

Рынок автокаска в Пермском крае за год упал на 20%. Владельцы авто экономят на страховке, покупают усеченные форматы полисов. Такая тенденция сохранится еще как минимум на год, прогнозируют эксперты.

По итогам прошлого года рынок автокаска в Пермском крае сократился более чем на 20%. По оценкам экспертов, объем собранных по этому виду страхования премий за минувший год сократился на 21% – с 2,7 до 2,1 млрд рублей. Елена Нестерова, директор Пермского филиала АО «СОГАЗ», добавляет, что по итогам 2015 года в Пермском крае сборы в сегменте «каска + добровольное страхование автогражданской ответственности» составили чуть больше 2,14 млрд рублей (почти на 22% меньше по сравнению с 2014 годом).

Ситуация на рынке каска напрямую связана с состоянием рынка продаж автомобилей. Продажи новых легковых автомобилей в Пермском крае в прошлом году сократились вдвое. По данным ГИБДД, в 2015 году в регионе зарегистрировано 20,9 тыс. купленных машин, тогда как в 2014 году продано и поставлено на учет 39,8 тыс. новых легковушек. Падение регионального рынка оказалось сильнее, чем в целом по стране. По данным «Ассоциации российского бизнеса», авторынок России по итогам года сократился на 37,5%.

Ирина Дерябина, директор филиала ООО «Зетта Страхование» в Перми, подчеркивает, что впервые за шесть лет количество заключенных договоров снизилось, причем сразу на 8,8% (с 157,3 млн до 143,5 млн). «В то же время сумма страховых премий возросла (+3,6%), что объясняется повышением тарифов, в первую очередь по ОСАГО. Если в 2014 году этот сегмент занимал долю 15,3% в структуре страхового рынка, то в 2015 году его доля увеличилась до 21,4%. Одновременно доля каска, напротив, снизилась: с 22,1% до 18,3% в 2014 и 2015 годах соответственно. Произведя несложные математические расчеты, мы можем увидеть, что при исключении ОСАГО динамика сборов по моторному страхованию окажется отрицательной», – отмечает Ирина Дерябина.

Достигли ценового потолка

По словам Елены Нестеровой, еще одной причиной уменьшения сборов стал рост

тарифов на каско, обусловленный увеличением убыточности этого вида страхования (подорожание запасных частей, ремонтных работ и т.д.). Оксана Швецова, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Пермском крае, добавляет, что помимо падения продаж авто на рынке каско существенно сказалось сокращение доли расходов потребителей на страхование как проявление кризисной ситуации.

По ее оценкам, тенденция к сокращению спроса на программы каско продолжилась и в 2016 году. «Клиенты корпоративного и розничного сектора покупают меньше новых автомобилей, а также оптимизируют действующие бюджеты по каско, предпочитая либо полностью отказаться от страхования, либо приобрести более дешевую программу. Все это оказывает прямое влияние на снижение объемов сектора», – рассказывает Оксана Швецова. По словам Ирины Дерябиной, страховщики испытывают «колоссальное давление» со стороны других участников рынка. Речь идет и о колебании курсов валют, и о сокращении банками объемов потребительского кредитования, и о санкционном режиме, и о промышленном секторе – число проданных автомобилей сокращается.

«Добавляют неопределенности и внутренние факторы. Реальные доходы населения снижаются – автовладельцы начинают экономить на страховке; при этом ощущается рост цен по основным позициям ремонтной базы, а значит, выплаты по моторному страхованию увеличиваются. Так, в 2015 году выплаты по автострахованию составили 267,5 млрд руб. (+2,1% к показателю 2014 года), в том числе по ОСАГО они выросли на 36,8% до 123,6 млрд рублей, по каско – снизились на 16,2% до 144 млрд рублей», – делится Ирина Дерябина. По ее оценкам, дальнейшее повышение цен невозможно, так как повлечет еще более резкое сокращение продаж. «Мы достигли «ценового потолка», развитие возможно только за счет внутренних резервов страховой компании – оптимизировать издержки и находить востребованные продукты для клиентов на любой бюджет», – резюмирует г-жа Дерябина.

Либо дорогие, либо в кредит

По оценкам экспертов, опрошенных Business Class, сегодня большинство покупателей полисов каско – владельцы кредитных авто либо компании, которые приобрели машины в лизинг. «В первую очередь договор каско оформляют на автомобили, купленные в кредит, так как до его выплаты автомобиль находится в залоге у банка. Также автовладельцы чаще покупают каско на дорогостоящие машины. В подавляющем большинстве оно оформляется на автомобили не старше пяти лет», – рассказывает Елена Нестерова.

