

*Принцип «плати, как едешь» давно стал привычным во взаимоотношениях западных страховщиков и автовладельцев. В России программы умного страхования, когда тариф каско зависит от поведения водителя за рулем, только начали появляться. И это не единственное интересное новшество в автостраховании.*

⋮

### **Телематическое око**

Умное страхование – российская реализация принципа Pay-as-you-drive (плати, как едешь). Это в чистом виде порождение прогресса: создатели автомобильных телематических устройств придумали им еще одно применение, понравившееся страховым компаниям. Смысл в том, что вместе с полисом каско автовладельцу вручают электронный блок для установки в машине, который отслеживает действия за рулем (в первую очередь превышение скорости), и в зависимости от своей аккуратности автовладелец получает скидку 1–3 процентных пункта от страхового тарифа. В Европе Pay-as-you-drive работает с 2002 года, используется она повсеместно и в США. Результат, как утверждают страховщики, поразительный: водитель, как только за ним начинают следить, становится намного аккуратнее и дисциплинированнее. Кроме того, у автомобильной телематики множество других полезных функций: спутниковая сигнализация или, к примеру, информирование служб экстренной помощи.

В России телематический блок (GPS, ГЛОНАСС или GPS-ГЛОНАСС) с необходимым для умного страхования акселерометром у разных операторов стоит от 6 тыс. («Эшелон») до 10–12 тыс. руб. («Цезарь-Сателлит»), абонентская плата – 4–5 тыс. руб. в год. На Западе, по словам директора по развитию группы компаний «Эшелон Геолайф» Игоря Хереша, страховые компании оплачивают и оборудование, и его установку. В России же страховщики предлагают клиентам самим покупать телематический блок. Это главный тормоз в развитии страхования «плати, как едешь», ведь потенциальная скидка должна быть ощутимо больше стоимости оборудования и абонентской платы. Впрочем, Россия – первая страна, которая собирается сделать телематический блок обязательным оборудованием автомобиля по техрегламенту, причем произойти это должно, по заявлениям чиновников, уже в 2013 году. «Это даст фантастический толчок развитию умного страхования», – уверен Игорь Хереш.

Одно из обстоятельств, которые заставляют страховые компании с осторожностью внедрять новый продукт, – отсутствие практики оплаты страховых услуг по факту. «В нашей стране у людей нет элементарной финансовой дисциплины. Скажем, нет привычки аккуратно оплачивать услуги страховой компании, предоставленные авансом, – объясняет Виталий Княгиничев, директор департамента комплексного страхования СК «Ингосстрах». – Поэтому все страховщики работают по предоплате». При этом законодательство не позволяет делать перерасчет тарифа задним числом – по итогам годового контракта, поэтому в случае с умным страхованием страховщик может лишь на свой страх и риск дать скидку уже при заключении договора.

По такому принципу работает первая и пока единственная розничная программа Pay-as-you-drive – «Молодой водитель» у «Ингосстраха». Смысл ее в том, что страховая компания дает скидки от своих же повышающих коэффициентов, которые традиционно применяются к молодым водителям с минимальным стажем (до двух лет). Если такой водитель поставит на свой автомобиль телематическое устройство (партнерами выступают три оператора, в том числе упомянутые «Эшелон» и «Цезарь»), то получит скидку на тариф по каско от 5% до 30%. Чем моложе водитель и чем меньше у него стаж, тем выше скидка. Чем опытнее автовладелец, тем меньше скидка, потому что основной тариф для него автоматически снижается. По большому счету это осторожный эксперимент с образовательно-статистическими целями. В «Ингосстрахе» признают, что наиболее выгодным предложение становится при стоимости автомобиля выше \$25 тыс. и максимальной скидке 30%, которая предоставляется при нулевом стаже. Таких автовладельцев, прямо скажем, не слишком много. С осени прошлого года, когда была запущена программа, «Ингосстрах» заключил по ней несколько сотен договоров.

Как рассказал Игорь Хереш, другая крупная страховая компания в тестовом режиме почти год обкатывала по программе умного страхования 200 машин, 170 из которых принадлежали корпоративному клиенту. Для автомобилей было установлено ограничение по километражу (15 тыс. в год) и геозоне (не выезжать за пределы Московской области). Результат оказался положительным: у клиента на 20% снизилась аварийность и на 4% – расход топлива. Однако клиент не стал продлевать контракт умного страхования, так как экономический эффект оказался слишком мал по сравнению со стоимостью оборудования и абонентской платой; полученной от страховщика скидки (5–7 тыс. руб. от тарифа) оказалось недостаточно.

