоне 30–50%. Но у нас удивительный случай, когда цены могут расходиться более чем в два раза, – отмечает Тимур Джуманиязов. – Отчасти эта разница может объясняться недостаточной историей и недостаточной глубиной аналитики. В конце концов, западная история автострахования исчисляется с начала истории самой автоиндустрии, а в России этот рынок молод».

Парадоксальность ситуации признают и сами страховщики. «К сожалению, описанная ситуация действительно имеет место. Причин этому может быть несколько. Пожалуй, основной можно назвать разнородность портфеля в той или иной страховой компании, на основании которого назначается тариф по какой-либо марке/модели транспортного средства», – рассуждает Максим Гофман. Например, если портфель компании А по выбранной модели автомобиля состоит из 100 машин и за рассматриваемый период происходит один случай тотального уничтожения (или хищение), а у компании Б в том же портфеле будет два таких случая, то очевидно, что ценообразование у компаний А и Б по данной модели будет сильно различаться. «И чем больше портфель, тем менее влиятельными становятся отдельные страховые случаи, т.е. портфель становится более стабильным. Как правило, по популярным транспортным средствам тарифы каско у разных компаний отличаются не в разы», – отмечает Максим Гофман.

Но самое главное – какую доходность по каско изначально закладывает страховщик. «При ценообразовании страховщики могут придерживаться разной политики. Это может быть и прибыльный рост с актуарно обоснованными тарифами, это может быть и стратегия, направленная на захват рынка, и это может быть демпинг, в том числе с последующим банкротством компании», – отмечает директор центра андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов. В стремлении нарастить портфель страховщики могут вообще не закладывать в тариф доходность или даже осознанно назначать убыточную для себя цену. «Страховые компании определяют для себя целевые категории в зависимости как от марки автомобиля, так и от возраста и стажа водителя и пытаются предложить самую лучшую цену именно на эту категорию», – говорит Тимур Джуманиязов. Базовый тариф самого дешевого предложения может оказаться меньше на 15 тыс. руб., и это без учета возможных скидок.

Поэтому единственно разумный выход при покупке каско на новый автомобиль – обращение к страховому брокеру, который сможет проанализировать сразу несколько вариантов. Либо можно провести собственный мониторинг. Кроме того, не надо стесняться просить скидку у брокеров и агентов. На новую машину можно выторговать как минимум 10-процентный дисконт.

Золотое правило

Несмотря на очевидную разношерстность рынка каско, несколько общих правил ценообразования у всех страховщиков все же есть. В частности, чем моложе водитель, тем дороже полис. Стоимость каско для водителя 20–25 лет будет вдвое выше, чем для 40-летнего. Многие страховщики требуют от молодых водителей обязательную франшизу в размере до 10 тыс. руб., что позволяет снизить стоимость страховки на 15–20%. Однако в целом, стоит признать, популярный на Западе механизм экономии на страховке – франшиза – так и не стал востребованным у россиян.

Впрочем, недавно Верховный суд вынес определение, что страховщики обязаны выплачивать убыток вне зависимости от того, был ли водитель, попавший в ДТП, вписан в полис или нет. Таким образом, надбавку за возраст можно обойти. То есть если вы готовы отстаивать свою правоту в суде, на страховке можно сэкономить, выписав ее на самого взрослого и опытного водителя. Сегодня страховщики прикладывают все усилия, чтобы оспорить это решение. В ближайшее время Верховный суд должен выпустить новые разъяснения по этому поводу. Если верить информации Агентства страховых новостей, данное требование будет отменено. Если же этого не случится, то, по всей видимости, многие страховщики пересмотрят свои тарифы в сторону удорожания.

Еще одно общее правило ценообразования на рынке каско сегодня связано со стоимостью автомобиля. Чем дороже машина, тем дешевле полис. Несмотря на низкую абсолютную стоимость автостраховки ценовой категории 200–500 тыс. руб., стоимость каско для них в процентном соотношении самая высокая и составляет почти 9%. На практике каско дешевле 30 тыс. руб. даже для самых дешевых автомобилей без франшизы – большая редкость. Зато каско на машины дороже 1,5 млн руб. составит около 5%, а на некоторые внедорожники – и до 3%.

