

За год тарифы каско на машины российских и иностранных марок в среднем увеличились на 52%, посчитали в СГ «УралСиб». Эксперты проанализировали цены автостраховщиков в 19 городах и пришли к выводу, что цены менялись неравномерно. Темпы роста в городах отличаются в несколько раз. Например, в Краснодаре стоимость полиса для владельца иномарки с 15-летним стажем выросла на 91% и на 51% – для молодого водителя Lada.

«Рынок стремится к локальному управлению тарифами, – отметила руководитель департамента автострахования и страхования имущества СГ «УралСиб» Мария Барсова. – Есть общие принципы риск-менеджмента и местные тренды. Учитывая рост стоимости автозапчастей, возможно, в городах-миллионниках увеличится число угонов машин популярных марок стоимостью до 1 млн рублей. Найти их после угона практически невозможно, они сразу разбираются на запчасти». По ее словам, «валютные карусели» ускорили рост тарифов каско – ремонт у дилеров в среднем стал дороже на 15–20%, а у некоторых брендов – на 40–50%. «Страховщики и клиенты – заложники ситуации», – считает Барсова.

Если ОСАГО с конца 2014 года подорожало на 30%, то повышение цен на каско доходит до 50%, подтверждает генеральный директор СК «МРСК» Ольга Серова. По новой тарифной сетке опытному водителю – владельцу иномарки среднего класса в Москве придется заплатить 60–80 тыс. рублей за базовую страховку. Это повышение на 30–50%, по словам эксперта, является пороговым, после которого дальнейшего повышения быть не должно, иначе каско «канет в Лету», как произошло в 2008 году. Тогда после резкого скачка стоимости полиса спрос упал, и страховщики через 3–4 месяца снизили тарифы.

Традиционно в кризисные периоды возрастает уровень мошенничества в страховании, и каско – не исключение. По словам замгенерального директора РАМК Андрея Барсукова, уже можно говорить о его росте: в 2014 году на 3 млн обращений за выплатами сомнению и отказу со стороны страховых компаний подверглись около 140 тыс. (4,7%), в то время как в 2013 году этот показатель был на уровне 4,4%. «Страховое мошенничество существует во всем мире, – говорит гендиректор «ГлавСтрахКонтроля» Николай Тюрников. – Но у страховых компаний есть склонность завышать цифры. Доходит до того, что в службе безопасности одной из российских компаний, например, считают, что 98% всех обращений к ним – это мошенничество. Реально же его доля не превышает 5–10% по рынку, как и во всем мире. А если иметь в виду юридический термин, то есть статью УК, за которую предусмотрено уголовное наказание, то таких случаев не больше 1%».

По мнению Тюрникова, сокращение рынка каско может увеличить долю мошенничества – из-за того, что добросовестные клиенты не смогут позволить себе эту услугу по новым ценам. А тех, для кого получение незаконной выплаты – бизнес, заградительные тарифы не остановят. «Вместо того чтобы снизить свои издержки, страховщики пошли по пути повышения тарифов, по существу оставив себе только тех, кто покупает машину в кредит – для них каско обязательно, – отметил эксперт. – Но это скользкий путь, потому что, вполне возможно, люди вообще будут отказываться от покупки машины из-за того, что не потянут и кредит, и каско. Тогда к страховщикам могут возникнуть вопросы у их основных партнеров – банков».

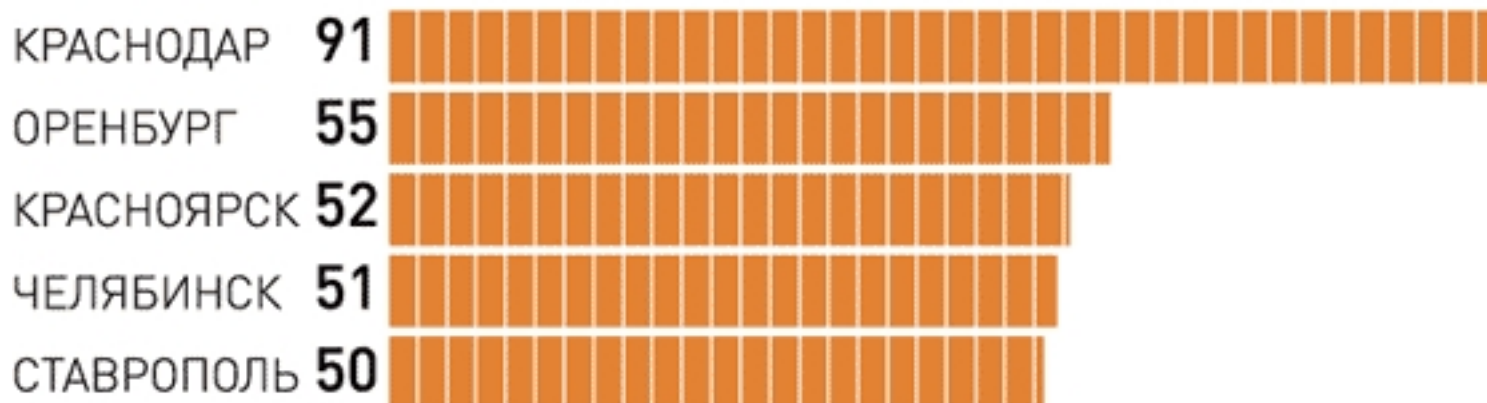
Из-за высоких цен на каско, по словам Тюрникова, получит широкое распространение полис с франшизой, а также «голое» каско. «Будут урезаться приятные опции, которые увеличивают цену. К примеру, эвакуация, ремонт без справок или сбор справок за вас, ремонт у официального дилера и т.д.», – добавил эксперт. Специально для тех, у кого кредитная машина, на рынке появился новый продукт – страховая компания заключает договор каско, клиент относит его в банк и тут же расторгает. «То есть, по сути, страховщик берет деньги просто за бланк полиса. Называется «Каско для банка», – говорит Тюрников.

Директор по страхованию Intouch Василий Бусаров подтвердил, что люди уже охотно приобретают полисы каско с франшизой, полисы с ограниченным покрытием (например, полис покрывает крупные убытки, такие как хищение или полная гибель транспортного средства). «Выбирая полис каско с франшизой, автовладелец значительно уменьшает свои расходы. При этом он получает защиту от убытков и накапливает положительную страховую историю, что позволяет в будущем уменьшать стоимость страхования», – добавил Бусаров.

Впрочем, по словам Андрея Барсукова, банки (за редким исключением) не разрешают оформлять полисы каско с франшизой или с каким-либо исключением рисков на кредитные автомобили. А именно клиенты с кредитными машинами – основные пользователи услуги. Эксперт отметил, что на 2015 год автоматически перешло около 3 млн автомобилистов, которым от «повинности» купить каско никуда не деться, и все эти 3 млн не смогут воспользоваться каким-либо антикризисными предложениями страховых компаний. Доля так называемого «свободного» каско на российском рынке держится на уровне 35–40%. «В эту долю входят полисы, приобретенные не только частными клиентами, но и юрлицами на свои автопарки. Следовательно, можно говорить всего лишь о 800–900 тыс. человек, которые ежегодно оформляют каско на свои автомобили по собственной инициативе. И вот именно на них и должна быть направлена вся

маркетинговая активность страховых компаний», – сказал Барсуков.

Топ-5 городов по средним темпам роста тарифа каско на иномарки, %



Источник: СГ «УралСиб»

Источник: [Российская бизнес-газета](#), № 10, 17.03.15

Автор: [Носкова Е.](#)