«Ингосстрах» в рамках программы «Молодой водитель» отслеживает при помощи телематики всего два показателя – превышение скорости и пробег. В то же время, по словам Игоря Хереша, устройство позволяет регистрировать интенсивность ускорения и торможения, смену полос (помогает в перевоспитании лихачей, мечущихся по

проезжей части), перемещение по геозонам. В США страховщики интересуются названиями радиостанций, которые слушает водитель, и громкостью звука в салоне, а также сколько времени водитель разговаривает по телефону, будучи за рулем. Еще один неоспоримый плюс телематики – возможность реконструировать ДТП, чтобы понять, кто виноват. Это значительно сокращает сроки разбирательств и ускоряет выплаты по страховым случаям.

## GAP в цифрах

Марка, модель

стоимость автомобиля (руб.)

стоимость каско на год (руб.)

стоимость GAP на год (руб.)

стоимость GAP на три года (руб.)

стоимость амортизации 20% (руб.)

стоимость по договору GAP (руб.)

Renault Logan

471000

27000

5039,70

23031,9

376000

94200

BMW 528

2190000

97660,71

23433

107091

1752000

438000
--------

*Расчеты приведены по программе GAP компании «Муса Моторс» и СК «Кардиф».*

### ***Доплата за угон***

Сэкономленные за счет образцовой водительской дисциплины деньги можно потратить на другой вид автострахования – GAP (Guaranteed Asset Protection Insurance). Эта страховка защищает финансовые интересы автовладельцев в случае угона и утраты машины. Полис GAP возмещает разницу между суммой, на которую изначально автомобиль был застрахован, и реальной выплатой по полису каско в случае конструктивной гибели или угона машины. В общих чертах принцип таков: новый автомобиль стоимостью 500 тыс. руб. застрахован по каско. В практике страховых компаний применяется амортизация: машина каждый месяц дешевеет, причем за первый год пробега больше всего – до 20%; затем на 10–15% в год. То есть если автомобиль угнали в конце годового периода страхования, застрахованный получит за него 400 тыс. руб. Если же автовладелец вместе с каско купил полис GAP, он получит разницу до стоимости новой машины, то есть 400 тыс. плюс 100 тыс. руб.

Идея GAP принадлежит банкам, для них это способ обезопасить себя от недостаточности выплаты страхового покрытия за кредитные машины. Зачастую автомобиль амортизируется быстрее, чем владелец выплачивает кредит за него, и может случиться так, что даже с учетом первоначального взноса выплат по каско не хватит, чтобы вернуть кредит. Недостаток по кредиту банку погашает страховая компания, это так называемый финансовый GAP, он покрывает только разницу между выплатой по каско и суммой займа. По словам Аллы Ошеровой, начальника управления развития компании «Русавтогарант», в мировой практике это самый недорогой вид GAP. По программе, которую по заказу «Русавтогаранта» разработали зарубежные страховщики для российского рынка, цена трехлетнего полиса не превышает \$200 для автомобиля стоимостью \$20–25 тыс. (программа пока не работает).

В российской практике некоторые страховые компании при выплатах не учитывают амортизацию, то есть фактически GAP включен в годовую страховку. Но договор каско

заключается на один год, а в следующем году автомобиль будет застрахован на меньшую сумму. GAP же в его классическом варианте обычно продается на три года.

Программ чисто финансового GAP (когда возмещается только разница до непогашенной части кредита) в России нет. Во многом это обусловлено большим первоначальным взносом за машину, который покрывает риски банков в случае ее утраты до погашения кредита. «При нынешних объемах автокредитования тариф на этот вид страхования мог быть копеечным, но при этом благодаря полису GAP банки могли бы снизить планку первоначального взноса до 10% или даже 5%, – говорит Алла Ошерова. – Это сделало бы доступной покупку автомобиля в кредит для большего числа людей».

Другой вид GAP – когда страховая компания возмещает разницу автовладельцу до покупной стоимости машины, так называемый инвойс-GAP. «Если финансовый GAP – это необходимость для владельцев кредитного автомобиля, то инвойс-GAP – это более или менее роскошь», – комментирует Алла Ошерова. Собственно, только этот вид пока и представлен в России. Как утверждают в «Русавтогаранте», трехлетний полис инвойс-GAP для автомобиля ценой \$20–25 тыс. не должен стоить больше \$500. На практике пока выходит дороже, но, как уверяют в компании «Муса Моторс Финанс», перспективы для снижения тарифов есть и по мере роста объемов GAP-страхования они будут уменьшаться.

