

Страховые компании любят работать с коммерческим транспортом: это длинные деньги, большие контракты и возможность заработать на побочных продуктах, которых в других секторах просто нет. Прогнозы стагнации экономики и падения спроса на коммерческий транспорт страховщиков, конечно, не радуют, но и не сильно пугают, ведь есть еще строительная техника и стройки, которые финансирует государство.

По примеру Баффетта

Далеко не всем известно, что Уоррен Баффетт сколотил свое состояние в том числе на страховании коммерческого транспорта. Инвесткомпания Баффетта Berkshire Hathaway в свое время купила страховщиков Giesco и National Indemnity Co. за \$26 млн и теперь стабильно получает от них миллиардную прибыль. А уж деньгами, которые американские коммерсанты несут в National Indemnity Co., чтобы застраховать свой автопарк, трейдеры Berkshire Hathaway могут и на фондовых рынках рискнуть.

Страховщикам, имеющим дело с коммерческим транспортом в России, такое пока может только сниться. Но не потому, что отечественный рынок коммерческого транспорта мал или бизнес не страхует свои парки. Дело в том, что, как уверяют страховщики, автострахование в целом как бизнес для них сейчас малорентабельно. Тарифы в ОСАГО не менялись более десяти лет, и это страховщиков угнетает.

А вот на страхование коммерческого транспорта, напротив, возлагаются надежды. Прежде всего этот рынок завязан на лизинговые контракты (финансовая аренда с правом выкупа), что гарантирует страховщикам стабильный доход на несколько лет вперед. «Наибольшую долю в структуре застрахованного транспорта компаний занимают лизинговые автопарки – около 60%. Оставшаяся часть – это залоговый транспорт и транспорт, который находится в собственности организаций», – говорится в сообщении пресс-службы компании «УралСиб Страхование». «Если личный автомобиль только в 40% случаев приобретается за счет кредитных средств, то при приобретении коммерческого транспорта в 80–90% случаев компании пользуются услугами банков или лизинговых компаний, которые обязывают застраховать технику», – поясняет начальник управления прямых продаж ОСАО «Ингосстрах» Максим Никишкин.

Средний срок лизинговых контрактов коммерческий директор Scania Leasing Кирилл

Чкалов оценивает в три с половиной года. Примерно такая же оценка у перевозчиков и страховщиков – в среднем четыре года. То есть фокусов, выкидываемых частными клиентами, которые в любой момент могут встать и уйти в другую страховую компанию, здесь просто нет. Крупные транспортные компании, строители, коммунальщики и перевозчики, взяв технику в лизинг, обычно держат ее на балансе лизинговой компании или банка и в конечном итоге экономят на выплатах по налогу на имущество.

Грузовые тарифы

По итогам первого полугодия 2013 года весь парк коммерческого транспорта в стране оценивался аналитическим агентством «Автостат» в 7,9 млн единиц. Аналитики агентства выделяют здесь четыре сегмента: легкая коммерческая техника (LCV) массой до 3,5 тонны, куда входят малотоннажные грузовики и микроавтобусы; среднетоннажные грузовики (CV) массой 3,5–16 тонн; тяжелые грузовики (HCV) массой больше 16 тонн; автобусы (BUS). Страховщики же изначально делят коммерческий транспорт на пассажирский и грузовой. Дело в том, что рентабельность этих сегментов для страховщиков разная – как и полисы, которые они продают соответствующим перевозчикам.

Наиболее рентабельны для страховщиков контракты с грузоперевозчиками, которые в рамках лизинговых договоров приобретают полисы ОСАГО и каско. В первом полугодии прошлого года, по данным «Автостата», парк тяжелых грузовиков составлял более 1,2 млн автомобилей. По итогам года агентство «Эвитос-информ» сообщило, что в 2013 году в России было зарегистрировано свыше 73,5 тыс. единиц новой грузовой техники. Больше половины этого количества (53%) – техника от локальных производителей, по большей части производства «КамАЗа». Еще 37% – модели семи крупнейших европейских производителей: Scania, Volvo, MAN, Mercedes, DAF, Iveco и Renault Trucks.

Стоимость грузовика отечественной сборки – примерно \$100–150 тыс. «Европейский грузовик может стоить порядка €150–400 тыс. в зависимости от двигателя и комплектации», – говорит Кирилл Чкалов. Средний тариф каско для грузовиков различной тоннажности страховщики устанавливают в размере 1% стоимости. Частник – обычный покупатель легковушки о таком полисе может только мечтать.

«Да, бывает, что фуры попадают в кювет, и это достаточно серьезный убыток, но текущая аварийность у них не очень высокая», – говорит заместитель генерального

директора СК «ВТБ Страхование» Алексей Володин. Насколько безаварийны грузоперевозчики – вопрос, но обращаются они за выплатой или ремонтом только при крайней необходимости. «При страховании личного автомобиля большинство собственников выбирают бесфраншизный вид каско, а при появлении даже малейшего повреждения производят ремонт за счет страховой компании и таким образом содержат машину в идеальном состоянии. А бизнесу важна цена простоя автомобиля на сервисной станции, которая может достигать десятков тысяч рублей в день. Поэтому при страховании коммерческого транспорта, особенно грузового, очень распространена франшиза. Она отсекает обращение страхователя по мелким убыткам, но в то же время уменьшает расходы на страхование каско», – рассказывает Максим Никишкин.

