

По самым оптимистичным прогнозам, продажи новых автомобилей в России из-за обвала курса рубля в текущем году сократятся как минимум на четверть. На сопоставимую величину должен просесть и рынок добровольного автострахования, и в первую очередь продажи полисов каско.

Однако падение может оказаться куда более драматичным, чем предсказывают эксперты. С начала 2015 г. во многих регионах полисы каско исчезли из продажи, а в Москве и Санкт-Петербурге они сильно подорожали.

«Уже отмечен резкий рост тарифов автокаска, и этот тренд будет наблюдаться в ближайшей перспективе. Это повышение связано с обесцениванием национальной валюты по отношению к американской и европейской. Автодилеры уже подняли цены на детали, необходимые для ремонта, а их стоимость в затратах на ремонт автомобиля достигает 70%», – сказал «Ко» президент Всероссийского союза страховщиков и Российского союза автостраховщиков Игорь Юргенс.

Рискованные 50%

«В 2015 г. стоимость автомобилей выросла, цена полиса каско, соответственно, тоже. При этом спрос на данный вид страхования среди автомобилистов начал падать», – отмечает гендиректор дивизиона «Химки» ГК «Автоспеццентр» Алексей Гуляев. Ожидается также рост стоимости страхового ремонта автомобилей, сейчас идет процесс пересмотра договоров между страховщиками и ремонтными организациями, но конкретные прогнозы по ценам давать пока рано. Отразится на рынке каско и повышение ставок по автокредитам: значимую долю страхователей составляли автомобилисты, которые приобретали авто в кредит, а ведь для них страховка являлась обязательным условием банка.

Сейчас из-за роста ставок объем выдаваемых займов резко уменьшится, а потребности в дополнительном страховании сократятся. «На сегодняшний момент сложно оценить, насколько подорожал ремонт. Не все производители озвучили свое повышение. В среднем рост составил от 10% до 30%. Вследствие этого страховщики будут вынуждены увеличивать тарифы, однако спрогнозировать рост стоимости полиса сейчас затруднительно, так как на него влияют также и иные факторы», – поясняет

управляющий директор по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов.

Консенсус-прогноз, который удалось получить «Ко», говорит о том, что с учетом роста стоимости ремонта и подорожания самих автомобилей цена полиса каско по итогам текущего года может увеличиться как минимум на 50%. Это сделает его приобретение весьма накладным для покупателей новых авто.

Естественно, что это не коснется кредитных автомобилей, для которых покупка полиса каско является обязательной, но, учитывая рост процентных ставок по всем видам ссуд, доля приобретаемых в кредит машин серьезно сократится. Как утверждают источники «Ко», количество отказов в выдаче автокредитов только за январь увеличилось в три раза. Это еще сильнее подкосило рынок автострахования, где число проданных полисов каско уменьшилось в январе как минимум на 20%.

На выход

Падение объемов на рынке автострахования основные игроки еще могут как-то пережить, но одновременно со снижением продаж полисов растет убыточность по договорам, заключенным до декабря 2014 г. Допустим, в прошлом ноябре человек приобрел в автосалоне новый автомобиль Toyota, стоимость каско по которому составляет порядка 5,5%. Машина стоила 2,3 млн руб., следовательно, размер страховой премии – около 120000 руб. По состоянию на третью декаду января цена новых автомобилей марки Toyota подскочила на 30%, а цена запчастей и того больше. Следовательно, убыточность по заключенным в прошлом году договорам автоматически вырастет для страховщиков на 30%. И это лишь начало: представительства автоконцернов пока искусственно сдерживают рост цен, не желая терять долю рынка и рассчитывая на стабилизацию курса рубля. Но если в ближайшие месяц-два ситуация не улучшится, то цены скакнут еще как минимум на 20%.

«Убыточность по договорам, заключенным в 2014 г., безусловно, вырастет. Но так как СК «Согласие» в течение года планомерно корректировала тарифы с учетом статистики и прогнозов по росту цен на ремонт, мы создали определенный запас, который позволит частично компенсировать рост убыточности», – говорит директор центра андеррайтинга и управления продуктами компании «Согласие» Дмитрий Кузнецов.

Потери старого бизнеса можно компенсировать за счет новых полисов, продаваемых по более высоким ценам, можно пытаться оптимизировать стоимость ремонта, проводя дополнительные переговоры с дилерами о снижении расценок, или направлять основной ремонтный ресурс в сторону дилеров с наиболее низкими тарифами.

Но все это не способно кардинально изменить ситуацию, страховщикам нужно будет смириться с убытками по старым полисам и искать источники, чтобы компенсировать потери. Теоретически можно направить на эти цели прибыль от других видов страхования, но если автострахование является одним из основных направлений работы компании, то ее бизнес может оказаться под угрозой.

«Компании, у которых автокаска в портфеле занимает более 50%, в первую очередь окажутся в тяжелом положении. Часть из них действительно может не справиться с ситуацией и уйти с рынка», – подтверждает заместитель гендиректора компании «Энергогарант» Антон Легчилин.

Большинство опрошенных «Ко» представителей рынка утверждают, что доля автострахования у них менее 50%. Единственная компания, которая призналась, что у нее доля каско более 50%, – это СК «Согласие». Однако, по словам Дмитрия Кузнецова, его компания «планово снижает эту долю, развивая маржинальные виды страхования».

«В первую очередь под ударом окажутся компании, которые недостаточно ответственно подходили к формированию резервов. А поскольку такие компании есть на рынке, мы совершенно точно станем свидетелями ухода ряда игроков. Такая уверенность подкреплена прецедентами прошлого года, когда о выходе из «моторной» розницы заявили несколько компаний, не справившихся с убытками», – добавляет руководитель дирекции розничного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев.

