

Сектор автострахования одним из первых отреагировал на ухудшение экономической ситуации в РФ, но если страховщики обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) кризисные явления ощущают на себе уже второй год подряд, то сегмент автокаско только входит в острую фазу: с начала этого года ситуация в сегменте добровольного автострахования резко обострилась, и к концу 2015 года обстановка здесь может оказаться едва ли не самой тяжелой из-за роста убыточности и заградительных цен на полисы, полагают опрошенные агентством «Интерфакс-АФИ» страховщики.

По словам представителей СК, держаться на плаву в кризис позволяет инерция автовладельцев, которые пока неохотно расстаются с полисами добровольного автострахования (уровень пролонгаций действующих договоров в первом квартале года еще высок), удержание безубыточных клиентов, расставание с «разорительными водителями», а также урезание программ лояльности и предложение полисов автокаско с франшизой.

Шагреновая кожа

Рынок автокаско в 2015 году неумолимо сужается. В секторе продаж новых автомобилей после «ярмарки остатков» в конце прошлого года наступило затишье. Компании борются за сохранение достигнутого, за уровень продления договоров. Потенциальные автовладельцы тоскливо изучают ценники в автосалонах, которые «потяжелели» на сотни тысяч рублей по сравнению с 2014 годом. Также взлетели цены на авторемонт – по некоторым маркам автомобилей на 30–50%, и это не предел. Кратно упала активность банков в сегменте кредитования на покупку автомобилей. Сошли на нет покупки автомобилей по лизингу. Участились угоны «под заказ», для разбора автомобилей на запчасти. Все это означает для автостраховщиков утрату прироста нового бизнеса и потенциальный рост убыточности. В отличие от ОСАГО, цены на полисы автокаско не устанавливаются государством, их рост ограничивается лишь платежеспособностью клиентов и спросом.

Водители, несмотря на то что столкнулись с резким повышением тарифов, неохотно отступают от привычки страховать свои машины. Поэтому среди автостраховщиков идет борьба за безубыточных клиентов: они проводят «селекцию», обеспечивая приоритет опытным и безаварийным водителям. Одновременно автостраховщики нещадно выставляют заградительные тарифы «суперубыточным водителям»: в некоторых

случаях стоимость полиса может достигать анекдотических значений – 300–400 тыс. рублей в год. Вопрос рентабельности по операциям для автостраховщиков стал безусловным приоритетом в 2015 году.

Средняя выплата в автокаско выросла на 40–45%, рост тарифов достиг 20% за 6 месяцев

Судя по портфелю «Ингосстраха», традиционного лидера по показателю сборов в автокаско в РФ, повышение цен в среднем составило порядка 7%.

«Однако для отдельных моделей автомобилей и некоторых групп страхователей стоимость полиса возросла значительно – на 25–28%. Речь идет об автомобилях, запчасти для которых подорожали на 50%, а также о страхователях, входящих в зону риска (то есть с негативной страховой историей, с небольшим стажем вождения, другими показателями). Опытные и безаварийные водители сохранили возможности получения скидок при продлении договоров, для некоторых из них стоимость полисов автокаско даже снизилась», – сказал агентству «Интерфакс-АФИ» глава дирекции розничного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев. Он считает, что даже при падении сборов на 10–15% «Ингосстрах» все-таки сохранит долю в сегменте автокаско.

По словам руководителя управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование» Ильи Григорьева, тарифы компании по автокаско выросли на 15–20% за последнее время. Он считает, что периодичность изменения стоимости запчастей – инструмент конкурентной борьбы дилеров. «Не все они одновременно повышают стоимость услуг. Кто-то длительное время работает себе в убыток, увеличивая свою долю рынка, кто-то при резком изменении курса сразу поднимает стоимость. Все это находит отражение в страховом тарифе. Так, Land Rover за короткий период времени поднял цены на запасные части на 40%, а угонять эту марку стали в 10 раз чаще. Естественно, страховщики пропорционально подняли цены на каско», – пояснил он. Но это также означает, что стоимость авторемонта может расти в ближайшей перспективе.

В СК «РЕСО-Гарантия» за последние полгода базовые тарифы увеличились в среднем на 14%, привела данные по компании заместитель генерального директора, начальник управления розничного страхования ОСАО «РЕСО-Гарантия» Елена Злыгорева.

«При этом процент пролонгации договоров за период с августа 2014 года по январь 2015 года вырос на 1,2 процентного пункта по сравнению с аналогичным периодом годом ранее. Несмотря на кризис, клиенты не торопятся отказываться от защиты своего автомобиля», – отметила она.

Вклад партнерского канала в общие сборы по автокаско у «РЕСО-Гарантии» в 2015 году заметно снизится, полагает Е.Злыгорова.

Такая же ситуация, судя по опросу страховщиков, будет и в других страховых компаниях.

Продажи страховых полисов в автосалонах сопровождают реализацию новых автомобилей, а таких продаж почти нет. В разы упала и лизинговая реализация, отметила Е.Злыгорова.

