



Вот уже несколько лет российские страховые компании ломают голову над тем, как привить нашим гражданам любовь к франшизе – условию страхового договора, предусматривающему освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенного размера. Пока дело идет со скрипом.

По идее, франшиза выгодна для страхователей, поскольку позволяет при сравнительно небольших дополнительных потенциальных расходах серьезно сэкономить на страховой премии. Для автостраховщиков же внедрение франшизы в современных условиях – один из немногих доступных путей спасительного повышения рентабельности бизнеса. Ведь при прописанной в договоре франшизе урегулирование мелких убытков берет на себя страхователь, а средний убыток по каско, как известно, в последние годы колеблется в районе 40 тыс. рублей.

Таблица 1. Средняя премия и выплата по каско

2009

2010

2011

2012

Средняя премия, тыс. руб.

39,3

39,8

40,6

40,8

Средняя выплата, тыс. руб.

42,3

40,7

37,8

43,3

Источник: «Википедия страхования»

Однако попробуем разобраться. Компания «Аналитикус» провела масштабное исследование, в котором изучила тарифы и поправочные коэффициенты по автокаско, предлагаемые страховыми компаниями. В исследовании в том числе собраны данные о коэффициентах, применяемых страховщиками для франшиз различной величины. Были выделены следующие значения франшиз: 3000 рублей, 6000 рублей, 9000 рублей, 12 000 рублей, 15 000 рублей, 30 000 рублей, 40 000 рублей и более 40 000 рублей.

Коэффициент франшизы зависит от ценового сегмента автомобиля, поэтому были рассмотрены следующие категории авто: до 400 тыс. рублей, от 400 до 700 тыс. рублей, от 700 тыс. рублей до 1,1 млн рублей, от 1,1 млн рублей до 1,6 млн рублей, более 1,6 млн рублей.

Таблица 2. Средние значения коэффициента франшизы

Франшиза

3000

6000

9000

12000

15000

30000

40000

св. 40000

до 400 тыс. руб.

0,873

0,794

0,725

0,703

0,592

0,531

0,477

0,358

от 400 тыс. до 700 тыс. руб.

0,883

0,820

0,759

0,720

0,671

0,575

0,488

0,455

от 700 тыс. до 1100 тыс. руб.

0,902

0,847

0,808

0,730

0,702

0,639

0,606

0,573

от 1100 тыс. до 1600 тыс. руб.

0,918

0,884

0,829

0,803

0,759

0,648

0,599

0,610

от 1600 тыс.

0,922

0,893

0,845

0,792

0,785

0,658

0,567

| |
|-------|
| 0,619 |
|-------|

Источник: «Аналитикус»

Рассмотрим для примера различные франшизы для автомобиля Toyota Highlander 2013 года выпуска. Согласно исследованию «Аналитикуса», средний тариф для нового «Горца» стоимостью 1,8 млн рублей составляет 6,87%. Соответственно, полис обходится в 123 660 рублей. Тогда при франшизе 3000 рублей он будет стоить 113 990 рублей, а экономия составит 9670 рублей. При франшизе 6000 рублей стоимость полиса окажется равной 110 453 рублям, экономия на премии – 13 207 рублей. При франшизе 9000 рублей каско обойдется в 104 484 рубля, экономия – 19 176 рублей. Франшиза в 12 000 рублей даст экономию в размере 25 774 рублей, стоимость полиса составит 97 886 рублей. Франшиза в 15 000 рублей позволит сэкономить 26 529 рублей, при этом полис будет стоить 97 131 рубль. Применение франшизы в 30 000 рублей приведет к экономии 42 292 рублей, стоимость полиса будет равна 81 368 рублям. Включение франшизы в размере 40 000 рублей даст экономию 53 591 рубль, при этом полис обойдется в 70 069 рублей. И наконец, франшиза свыше 40 000 рублей принесет экономию 47 063 рублей при стоимости полиса 76 597 рублей.

Таким образом, соотношение сэкономленной части премии и франшизы максимально для малых франшиз – 3000, 6000, 9000 и 12 000 рублей. Страхователь остается в «выигрыше» даже при двух-трех страховых случаях за год. Между тем, вероятность наступления страховых случаев по каско находится в районе 60%. Так, в 2012 году на 4 803 856 заключенных договоров пришлось 2 909 596 страховых случаев.

Так что проблема неприятия франшизы лежит скорее не в экономической плоскости. А в том, что франшиза – не очень простой механизм, и ее действие неочевидно для страхователей. Кто будет оценивать повреждения при ДТП и кто – платить за оценку? Отправят ли машину в авторизованный дилерский сервис? Что произойдет на следующий год с коэффициентом безубыточности, если сам оплатишь свой ущерб в рамках франшизы? Такие или подобные вопросы возникают в головах страхователей, и не всегда агенты могут на них квалифицированно ответить. Да и не заинтересованы агенты во франшизе: меньше премия – меньше вознаграждение. Играют определенную негативную роль и банки, которые категорически не приемлют «франшизные» полисы.

Так что частный вопрос популярности франшизы легко перерастает в глобальные проблемы рынка – недоверия к страховщикам и отсутствия страховой культуры. Сама же по себе франшиза – неплохой страховой инструмент, выгодный для всех заинтересованных сторон.

Об исследовании

В исследовании «Розничный рынок автокаско в первом полугодии 2013 г.» проанализированы тарифы 23 крупнейших страховых компаний по сборам в страховании автокаско (все входят в топ-30 по итогам 6 месяцев 2013 г.). На долю изученных компаний приходится 88% всех сборов по автокаско за 6 месяцев 2013 г. Данные, представленные в исследовании, актуальны на июль-август 2013 г. В качестве источников данных использовались калькуляторы страховых компаний, b2b-системы, телефонные котировки, к работе привлекались «тайные покупатели». При заполнении котировочных таблиц проводился многоуровневый анализ качества данных. Все котировки страховых тарифов приведены с учетом канала продаж через страховых посредников.

Исследование содержит более 12400 котировок тарифов (60 моделей автомобилей в 6 ценовых сегментах, по 23 страховым компаниям, в разрезе страховых рисков («полное каско», «угон», «ущерб»), возраста автомобиля (новый, 3-летний, 5-летний), с учетом 9 категорий различных поправочных коэффициентов). Подробнее об исследовании можно прочитать [здесь](#).

Источник: [Википедия страхования](#), 05.11.13