Проще «угнать», чем продать

На тарифы по каско оказали влияние два фактора: не только макроэкономическая

ситуация и обвал рубля, но и правоприменительная практика. «Влияние макроэкономической ситуации определило повышение номинальной стоимости запасных частей на автомобили иностранного производства, которые в основном и страхуются по каско, а также поведение людей. Экономическая неопределенность заставила потребителей чаще заявлять о повреждениях, которые они раньше игнорировали: мелкие царапины и другое. В кризисных ситуациях люди стремятся обновить свои автомобили за счет страховых компаний, то же самое происходит и сейчас», – отмечает Илья Григорьев, руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование».

Подобное поведение увеличивает частоту заявлений о ДТП и, как следствие, общий объем выплат по каско. По словам участников рынка, с наступлением очередного периода нестабильности увеличилось количество мошеннических действий: участились «самоугоны», страхователи отказываются ехать на ремонт даже к официальному дилеру, а вместо этого приносят на оплату завышенные в несколько раз сметы от сомнительных «экспертных» организаций и многое другое. Чтобы хотя бы примерно понять масштаб проблем, с которыми могут столкнуться страховщики в период нынешнего кризиса, достаточно вспомнить, что происходило на рынке в 2008 г. Приведем лишь один пример: автомобиль Mazda 6 в максимальной комплектации, приобретенный в кредит в 2007 г., был оценен страховой компанией примерно в 1 млн руб. В конце 2008 г. цены на вторичном рынке обвалились, и подобную машину было крайне сложно продать даже за 700000 руб.

Если возникали проблемы с обслуживанием долга перед банком, то такую машину проще было «угнать», распродать на запчасти и получить страховку, чем пытаться реализовать на вторичном рынке. Именно так и поступали некоторые не совсем честные заемщики и страхователи. Из-за этого резко вырос уровень убыточности по полисам каско. Примерно такая же ситуация складывается и сейчас, хотя многие автовладельцы пересчитали цены на б/у автомобили, исходя из текущего повышения цен на новые.

Но объективно можно сказать, что продать машины по этим ценам будет крайне сложно, поэтому уже через месяц-два люди вынуждены будут умерить аппетиты, вернув ценники на докризисный уровень. Маловероятно, что при большой разнице между новыми и поддержанными авто резко вырастет спрос на последние. В этой ситуации можно предположить, что вновь лавинообразно увеличится количество страховых мошенничеств, а следовательно, и убытков страховщиков.

Уже сейчас участники рынка жалуются на не совсем адекватную судебную практику,

когда после отказа в страховом возмещении клиент обращается в суд, и Фемида становится на его сторону. «Отдельные решения и разъяснения высших судебных органов фактически отменили свободу договора. В результате этого на страховщиков обрушилась волна исков по случаям, которые не входили в страховое покрытие в рамках подписанных на тот момент с клиентом договоров, – сетует Илья Григорьев. – Это, например, угоны автомобилей без предоставления комплектов ключей, оригиналов документов. Мы стали платить за водителей, которые не вписаны в полис, по договорам с просроченными сроками оплаты, компенсируем утрату товарной стоимости и т.п. Этим стали пользоваться мошенники и автоюристы, включившие в свою практику, кроме ОСАГО, и судебные споры по каско». В период кризиса стремление отсудить у страховой компании компенсацию лишь усилится, а страховщики в свою очередь будут досконально проверять каждый страховой случай и пытаться всеми правдами и неправдами отказать в выплате.

«Умное» страхование

«Страхование автокаска – важная для страхового рынка линия бизнеса – становится все более убыточным, притом что этот сектор был убыточным и раньше. Одним из выходов из ситуации может стать разработка программ страхования автокаска с франшизой, продажа полисов с «урезанным» покрытием, которые будут по карману автомобилистам и при этом убергут их имущество», – считает Игорь Юргенс.

«Страхование каско без франшизы станет недоступным для многих не очень хорошо обеспеченных клиентов, особенно в плане б/у автомобилей. Наиболее интересными и востребованными на рынке будут антикризисные страховые продукты с франшизой, которые защищают клиентов от крупных убытков, но мелкий ремонт оставляют на страхователя», – соглашается Антон Легчилин. Использование франшизы в 10000 руб. может снизить стоимость полиса каско на 20–30%. Владелец автомобиля принимает в расчет, что ему будет проще и удобнее не тратить время на заявление, например, о царапине и при этом сэкономить на стоимости полиса. Это также нормальная практика для всех западных стран. Кроме того, рынок страхования предлагает различные виды продуктов, в основе которых лежит принцип «плати, как едешь».

В России такая категория получила название «умное страхование». Самым «продвинутым» является страхование с использованием телематических устройств, когда автовладелец через мониторинг собственного стиля вождения может получить значительную скидку на полис каско. Параметры управления автомобилем отслеживаются специальным устройством, устанавливаемым на транспортное средство.

Такие продукты получили достаточно широкое распространение в западных странах.

«Анализируя ситуацию на рынке каско, можно сказать, что в настоящий момент он находится в некой точке перелома в плане потребительского поведения. Вполне возможно, что в скором времени российский страхователь может прийти к пониманию того, что полис каско нужен не для того, чтобы отремонтировать свой автомобиль за счет страховой компании, а для того, чтобы защитить себя от катастрофических расходов в случае серьезного повреждения автомобиля, заплатив за это небольшую сумму», – резюмирует Илья Григорьев.

Источник: [Компания](#) , 30.01.15

Автор: □ Логвинов М.