Одним из приоритетных направлений работы для «РЕСО-Гарантии», как и для других автостраховщиков, остается защита от страхового мошенничества.

«Фактор высокой концентрации мошенников в том или ином сегменте сам по себе может привести к существенному росту тарифа», – пояснила Е.Злыгорова. А в кризисный период этот фактор приобретает еще большую актуальность.

«В перспективе года неконтролируемые выплаты, несомненно, возрастут, – констатирует заместитель руководителя департамента автострахования компании «Росгосстрах» Павел Бородин. – Их росту будут способствовать несколько факторов: подъем стоимости автомобилей, рост количества крупных убытков (хищения, полная гибель ТС), рост валютных курсов, удорожание работ, состав страхового портфеля».

По оценке представителя «Росгосстраха», «рост валютных курсов повлиял на увеличение средней выплаты на 40–45%, с ростом тяжести убытков (полная гибель, угоны) в портфеле страховщика, ориентированном на дорогие иномарки, средняя выплата может вырасти кратно».

СОГАЗ в результате последней корректировки, которая произошла в начале этого года, повысил тарифы по автокаско примерно на 5–10%, сообщили «Интерфаксу-АФИ» в компании.

Локомотив развития страхования становится неуправляемым

Автострахование в последние годы считалось локомотивом развития всего страхового рынка, и основная заслуга в этом была именно сегмента автокаско.

«Следует учитывать, что самочувствие рынка моторного страхования принципиально важно для здоровья всего российского рынка страхования», – убеждена главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова. Этот факт приходится учитывать при составлении прогнозов развития всего страхового рынка РФ на 2015 год.

«Из-за неопределенности ситуации в экономике, на валютном рынке сложно прогнозировать, каким будет в 2015 году рынок, завязанный на продажи автомобилей, но очевидно то, что он сократится. Некоторые компании говорят о снижении рынка автокаско до 15%, думаю, сокращение на 10% мы увидим», – говорит президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.

Падения сборов на 10–15% ожидает в автокаско в 2015 году и руководитель дирекции розничного бизнеса ОСАО «Ингосстрах» В.Княгиничев. «Уровень выплат в автокаско, напротив, повысится. И пока сложно прогнозировать, на сколько именно», – сказал он. При этом «Ингосстрах», который занимает первую строчку в списке по объему сборов в этом виде страхования последние годы, планирует сохранить свою долю рынка в 2015 году.

Генеральный директор «Ингосстраха» Михаил Волков не исключает ухода в 2015 году некоторых известных автомобильных брендов с национального рынка. «Если автопроизводитель за день увеличивает стоимость запчастей на 50%, а водитель обнаруживает, что его полис каско вдруг стал стоить несколько сот тысяч рублей, какая перспектива открывается?» – задается риторическим вопросом глава «Ингосстраха».

Катастрофическое падение кредитных продаж автомобилей, как полагают в СК «АльфаСтрахование», может вылиться в 35-процентное общее снижение продаж новых автомобилей в 2015 году по сравнению с 2014 годом, а сокращение премий на рынке автокаско по итогам этого года может составить 15–20%.

Компания «Ренессанс Страхование» ожидает снижения продаж автомобилей в РФ в 2015 году в целом не менее чем на 20% по отношению к прошлому году, сказал «Интерфаксу-АФИ» управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств СК «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. Он полагает, что в 2015 году начнет меняться и структура портфеля компании по автокаско. «Будет расти доля подержанных ТС по отношению к новым, а также доля некредитных ТС по отношению к кредитным. Конкретные показатели падения сборов назвать сложно, но очевидно, что оно будет коррелироваться с уровнем снижения продаж новых автомобилей, при этом в целом доля компании на рынке сохранится», – сказал он.

Вместе с тем, по его мнению, у крупных игроков «падение сборов в сегменте автокаско будет компенсироваться переделом портфелей ушедших с рынка автострахования компаний».

В СК «РЕСО-Гарантия» оценивают потенциальное падение объема застрахованных новых автомобилей в 2015 году на 25%.

По прогнозам СОГАЗа, портфель компании по автокаско в 2015 году будет стагнировать – сборы и выплаты останутся на уровне 2014 года.

«По различным оценкам, продажи новых автомобилей могут сократиться по итогам этого года от 30% до 55%. Если предположить что доля автомобилей, проданных в кредит, снизится до 20% (35% в 2014 году), то прогнозируемый уровень снижения премий от застрахованных кредитных автомобилей составит от 60% до 74% по сравнению с уровнем прошлого года», – сказал заместитель председателя правления СОГАЗа Дамир Аксянов «Интерфаксу-АФИ».

Кризисные риски вынуждают автостраховщиков серьезно пересматривать планы развития розничного бизнеса. В ряде случаев затраты на поддержание розничной сети, и особенно в регионах, становятся непосильными, отметила А.Долгополова.

Доктор кризис прописал

«Росгосстрах» «при возобновлении договора страхования, по которому в предыдущем году не было заявлено убытков, предлагает клиенту несколько различных вариантов страхования, позволяющих сэкономить на стоимости полиса», сообщил «Интерфаксу-АФИ» П.Бородин. «В случае же сохранения страховой суммы и условий страхования прошлого года рост страховой премии для таких клиентов не превышает 30%», – сказал он.

