



*Российский рынок каско последние несколько лет показывал отрицательную динамику, сборы страховщиков по этому виду страхования падали, однако перспективы развития данного сегмента выглядят вполне оптимистично, рассказали опрошенные РИА Новости эксперты страховых компаний.*

"В последние три года рынок каско в РФ сжимается, сборы падают", — заявил руководитель управления анализа и тарификации страховой компании "Опора" Федор Бойко.

"Рынок каско сейчас находится в сложной ситуации", — продолжил директор дирекции розничного бизнеса компании "Ингосстрах" Виталий Княгиничев, уточнив, что по итогам первого полугодия 2017 года рынок каско сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,5%, до 77,7 миллиарда рублей, а средняя премия уменьшилась на 11%, до 44,4 тысячи рублей.

В то же время начальник управления методики актуарных расчетов СК "МАКС" Максим Маркелов отмечает, что уже сейчас виден рост числа договоров каско в сравнении с прошлым годом.

В чем проблема

Бойко рассказал, что основными проблемами на рынке каско являются мошенничество вместе с "чёрным автоюризмом", экономическое положение граждан и крайне слабая подготовка российских водителей.

"Фактор мошенничества влияет на среднюю премию полиса, ведь мошенники — это люди, специально "выносящие" из страховых компаний огромные суммы, чтобы компенсировать эти суммы, страховые компании повышают тарифы, а это отталкивающий от покупки полиса каско фактор", — пояснил Бойко.

Он подчеркнул, что по разным данным экспертов, при полном искоренении мошенничества, тарифы на каско могут снизиться на 20-30%.

Что касается проблемы экономического положения граждан, то, по словам Бойко, это выражается в состоянии автопарка нашей страны, где средний возраст автомобиля составляет 12,5 лет, в то время когда страховые компании в основном принимают на страхование автомобили не старше 7-8 лет.

"Поборов мошенничество, страховые компании могли бы снизить премии и, соответственно, стимулировали бы граждан на покупку полиса каско, а общее улучшение экономического положения потребителей позволило бы им приобретать более новые автомобили и защищать их полисами каско, потому что он бы перестал казаться таким дорогим", — считает Бойко.

Кроме того, комментируя уровень подготовки российских водителей, эксперт отметил, что по количеству тяжёлых ДТП Россия отстаёт только от Египта, а по сравнению со странами Западной Европы разница в удельном количестве ДТП достигает 30-40%.

В будущее с оптимизмом

Несмотря на все сложности, с которыми сталкиваются российские страховщики каско,

их прогнозы по этому рынку вполне оптимистичны.

Бойко утверждает, что российская экономика постепенно стабилизируется, рынок новых транспортных средств показывает рост, а страховые компании гораздо лучше умеют противостоять мошенничеству, что позволяет снижать тарифы. Таким образом, перспективы развития рынка каско, по его словам, выглядят вполне оптимистичными и можно с уверенностью говорить о его росте.

"В такой ситуации страховщики могут сохранить и приумножить рентабельность бизнеса, только увеличив свое проникновение на рынке, предложив клиентам более комфортные условия и индивидуальный подход. Здесь колоссальное значение имеет степень внедрения информационных технологий. Мы делаем ставку на развитие электронного канала продаж и технологичных продуктов, на расширение пула мобильных приложений", — добавил он.

Вместе с тем, Княгиничев сообщил, что определенные надежды страховщики связывают с восстановлением спроса на автомобили и оживлением кредитования. Однако он отметил, что пока еще рано говорить о восстановлении авторынка — ряд дилеров с классической моделью бизнеса (продажи новых автомобилей, а также ремонт и техническое обслуживание) сейчас испытывают серьезные сложности.

"Самое светлое будущее, несомненно, ждет рынок каско", — добавил официальный представитель компании "Альфастрахование" Юрий Нехайчук. Он рассказал, что цифровые и онлайн-технологии уже в ближайшем будущем позволят вывести на рынок продукты, позволяющие урегулировать убытки с помощью лишь сотового телефона и прямо на месте ДТП, не посещая больше офисы страховых компаний, а направлять автомобиль с места аварии сразу в ремонт.

По словам Нехайчука, уже сейчас часть подобного функционала запущена в мобильном приложении "Альфастрахование-мобайл" для полисов ОСАГО. "Мы намерены выпустить подобный продукт для автокаска в ближайшем будущем. Продукты с подобным сервисом и доступной ценой полностью изменят парадигму покупателей автокаска. Ведь им больше не нужно будет тратить лишнее время, чтобы получить выплату или отремонтированный автомобиль", — добавил он.

### Как снизить стоимость каско

Страховщики также рассказали о способах снижения стоимости полиса каско, самый популярный из которых – применение франшизы, позволяющей получить скидку до 50-55% от стоимости полиса.

"Долгие годы страховщики пытались убедить автовладельцев покупать полисы с франшизой, но это им не удавалось. Кризис поставил все на свои места. Сразу же пришло понимание, что это выгодно. Люди начали считать деньги", — заявил Княгиничев, отметив, что теперь в "Ингосстрахе" больше половины полисов каско продаются с франшизой.

По словам Бойко, в портфеле страховой компании "Опора" доля полисов с франшизой уже превышает 43% (в прошлом году она составляла 35%). А по словам Маркелова, в настоящий момент в МАКСе с франшизой заключается половина всех договоров.

Кроме того, для снижения стоимости каско и стимулирования спроса страховщики предлагают при оформлении договора отказываться от ряда рисков или заменять их более "экономными". "Например, вместо полного каско с рисками ущерб и угон, можно купить полис с рисками полной гибели и угона", — предложил Бойко.

Однако Маркелов заявил, что в МАКСе так называемые программы с "усеченным" каско

не пользуются особой популярностью. "Во-первых, не секрет, что большая часть автомобилей покупаются в кредит, а банки, как правило, требуют, чтобы все риски были покрыты в полном объеме. Во-вторых, применяя ту же самую франшизу, клиент уже может снизить стоимость полиса", — сказал он.

Снизить цену полиса, по информации страховщиков, также можно, установив в транспортное средство телематическое устройство, отслеживающее стиль вождения.

"Если стиль вождения спокойный, то страховые компании дают скидки на второй платёж по полису, а также при пролонгации", — пояснил Бойко.

"Мы хотим использовать IT-технологии для справедливого расчета стоимости полиса добровольного автострахования. Дело в том, что сейчас его цена зависит от стандартных характеристик авто – мощности, объема двигателя, данных, которые сводятся к указанию пола и возраста автовладельца. А какой вы водитель – страховые компании не знают. Программы на основе телематики помогают это выяснить и позволяют персонализировать тариф", — добавил Княгиничев.

По его словам, клиент, который управляет автомобилем аккуратно и не рискованно, может сэкономить с помощью телематики до 30% от стоимости полиса, хотя, в частности, в портфеле "Ингосстраха", доля таких полисов пока менее 1%.

"Но мы верим, что за "умным страхованием" будущее", — заключил Княгиничев.

РИА Новости, 03.10.2017