По словам Ирины Дерябиной, относительно высокий уровень страхования каско пока сохраняется на транспортные средства возрастом до трех лет, после этого срока автовладельцы стремятся оформлять эконом-продукты каско. «Когда же кредит полностью выплачен, а возраст автомобиля увеличился – от оформления полиса добровольного автострахования владельцы чаще всего отказываются.

В сегменте премиум-класса (Lexus LX, Toyota Land Cruiser и т.д.) ситуация иная. От автокредитования реализация таких машин находится в наименьшей зависимости, а стоимость каско находится в диапазоне от 120 до 200 тыс. рублей. Здесь оформление полиса зависит от финансовых возможностей владельца транспортного средства. Но мы также отмечаем тенденцию к снижению интереса автовладельцев к оформлению полиса каско», – констатирует Ирина Дерябина.

Оксана Швецова отмечает: как правило, клиенты, которые продляют действующие полисы каско, – это либо владельцы дорогих иномарок премиум-класса, либо собственники авто среднего сегмента, имеющие большой стаж вождения и редко попадающие в ДТП. Для последних предусмотрены значительные скидки (до 25–30%), которые нивелируют возросшую стоимость каско, поясняет Оксана Швецова.

На 10–30%

Ирина Дерябина отмечает, что в 2015 году рост страховой премии составил 15%. «Это чуть ниже, чем в среднем по стране и объясняется конъюнктурными факторами. Средняя цена каско в 2015 году в регионе составила 52 тыс. рублей против 45 тыс. рублей годом ранее. В 2016 году полное каско в среднем стоит 60 тыс. рублей, а усеченное можно приобрести за 25 тыс. рублей», – добавляет Ирина Дерябина.

Оксана Швецова рассказывает, что в целом полисы каско подорожали на 10–30% в зависимости от марки и модели авто, характеристик допущенных к управлению водителей и наполнения программы. «Для новичков с малым стажем, высокоаварийных клиентов и владельцев угоняемых авто тарифы выросли больше всех. Сравнивать сегодняшние тарифы с показателями прошлого года не совсем корректно, поскольку нынешние программы включают другой набор опций. На сегодняшний день клиенты стремятся экономить и покупают минимальные пакеты каско – без дополнительных

опций, с дробным покрытием и т.д.», – констатирует Оксана Швецова.

Предложение страховщиков в связи с изменением ситуации на рынке реализуют разные форматы «усеченного каско». «В последнее время страховые компании все чаще предлагают каско с франшизой, когда небольшие убытки на оговоренную заранее сумму автовладелец берет на себя (например, мелкие сколы на краске). Применяя франшизу, страхователь ограждает себя от крупных финансовых потерь (в частности, при существенном повреждении автомобиля или его угоне), одновременно снижая стоимость полиса каско. Также появляются продукты с применением телематики, когда стоимость страхования для конкретного водителя зависит от его манеры вождения. Но в нашем регионе эта практика широкого распространения пока не получила», – рассказывает Елена Нестерова.

Участники рынка прогнозируют дальнейшее сокращение рынка автокаска, в первую очередь это связано с продолжающимся падением продаж автомобилей. По оценкам специалистов АО «СОГАЗ», в 2016 году в Пермском крае ожидается уменьшение сборов по этому виду страхования примерно на 7%. По итогам года сборы в этом сегменте составят менее 2 млрд рублей, добавляет Елена Нестерова. «По итогам 2016 года рынок так же, как и в 2015 году, покажет отрицательную динамику, объемы каско сократятся на 15–18%, следуя за кризисными тенденциями и падением спроса», – полагает Оксана Швецова.

Ирина Дерябина считает, что объем моторного страхования в ближайшем будущем будет сокращаться, как и его доля в структуре страхового рынка. «Ключевые точки роста сегодня находятся в сегменте имущественного страхования и страхования жизни. Но уходить с этого рынка крупные страховщики федерального уровня не намерены. Как и любая рыночная тенденция, тренд на сокращение сегмента каско тоже пройдет. Страховой вектор напрямую зависит от положения дел на финансовом рынке, но является и его значимым инвестиционным ресурсом. Сбалансированная политика позволит очистить рынок и открыть новые возможности как для страхования в целом, так и автострахования в частности», – добавляет Ирина Дерябина.

Источник: [Business-class](#) , 21.06.16