

СКИДКИ НА СТРАХ И РИСК

КАК СЭКОНОМИТЬ НА КАСКО



Рынок автострахования, весьма вероятно, серьезно пострадает от пандемии, ожидают страховщики. «В 2020 году мы прогнозируем заметное падение объемов рынка каско», — говорит руководитель дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев. — Это может быть следствием нескольких причин: в частности, роста стоимости новых автомобилей, обусловленного девальвацией рубля, снижения их продаж до 50%, сокращения реальных располагаемых доходов населения, возможного роста безработицы». Управляющий директор по автострахованию «Ренессанс Страхования» Сергей Демидов добавляет к этому списку несчастий временный простой автомобилей на фоне карантинных мер.

Подорожание без спроса

Заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов соглашается, что рынок каско пострадал, особенно в первом полугодии. Однако если считать по количеству договоров, падение было не особо заметным, правда, это в основном была пролонгация полисов (новых машин мало). «Мы не видим никакой катастрофической картины — люди дорожат автомобилями, понимают угрозу, которая постоянно существует, если ты эксплуатируешь машину и даже если не эксплуатируешь. Рынок сузился, и, очевидно, он будет пребывать в таком состоянии довольно долго: пока мировая экономика восстановится, пройдет не меньше года, а то и полутора. А мы, наверное, будем догонять общемировой тренд», — добавляет он.

Вместе с тем существенное падение спроса не приведет к падению тарифов добровольного автострахования, полагают участники рынка. Причина тривиальна — существенное ослабление рубля на фоне коронакризиса. Курс же рубля всегда находит отражение в стоимости полисов каско, так как большинство деталей для автомобилей привозится из-за рубежа.

«Стоимость автомобилей и запчастей растет, что логичным образом приводит к удорожанию полиса полного каско», — отмечает Виталий Княгиничев. — При этом важно понимать, что страховщики не завышают цены искусственно — технически коэффициенты остаются теми же, просто они умножаются на изменившуюся стоимость ТС и ремонта». «Полисы дорожают исключительно из-за того, что дорожают автомобили. Если смотреть на ставку тарифа, то есть процент от стоимости автомобиля, здесь существенных изменений нет», — соглашается директор департамента анализа и моделирования «Ростгосстраха» Алексей Володяев.

В «РЕСО-Гарантии» и «Ренессанс Страхования» говорят, что на постоянной основе анализируют свой портфель и производят точечную корректировку тарифов — как в большую, так и в меньшую сторону. Вместе с тем общий тренд пока прогнозируется повышательный. «Если будет продолжаться снижение курса рубля и не будет предпосылок к его росту, то в любом случае на рынке будет корректировка стоимости полисов каско в большую сторону. Это неизбежно из-за роста стоимости запчастей. Мы уже наблюдаем по своему портфелю рост средней выплаты по убыткам, причем достаточно значительный», — прогнозирует Игорь Иванов.

Курс на экономию

Стоит отметить, что продолжающееся уже без малого семь лет практически непрерывное снижение реальных доходов россиян само по себе заставляло людей экономить на автостраховании. Коронакризис просто резко усилил этот тренд, что не удивительно: каско с полным покрытием — довольно дорогой продукт, такой полис обойдется в 3–5% от стоимости автомобиля, а иногда может достигать и до 7%.



GETTY IMAGES

«Сегодня клиенты как никогда внимательно относятся к планированию своих финансов, поэтому при выборе продукта каско в первую очередь обращают внимание на программы с франшизой и усеченные продукты. В частности, в последнее время на долю франшизы в нашей компании стабильно приходится более 60% договоров», — говорит Виталий Княгиничев. В «Ренессанс Страхования» сообщили, что у них доля полисов каско с франшизой — более 50%.

Полис с франшизой — действительно самый простой и популярный продукт «экономкласса». Наиболее распространены безусловные франшизы. Приобретая полис с такой франшизой, автовладелец берет на себя определенные, в пределах франшизы, расходы на ремонт автомобиля при наступлении страхового случая. Если ущерб больше, недостающую сумму доплачивает страховщик. Сумму франшизы выбирает сам страхователь, но в пределах, установленных страховой компанией.

Общий принцип при этом очевиден: чем больше франшиза, тем дешевле полис, или, если угодно, тем больше скидка от стоимости полноценного полиса каско. Однако диапазон возможных размеров франшизы весьма широк, равно как и разброс скидок.

В «РЕСО-Гарантии», например, размер безусловной франшизы варьируется от 3 тыс. до 90 тыс. руб. Снижение премии за франшизу дается по риску «Ущерб», и величина снижения зависит от конкретной марки/модели транспортного средства, то есть влияние франшизы на размер выплаты разное. «Фактически мы даем клиенту индивидуальный тариф, исходя из его конкретных параметров и истории страхования», — поясняет Игорь Иванов. — Также у нас есть вариант условно-безусловной франшизы, которая не приме-