Работающие профильные розничные программы есть у «АльфаСтрахования», ПСГ «Основа», группы «Муса Моторс» (входит в альянс Inchcape plc) и нескольких других компаний. «АльфаСтрахование» предлагает годовые полисы GAP в дополнение к собственному каско для машин в возрасте до трех лет, которые новыми были застрахованы в этой компании. В данном случае полис GAP покрывает разницу между выплатой по каско и стоимостью новой машины только в первый год страхования. На второй и третий годы он гарантирует выплату только до той суммы, на которую машина застрахована (на второй год страховая сумма будет на 15% ниже покупной, на третий – на 28%). По словам Ильи Григорьева, руководителя управления департамента андеррайтинга и методологии «АльфаСтрахования», полис GAP стоит 0,95 процентного пункта. То есть если тариф каско составляет 10% стоимости машины, то с GAP страховка будет стоить 10,95%; если каско – 5%, то с GAP – 5,95%.

С 1 июня «АльфаСтрахование» начало продавать полисы GAP для новых машин в дополнение к каско любых других страховых компаний. Тариф зависит от стоимости автомобиля и начинается с 5500 руб. на год. В «АльфаСтраховании» готовы продать

полис GAP на все автомобили, кроме тех, которые входят в группу риска, – сейчас это ряд моделей Toyota, Lexus, BMW.

У компании «Муса Моторс Финанс», обслуживающей одноименный дилерский холдинг, предложение значительно шире. В сотрудничестве со страховой компанией «Кардиф» «Муса Моторс» предлагает полисы GAP не только на один, но и на два, и на три года, для новых и подержанных автомобилей, в дополнение к каско любой страховой компании. Правда, тарифы не слишком демократичны. При заключении договора на год полис GAP обойдется в 1,07% стоимости нового автомобиля или 0,7% – для подержанного; двухлетний полис стоит 2,91% стоимости машины (2,7% для б/у), трехлетний – 4,89% (5,5% для б/у). При этом существует лимит выплат: что меньше – 25% страховой стоимости или €25 тыс. С этой точки зрения невыгодно, чтобы машину угоняли в конце трехлетнего договорного периода (если куплен GAP на три года), когда амортизация может превысить 25%. Но и в этом случае даже 25% стоимости автомобиля с лихвой перекроют стоимость полиса GAP.

У ПСГ «Основа» полис GAP стоит 0,45% страховой суммы, предлагаются только годовые контракты и лишь в дополнение к каско этой компании. Зато нет никаких ограничений по возрасту автомобиля на момент заключения контракта, нет и лимитов выплат.

По словам Ильи Григорьева, в «АльфаСтраховании» выплат по GAP пока не было. В «Муса Моторс» программа работает почти год – и уже есть заявленные убытки от клиентов, по которым оформляется возмещение. У «Основы» за год была одна выплата. GAP в отличие от других видов страхования не приносит клиентам головной боли: если принято решение о выплате по каско, страховка GAP выплачивается автоматически.

Родоначальники GAP в России смотрят на развитие этого вида страхования оптимистично. Как и в случае с другими нововведениями на авторынке, страховщики надеются, что локомотивом GAP станут автопроизводители. Расчет делается на то, что автолюбители, попробовав раз, уже не смогут отказаться от этой услуги, как это произошло, к примеру, с сервисом помощи на дорогах. «АльфаСтрахование» в рамках сотрудничества с автопроизводителями уже предлагает полисы каско с включенным в них GAP для покупателей Volkswagen, Audi, Kia. У «Русавтогаранта» есть планы по запуску программы GAP-страхования по тарифам значительно ниже действующих сейчас на рынке, и, главное, отдельно будет представлен финансовый GAP.

## Водительская дисциплина в денежном эквиваленте

Марка, модель

матический оператор

ентская плата за год (руб.)

Водительский стаж

Возраст водителя

з скидки (руб.)

ay-as-you-drive (руб.)

Выгода (руб.)

Toyota Land Cruiser 200

Эшелон

10000



10 и более лет

30 и более лет

128250

121838

-3588

Mazda 3

Эшелон

10000

Менее 2 лет

Менее 24 лет

174556

122189

42367

Mazda 3

Цезарь-Сателлит

17400\*

До года

Менее 20 лет

175254

126128

31726

Mazda 3

Цезарь-Сателлит

17400\*

1–5 лет

20–23 года

137931

100002

20529

Mitsubishi Lancer

Цезарь-Сателлит

17400\*

До года

Менее 20 лет

173025

123622

32003

Mitsubishi Lancer

Цезарь-Сателлит

17400\*

1-5 лет

20-23 года

135075

97057

20618

Mitsubishi Lancer

Цезарь-Сателлит

17400\*

5–10 лет

23–29 лет

93900

88579

12079

\* «Цезарь-Сателлит» предлагает два комплекта оборудования на выбор – SmartBox (9900 руб.) и Vector (12500 руб.). Годовая абонплата – 4900 руб. В таблице приведены тарифы при установке системы Vector.

Расчеты приведены для программы СК «Ингосстрах».

Источник: Коммерсантъ Деньги, № 25, 27.06.11

**Автор: Емельянова Е.**