Другие автостраховщики в ходе опроса сообщили агентству, что предлагают клиентам усеченные программы автокаско с выплатами только по полной гибели или угонам. Компании обсуждают возможность создания программ для автомобилей, недавно потерявших дилерскую гарантию. Возможность приобретения антикризисных продуктов варьируется в зависимости от региона, пояснили в СК «Ренессанс Страхование».

И все-таки главным антикризисным открытием этого года в сфере автокаско, как показал опрос страховщиков, стали продажи полисов добровольного страхования с франшизой, несмотря на то что в России водители франшизу не любят. До сих пор все попытки российских автостраховщиков как-то привить эту полезную европейскую привычку терпели фиаско. Однако сейчас, когда стоит вопрос, быть или не быть добровольному автополису, именно франшиза чаще всего обеспечивает водителю ценовую альтернативу. Доля договоров автокаско с франшизой в портфелях российских страховщиков стремительно растет.

«В 2015 году доля договоров «полного каско» существенно снизится, растет доля договоров с ограниченным покрытием, с франшизами», – отмечает П.Бородин из «Росгосстраха». Доля таких договоров, по его мнению, достигнет четверти в структуре портфеля в ближайшей перспективе.

СК «АльфаСтрахование» запустила специальный продукт с франшизой по автокаско.

«Он предоставляет скидку до 50%, при этом франшиза не действует в том случае, если виновником ДТП был не наш клиент. Для ряда категорий клиентов страхование с франшизой стало обязательным», – сказал И.Григорьев «Интерфаксу-АФИ».

По его словам, «многие опытные водители, попадавшие в аварии всего один-два раза за несколько лет, раньше покупали полное покрытие со всеми дополнительными опциями». «Сейчас стоимость стала ключевым фактором в принятии решения о страховании. Мы видим резкое увеличение спроса на продукты с франшизой с лета прошлого года. В некоторых регионах доля вновь заключаемых договоров с франшизой достигает 70–80%», – сообщил представитель СК «АльфаСтрахование».

В компании «Ренессанс Страхование» предлагают «букет франшиз» на выбор: обычную, безусловную франшизу и так называемую «франшизу виновника». «Франшиза виновника» очень выгодна для опытных водителей, поскольку вообще не применяется, если наш клиент не виноват и есть установленный виновник. Доля договоров с франшизой в целом стабильно растет по мере того, как повышается страховая грамотность населения и укрепляется желание клиентов сэкономить на стоимости полиса», – говорит С.Демидов из «Ренессанс Страхования».

В компании «РЕСО-Гарантия» доля полисов с франшизой в портфеле каско за январь 2015 года выросла до 45%, ранее она не превышала 30%, привела данные начальник управления розничного страхования ОСАО «РЕСО-Гарантия» Е.Злыгорева.

«Клиентам доступны франшизы в размере 6 тыс. рублей, 9 тыс. рублей, 15 тыс. рублей и 30 тыс. рублей. Как показал анализ структуры спроса, наиболее востребована среди клиентов компании франшиза в 15 тыс. рублей по договорам автокаско», – сообщили в компании.

В СОГАЗе клиентам по автокаско предлагаются франшизы, исчисляемые не в рублях, а в процентах. В наборе франшизы в размере 1%, 2%, 3%, 4%, 7% и 10% от страховой суммы.

«Самой востребованной на данный момент является 1-процентная франшиза, – сказал агентству зампред правления СОГАЗа Д.Аксапов. – Доля франшиз в портфеле каско

физлиц во втором полугодии 2013 года составляла 1,6%, во втором полугодии 2014 года она увеличилась в разы и достигла 6%».

Не особенно верят в волшебные свойства франшизы в «Ингосстрахе». «Несмотря на то что наличие франшизы позволяет снизить стоимость страхования без потери качества, такие программы автокаско практически не пользуются спросом, – заявил В.Княгиничев. – Для большинства клиентов приоритетной остается возможность приобретения комплексного покрытия с защитой от всех предусмотренных рисков».

Как показал опрос, автостраховщики готовы реализовывать различные подходы к созданию новых антикризисных продуктов в добровольном автостраховании. В их числе – программы для недорогих и подержанных автомобилей, машин, снятых с гарантии по «возрасту».

Подводя итоги заочной дискуссии, один из участников опроса высказал парадоксальное мнение: без нормализации ситуации в ОСАГО в сфере автокаско кризис может оказаться гораздо более тяжелым. Неслучайно крупные игроки на рынке «моторного» страхования с напряжением ждут решения мегарегулятора о повышении тарифов в ОСАГО в апреле этого года.

«Если этого не произойдет, все ухищрения компаний по выживанию в бизнесе моторного страхования, а значит, и в розничном бизнесе вообще, могут пойти прахом», – заявил собеседник агентства.

Источник: [Финмаркет](#), 16.03.15