

Многие автовладельцы в России жалуются на высокие цены добровольного страхования каско. Пойдут ли цены вниз и что уже сейчас могут сделать покупатели полисов?

В 2015 году средняя стоимость полиса каско, по данным Центрального банка России, увеличилась на 12% и превысила сумму 52000 рублей. Тарифы повысились для всех моделей и для всех водителей, даже для опытных, с большим стажем и безубыточной страховой историей.

В результате многие водители, особенно редко попадающие в ДТП, стали отказываться от покупки полисов. Количество проданных договоров этого вида сократилось на 29%. Самой массовой аудиторией остаются водители, которые обязаны купить полис добровольного страхования – например, водители, приобретающие автомобиль в кредит.

Почему каско так дорого стоит

Одной из главных задач любой страховой компании является не только наращивание числа клиентов, но и снижение убыточности – то есть объема страховых выплат тем из них, кто попал в ДТП. Чтобы это делать, необходимо качественно оценивать риски клиентов.

Но сейчас в ходу не так уж и много способов оценки страхового риска конкретного автовладельца. В России обычно учитываются такие факторы, как марка и модель машины, пол, возраст, стаж, семейное положение водителей и, в отдельных случаях, история страховых выплат по прошлым договорам.

Если говорить о персональной оценке риска, информация о возрасте и стаже водителей оказывает наибольшее влияние на размер тарифа для одинаковых автомобилей. Так, стоимость каско для молодого водителя, недавно получившего права, может быть в 5 раз выше цены полиса для водителя, имеющего опыт вождения автомобилей более 20 лет (при прочих равных).

Некоторые страховые компании при расчете тарифа каско используют информацию о семейном положении и наличии детей у страхователя. Однако возможная скидка для семейного человека с детьми, как правило, не превышает 10%. И далеко не все даже из крупнейших страховых компаний такую скидку предоставляют.

Единичные страховые компании используют данные по текущему классу бонус-малус водителя, которая доступна из единой базы страховых историй по ОСАГО (Российский союз автостраховщиков создал ее в 2013 году). Скидка по полису каско для безаварийных водителей также не превышает 10% в среднем. А в 2015 году крупные страховые компании стали пользоваться кредитными скорингами (оценка, рассчитанная на основе кредитной истории). Однако сейчас эта информация используется скорее для борьбы с мошенниками на стадии заключения договора.

Как на Западе

За рубежом, в отличие от России, страховая компания может получить о водителе много различных и достоверных данных, которые коррелируют с будущей убыточностью, так как там давно реализованы единые электронные базы данных. А поскольку каждая страховая компания старается привлечь безубыточного клиента, то вся эта информация используется для оценки риска каско водителей, влияет на стоимость полиса.

Очень важно и то, что и в Европе, и в Америке давно существуют единые базы страховых историй по каждому водителю, по всем страховым рискам. В России такой базы нет. Можно сказать, что о водителе за границей знают «практически все», в то время как в России только то, что можно увидеть в предоставляемых клиентом документах (возраст, стаж, семейное положение, наличие детей).

Также зарубежные компании используют гибкий подход к ценообразованию на основе изучения лояльности конкретного клиента и эластичности его спроса. Например, если клиент доволен сервисом страховой компании, не хочет ее менять, лоялен к ней, то, изучая и используя модели эластичности спроса, можно предложить ему при пролонгации заплатить за полис чуть больше. Ведь есть уверенность, что он все равно купит полис в этой же компании. Это же работает и в обратную сторону, когда некоторым клиентам, наоборот, снижают цену полиса каско, чтобы сохранить его в компании. В России ни одна компания пока такую методику формирования тарифов при пролонгации каско не использует.

Кроме того, страховые компании в Америке покупают данные о клиенте у других компаний другого профиля деятельности, либо получают эту информацию взамен на какие-то свои данные. Это может быть история покупок клиента, которая позволяет оценить его индивидуальную эластичность спроса от цены и предложить наиболее подходящее страховое покрытие каско по доступному тарифу.

С развитием технологий огромное количество информации страховые компании стали собирать при помощи различных телематических устройств, которыми оснащается автомобиль. Страхование каско с телематикой набирает обороты даже на насыщенных страховых рынках в Европе и Америке, где уровень проникновения страхования каско более 75%.

Как снизить цены?

Изучение западного опыта дает и ответ на наш вопрос. Пока российские страховщики не начнут использовать широкий набор новых тарифных факторов для оценки рисков каждого водителя и риска мошенничества, цены на каско вряд ли заметно снизятся. Нужно привлекать безубыточных клиентов в портфель, а для этого снижать для них тариф. Но для начала нужно научиться определять таких клиентов с помощью новой информации. Это все требует от страховых компаний и времени, и инвестиций, которые окупятся не мгновенно. И страховые компании пока что очень неохотно вкладываются в новые технологии.

А пока для снижения цены на каско у водителей – покупателей полиса есть в общем-то известные всем способы: покупка полиса с франшизой, на которую соглашаются 50% клиентов по каско, и установка телематических систем, позволяющих оценить качество

вождения. В декабре 2015 года в России продукты с использованием телематики предлагали 6 компаний, в том числе «АльфаСтрахование», «Ингосстрах» и «Росгосстрах».

Источник: [РБК](#) , 25.04.16

Автор: Александр Морозов, директор по автострахованию компании «Лаборатория умного вождения»