Стоит также иметь в виду, что на рынке каско наблюдается явная сезонность. Пик продаж приходится на весну и осень, и именно в это время каско обычно дешевеет на полпроцента за счет агрессивных спецпредложений.

Кроме того, на стоимость страховки влияет страна происхождения автомобиля. В частности, китайское качество машин делает их абсолютными лидерами по дороговизне

страховки: полис на эти транспортные средства обойдется примерно в 9% их стоимости. Французские автомобили, по мнению аналитиков Moneumatika, довольно дороги в кузовном ремонте, из-за этого и полисы каско на них в среднем стоят около 8%. Японские автомобили из-за высоких рисков угона имеют дорогую страховку в 8%. Самыми дешевыми оказались страховки для шведских, чешских и английских машин – 5–6% стоимости автомобиля. Немцы, итальянцы, испанцы и корейцы – середняки: каско для них в среднем составляет около 7%. Если брать конкретные марки, то в черном списке каско с тарифом выше 10% – Hyundai Getz, Chevrolet Spark, Mazda 3, Mazda 6, Mitsubishi Lancer, Honda Accord и Honda Civic.

Так что, выбирая новый автомобиль, стоит к его цене сразу прибавлять стоимость каско как минимум на первые три года. С учетом того, что страховка на машины с самым дешевым каско обойдется в два раза дешевле, чем на автомобили с самым дорогим каско, за три года страховая разница может составить весьма существенную сумму – более 100 тыс. руб.

Ценовая категория до 500 тыс. руб. (цена каско в %)

8,4

Renault Logan

8,4

Renault Sandero

8,7

Geely MK

9,3

Daewoo Matiz

10

Chevrolet Spark

10,1

Hyundai Getz

10,7

Lifan Solano

11,1

Ценовая категория от 500 тыс. руб. до 1 млн руб. (цена каско в %)

KIA Sportage

4,7

Skoda Yeti

4,7

Opel Zafira

5,1

Skoda Octavia

5,2

SsangYong Kyron

5,4

Nissan Almera Classic

9,6

Mazda 6

9,9

Mitsubishi Lancer

10,8

Honda Civic

11

Mazda 3

11,3

Ценовая категория от 1 млн руб. до 1,5 млн руб. (цена каско в %)

KIA Sorento

4

Hyundai Santa FE

4,2

Hyundai IX35

4,5

Volkswagen Tiguan

4,6

Skoda Superb

4,7

Toyota

Camry

7,1

Mitsubishi Outlander

7,1

Subaru Impreza XV

7,5

Nissan Teana

7,9

Honda Accord

9,6

Ценовая категория от 1,5 млн руб. до 2 млн руб. (цена каско в %)

Audi Q5

3,9

Volvo XC60

3,9

Volvo XC90

4,1

Mercedes GLK

4,3

Nissan Pathfinder

4,4

Audi 2679656E3B

5,5

BMW 5-Series

5,9

Mercedes C-Class

6,3

Infiniti EX25

6,5

BMW 3-Series

6,8

Ценовая категория от 2 млн руб. до 3 млн руб. (цена каско в %)

Nissan Patrol

3,6

Land Rover Discovery

3,7

Volkswagen Touareg (

Д

)

3,7

Toyota

Sequoia

3,7

Audi Q7

3,8

Toyota

Land

Cruiser

5,1

BMW M3

5,3

Lexus RX

5,9

Infiniti FX37

6

Lexus GS

6,7

Ценовая категория от 3 млн руб. до 5 млн руб. (цена каско в %)

Chevrolet Corvette

3,2

Jaguar XJ

3,4

Mercedes GL

3,6

Audi S5

3,6

BMW 7-Series

3,7

Mercedes CLS

4,4

Lexus LS

4,8

Lexus LX

5

BMW X6

5,5

Lotus Elise

5,6

Источник: [Коммерсантъ-Деньги](#) , 19, 20.05.13

Автор: Ковалева Е.