Хотели бы получить грузовые тарифы и лизингодержатели пассажирского парка. Но в случае с ними тариф каско у страховщиков примерно в два раза выше. «В любом пассажирском транспорте, будь то автобусы или маршрутки, самое проблемное поле – ОСАГО», – говорит Алексей Володин. Видимо, за счет каско страховщики и пытаются компенсировать убытки в ОСАГО.

«Эти перевозчики часто попадают в аварии, кого-то цепляют. Результат с точки зрения заработка страховщика в секторе пассажирского транспорта небольшой. Отдельная тема – такси. Вернее, для страховщиков такси – вообще не тема. Это самый убыточный сектор коммерческого транспорта – с высокой аварийностью и большим количеством перемещений по городу», – рассказывает Володин. Но игнорировать это сегмент все равно невозможно: по оценкам «Автостата», около половины всего коммерческого парка, то есть почти 4 млн автомобилей, относится именно к сегменту LCV.

«Страховые компании все чаще отказываются от страхования такси, маршрутных такси и прокатных автомобилей», – утверждает Максим Никишкин. Именно поэтому такси страхуются либо в компаниях помельче, либо по тарифам, максимально приближенным к тем, что применяются для частных, а это уже порядка 7% стоимости авто.

Коммерческий интерес

Оценить, какие деньги крутятся на рынке страхования коммерческого транспорта, весьма сложно. Согласно статистике службы Банка России по финансовым рынкам (СБРРФ) по итогам девяти месяцев 2013 года, в целом сборы страховщиков в ОСАГО составили около 100 млрд руб. (выплаты – 55 млрд руб.), в каско – 156 млрд руб.

(выплаты – 111 млрд руб.). Но определить, какова здесь доля коммерческой техники, не так-то просто. У ГИБДД, правда, есть статистика по ДТП с участием транспорта, принадлежащего юридическим и физическим лицам. По ней, в 2013 году произошло 156 тыс. аварий с участием транспорта «физиков» и лишь 10 тыс. – с машинами юрлиц.

«Транспорт никто на компанию не оформляет. Если парк небольшой, записывают на учредителей, берут у них транспорт в аренду, рисуют убытки и так экономят на налоге на прибыль», – рассказывает владелец небольшой компании-грузоперевозчика Вадим Линьков, у которого в парке семь грузовиков разной тоннажности. Кстати, на страховке своих грузовиков Линьков не экономит.

В «УралСиб Страховании» говорят, что сейчас компании – владельцы автопарка стараются заключать договоры с максимальным перечнем страховых рисков вплоть до того, что в регионах страхуют уход машины под лед. «Мы не только страхуем машины по полному каско, но и груз тоже страхуем. Выгодно ли это? Конечно! Страховщику не важно, вожу я макароны или плазменные панели, тариф один. А каско эта страховка несильно удорожает», – объясняет Вадим Линьков.

Страховщикам страхование грузов приносит вполне ощутимые деньги. 15 млрд руб. было собрано за девять месяцев прошлого года в виде премий по страхованию грузов, выплаты составили всего 1,8 млрд руб. Также страховые компании дополнительно зарабатывают на пассажирском транспорте. В 2013 году вступил в силу закон, обязавший перевозчиков страховать свою ответственность перед пассажирами. И вот результат: за девять месяцев сборы составили 3,5 млрд руб., выплаты – всего 0,12 млрд руб.

Неплохой куш страховщики имеют и в имущественном страховании – страхуя спецтехнику или продавая полисы СМР (страхование строительно-монтажных рисков). Общие сборы в этом виде за девять месяцев 2013 года составили около 300 млрд руб., выплаты – 145 млрд руб. То, что доля физлиц в данной статистике минимальна, – факт общеизвестный. А с учетом проектов вроде олимпийского Сочи ясно, у кого самый крупный контракт со страховщиками в этом секторе.

Очевидно, что госзаказ остается главным локомотивом сегмента коммерческого транспорта, а значит, и его страхования. Сами производители такого рода техники никаких официальных прогнозов сейчас не дают. В 2013 году рынок грузовиков уже

просел на 20% (данные агентства «Эвитос-информ») из-за введения осенью 2012 года утилизационного сбора. Сейчас главная проблема для европейских производителей – рост курса валют. Как только возникает подобная ситуация, резко падают продажи тягачей, потому что их покупают в основном частные компании. А вот спрос, скажем, на коммунальную и строительную технику меньше зависит от ситуации на валютном рынке. Потому что это госзаказ, к тому же в 2018 году будет футбольный чемпионат мира. Перспективы здесь, похоже, вполне устроят страховщиков, особенно если тарифы ОСАГО увеличатся.

Источник: [Коммерсантъ-Деньги](#) , № 7, 24.02.14

Автор: Глушенкова М.