

На какие ухищрения идут автостраховщики, чтобы продавать каско. Стоимость полиса клиентам удастся снизить на 20–50%.

По данным ЦБ, в 2015 г. полисы каско приобрели 3,1 млн человек, или на 1,3 млн меньше, чем годом ранее.

В кризис люди начали экономить, а страховщики из-за существенного подорожания автомобилей и запчастей (в 1,5–2 раза) и стоимости ремонта повысили стоимость каско. По данным руководителя управления андеррайтинга «АльфаСтрахования» Ильи Григорьева, средняя стоимость каско в 2015 г. выросла примерно на 30–40%. Сказалось и падение продаж новых автомобилей – на 35% в 2015 г., добавляет директор дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.

«Клиенты все чаще вынуждены отказываться от полного страхования и искать варианты снижения цены», – резюмирует директор департамента андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов.

Для них страховщики придумывают различные варианты усеченного, облегченного и, следовательно, более дешевого каско. Самые популярные: повышенные франшизы, сужение перечня страхуемых рисков, скидки аккуратным водителям и рассрочки платежей.

Франшизы

В кризис увеличился спрос на полисы с франшизой, отмечают страховщики. В случае ДТП владелец такого полиса сам покрывает ущерб в размере франшизы, остальное доплачивает страховщик. Поэтому считается, что стоимость такого полиса должна быть меньше как минимум на сумму франшизы. По словам руководителя департамента по страхованию имущества и автострахования СГ «УралСиб» Марии Барсовой, франшиза распространяется только на риск повреждения автомобиля, а в случае его угона или гибели компания полностью возмещает ущерб. Зачастую франшиза не действует и в том случае, когда клиент не является виновником ДТП.

«Если до кризиса доля полисов каско с франшизой не превышала 30%, то теперь доходит до 60–70%», – говорит управляющий продуктом управления розничного страхования «РЕСО-Гарантии» Екатерина Захарова. В прошлом году каско с франшизой выбрали 60% клиентов «Ингосстраха» и 65% клиентов «АльфаСтрахования». В Intouch полисы с франшизой сейчас у 87% клиентов, сообщила директор по маркетингу Оксана Беляева.

В последнее время страховщики повышают размер франшиз (см. таблицу). К примеру, в «УралСиб» она может достигать 100000 руб., в «РЕСО-Гарантии» – 90000. «Скидка на полис с франшизой 90000 руб. составляет 80%, с франшизой 15000 (самая популярная) – 40–50% в зависимости от марки и модели автомобиля», – говорит Захарова.

Без лишнего риска

Снизить стоимость полиса каско на 50% и более можно, отказавшись от возмещения крупных и мелких повреждений машины, оставив в списке застрахованных рисков лишь «угон и полную гибель автомобиля». «Полной гибелью» страховщики обычно считают случаи, когда стоимость ремонта автомобиля достигла 75% от его рыночной цены на момент заключения договора.

Страховая компания может добавить в полис оплату одного ущерба в пределах фиксированной суммы, скажем, 50000 или 120000 руб. Такое «Каско-эконом» у «Согласия» позволяет снизить расходы на страхование до 40%, говорит Кузнецов.

Страховщики советуют использовать «тотальные» полисы лишь владельцам негарантийных автомобилей старше 4–6 лет.

Ставка на опыт

Страховщики делают ставку на своих безаварийных клиентов (те уже обеспечили им

прибыль), поэтому делают им существенные скидки при покупке базовых полисов. В «Ренессанс страховании» для клиентов с многолетней историей она достигает 50%, отмечает вице-президент компании Юлия Гадлиба. «АльфаСтрахование» безубыточным клиентам оставляет размер премии на докризисном уровне, т.е. на 40–50% дешевле, чем сейчас, утверждает его представитель.

В марте «АльфаСтрахование» запустило новый продукт для опытных водителей «Каско в десятку» с фиксированной ценой 9950 руб., предусматривающий 100-процентное покрытие при угоне и ремонт машины после ДТП, если застрахованный в нем не виноват, а виновник известен. Однако застраховать можно только некредитные отечественные машины и иномарки не старше семи лет и не дороже 1,5 млн руб.

