

Каско подорожало слишком сильно, чтобы тарифы вновь росли в 2016 году – KPMG. Страховщикам удалось повысить спрос за счет распространения франшизы.

В 2016 г. средняя убыточность по каско может достигнуть уровня 2012 г. – 79%, прогнозирует KPMG. Распространение франшизы (мелкие убытки клиент оплачивает сам, что позволяет снизить цену полиса) и повышение тарифов в 2015 г. сделают каско рентабельнее, чем ОСАГО, следует из обзора KPMG, основанного на опросе крупных компаний.

По итогам 2015 г. рынок каско впервые оказался меньше по размерам, чем ОСАГО, из-за падения доходов населения и продаж автомобилей, к тому же страховщики резко подняли тарифы (на 17% – подсчеты KPMG). Спрос сократился из-за повышения лимитов ответственности по ОСАГО, что снизило риски потерь для автомобилистов, замечает старший менеджер KPMG Денис Самсонов.

Убытки по каско в 2015 г. на фоне роста стоимости запчастей и падения продаж страховщики покрывали прибылью по ОСАГО.

В 2016 г. ситуация изменилась. каско – пока прибыльное – стало резервом для компаний с большим портфелем ОСАГО, по которому ожидаются убытки, считает управляющий партнер НАФИ Павел Самиев. Тарифы в 2015 г. были скорректированы с запасом под дальнейшее падение курса рубля и рост цен на запчасти и ремонт, но этого не произошло, объясняет он.

Большинство ведущих страховщиков тогда повысили тарифы, поэтому убыточность в 2016 г. может быть лучше, согласна вице-президент по розничному страхованию «Ренессанс Страхования» Юлия Гадлиба. Тарифы в среднем прибавили 25%, говорит директор по развитию бизнеса в автостраховании «Зетта Страхования» Егор Лысой, но запчасти подорожали не так сильно – не более 15%.

Рост доли франшизы, улучшение качества урегулирования убытков, борьба с мошенничеством и корректировка тарифов снизят убыточность примерно до 80% в этом

году, согласен исполняющий обязанности руководителя департамента ценообразования и андеррайтинга в автостраховании СГ «УралСиб» Антон Горбатый. За год (с I квартала 2015 г. по I квартал 2016 г.) доля каско с франшизой в «УралСиб» увеличилась с 16% до 46%, указывает он.

Об этом заявляют и другие страховщики. Прирост продаж полисов с франшизой почти двукратный и есть еще большой потенциал, говорит представитель «Росгосстраха». В «Ренессанс Страхования» 50% полисов каско продаются с франшизой, говорит Гадлиба.

Размер франшизы, по словам страховщиков, может варьироваться от 10000 до 100000 руб., но клиенты чаще выбирают франшизу в 20000–25000 руб.

По наблюдениям 2014–2016 гг., клиенты также чаще выбирают покрытие по крупным ущербам (полная гибель, хищение) с дополнениями по покрытию одного или нескольких мелких убытков, говорит представитель «Росгосстраха».

Распространение франшизы также, безусловно, помогает снизить уровень выплат и убыточность, говорит Самиев: по статистике много небольших убытков, на их урегулирование требуются значительные издержки. Распространение франшизы страховщики связывают с нежеланием клиентов полностью отказываться от полиса, который стал дорогим, чтобы иметь подушку безопасности на случай серьезных повреждений, но сэкономить на его стоимости.

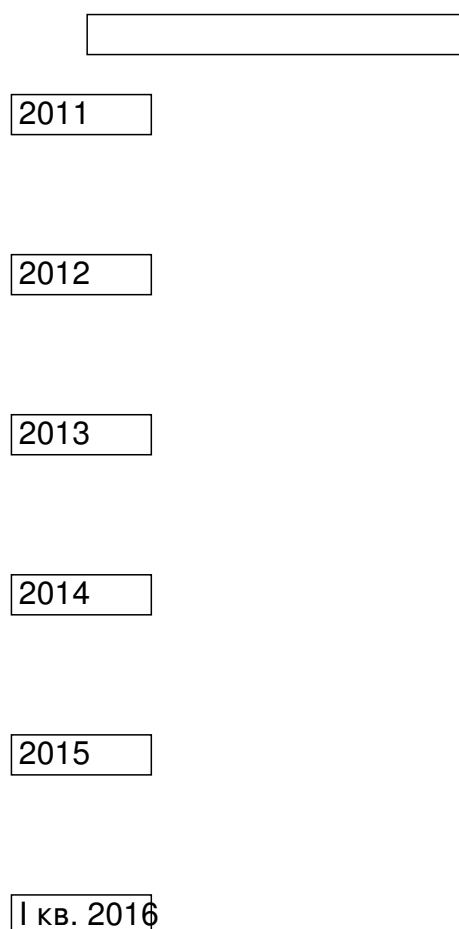
Раньше франшиза не пользовалась популярностью, с ней не работали банки, так как это снижало размер получаемой ими комиссии. Сейчас они допускают наличие франшиз для автомобилей, переданных в залог. Размер франшизы в кредитных сделках достигает 50000 руб. в сегменте дорогих иномарок, говорит представитель «Росгосстраха».

Опрошенные страховщики уверяют, что нового повышения цен на каско не будет. Возможны лишь точечные корректировки, говорит представитель «СОГАЗа». Тарифы сейчас не растут, а во многих сегментах снижаются, подтверждает гендиректор «Либерти Страхования» Сергей Ковальчук.

По итогам I квартала 2016 г. продажи новых автомобилей упали на 16,9%, каско – на 6,5%, указывает Гадлиба. Рынок каско в целом сужается, но есть огромный пласт автомобилей от года и старше, владельцы которых интересуются каско, говорит представитель «Росгосстраха». Даже в нынешних условиях есть клиенты, которые понимают, что в случае беды не смогут приобрести аналогичный автомобиль, констатирует он.

Рынок каско в 2016 г. сократится на 3% и составит 181 млрд руб., а рынок ОСАГО вырастет на 7% до 234 млрд руб., показал опрос KPMG. Рынок каско настолько тесно связан с макроэкономической ситуацией (зависит от продаж автомобилей), что его сколько-нибудь заметного роста нам следует ожидать не раньше чем через год-два, заключает менеджер KPMG Максим Присталов.

Динамика продаж и выплат по каско



Сборы, млрд руб.

164,5

196

212,3

218,5

187,3

39,9

Выплаты, млрд руб.

105,7

125,9

155,8

171,8

143,9

25,9

Средняя выплата, тыс. руб.

нет данных

43,4

47,2

54,3

61,9

62,7

Количество проданных полисов, млн шт.

4,05

4,8

4,9

5,2

3,8

0,73

Источник: данные ЦБ

Источник: [Ведомости](#) , 04.07.16

Автор: Каверина М.