С 2014 г. многие внедряют продукты «умного страхования», которое также обеспечивает клиентам экономию за счет безопасной езды. Для этого после покупки полиса на автомобиль устанавливается (обычно бесплатно) оборудование, которое замеряет и фиксирует параметры и стиль вождения (скорость, резкие маневры, пробег и др.). По результатам мониторинга страховщик возвращает часть уплаченной премии либо дает большую скидку на следующий срок страхования. Максимальная скидка за счет «умного страхования» в «УралСиб» – 25% при пролонгации полиса или же cashback на ту же сумму. В Intouch «умное страхование» позволяет вернуть до 20% стоимости полиса, сейчас его выбирают больше трети клиентов, указывает Беляева. «Обратная связь» от «Ингосстраха» позволяет аккуратному водителю получить скидку на следующий период страхования до 40%, уверяет представитель компании.

Сделай сам

Некоторые компании предлагают клиентам самим сконструировать на сайте каско под себя, выбирая желаемые опции: ежемесячная оплата, франшизы, объемы покрытия. А «Ренессанс страхования» просто предлагает «назначить свою цену» каско из предложенного интервала, а затем подбирает программу страхования на эту сумму.

Страховщики охотно продают полисы в рассрочку. «Согласие» предлагает продукт «Каско-рассрочка» с ежемесячной уплатой премии и возможностью отказа от дальнейшего страхования. «Если убытков у клиента нет, то премия за каждый последующий месяц снижается на 1%, а страховая сумма уменьшается из расчета на 0,04–0,05% в день (в зависимости от возраста авто). В целом за год полис получится

дороже обычного на 15%», – указывает представитель компании.

Чтобы понять, насколько страховщики снизят стоимость каско в обмен на отказ от некоторых опций, «Ведомости» предложили им рассчитать цены популярных программ для самой продаваемой в России иномарки – Hyundai Solaris.

Примеры полисов страхования каско. Условия страхования: Hyundai Solaris (Comfort) 2014 г., 1,4 л, 107 л.с., 4АТ. Страхователь (один водитель) – 35 лет, стаж – 10 лет, без аварий за предыдущий период. Страховая сумма – 600000 руб.

Страховая компания

Продукт

Основные покрываемые риски и доп. условия продукта

Стоимость полиса, руб.

Intouch

Без франшизы

Угон + ущерб; ремонт у офиц. дилера

78150

Intouch

Каско с франшизой 15000 руб.

Угон + ущерб (до двух раз в год); ремонт у неоф. дилера

24040*

Intouch

Каско (угон)

Угон

16120*

АльфаСтрахование

Каско с франшизой 9000 руб.

Угон + ущерб

52140

Ингосстрах

Премиум (полное каско без франшизы)

Угон + ущерб

49054**

Ингосстрах

Премиум (с франшизой 10000 руб.)

Угон + ущерб

36138**

Ингосстрах

Прагматик

Угон + полная гибель ТС

12561**

Ренессанс Страхование

Каско без франшизы

Угон + ущерб +***

62243

Ренессанс Страхование

Каско с франшизой 75000 руб.

Угон + ущерб, эвакуация, замена стеклянных элементов без справок 1 раз в год

15900

Ренессанс Страхование

Каско с защитой от крупных убытков

Угон + полная гибель

14738

Росгосстрах

«Защита» Вариант «А»

Угон + полная гибель + ущерб без ограничения обращений

65640

Росгосстрах

«Антикризисное каско»

Угон + полная гибель + ущерб в ДТП по вине страхователя (1 раз до 50000 руб.).

24060

Согласие

Стандарт (без франшизы)

Угон + ущерб

101460

Согласие

Каско-эконом

Угон + гибель + 1 убыток до 50000 руб.

63732

Согласие

Стандарт каско

Угон + ущерб с франшизой 30000 руб.

59940

УралСиб

Уверенное каско (без франшизы)

Угон + ущерб + НС

64300

УралСиб

Уверенное каско (с франшизой 100000 руб.)

Угон + ущерб + НС

24200

* С услугой «умное страхование» при максимальном числе баллов.

** При наличии справки о безубыточности.

**** Эвакуация, замена стеклянных элементов без справок 1 раз в год, аварийный комиссар на все ДТП (включая сбор справок), ремонт на СТОА по направлению страховщика. НС – страхование от несчастного случая.*

Источник: данные страховых компаний

Источник: Ведомости, 11.03.16

Автор: Коваль Л.