



GETTY IMAGES

Отметим, что, несмотря на то что предложения страховых компаний, подразумевающие обязательную установку телематических систем, выглядят весьма заманчиво, они пока не пользуются особой популярностью. Основная причина — далеко не всем клиентам нравится необходимость установки в машину оборудования страховщика, которое сможет отслеживать все их перемещения и поведение на дороге.

«Поминутное каско, то есть полис, привязанный к телематическому устройству, который активируется в момент запуска двигателя и прекращается с окончанием поездки, мог бы позволить значительному количеству водителей, не использующих автомобиль ежедневно, экономить очень существенные деньги. Но мешает наше традиционное недоверие к следящим устройствам», — сетует Алексей Володяев.

Не каждый автовладелец готов установить в свой автомобиль телематическое устройство, которое будет оценивать стиль его вождения и передавать эту информацию в страховую компанию, соглашается Сергей Демидов. Однако, по его мнению, не стоит бояться таких продуктов, поскольку они позволяют клиенту получить максимально персонализированное предложение и более интересные условия страхования.

«В данный момент подобные инструменты только набирают популярность. По нашей оценке, в России около 3% сегмента каско приходится на полисы с телематикой, но у них хорошие перспективы, учитывая нарастающий запрос на индивидуализацию тарифа», — считает Виталий Княгиничев.

Чужие и свои

Страховщики ценят своих клиентов-авто владельцев и поощряют их лояль-

ность. При пролонгации полиса каско клиент может рассчитывать на скидку. Если клиент в предыдущий период не обращался за выплатами или эти выплаты были незначительными и покрывались за счет виновников — третьих лиц (то есть страховая компания вернула себе выплаченные деньги), размер такой скидки может составить 10–20%.

Еще больше ценят страховщики лояльность чужих клиентов. При смене страховой компании по каско многие страховые компании предлагают весьма солидную скидку новым клиентам-перебежчикам: в «Ингосстрахе», например, ее размер может достигать до 25%.

Также можно сэкономить на покупке каско, воспользовавшись сторонним каналом продаж — специальными предложениями от агрегаторов финансовой информации. Агрегаторы имеют большие объемы продаж и могут себе позволить предоставлять дополнительные скидки или подарки при покупке каско. Если это крупный известный агрегатор и информация размещена на официальном сайте компании, то опасаться таких скидок не стоит, но надо понимать, что они не могут составлять более 30% от базового расчета, который дает страховая компания, отмечает Сергей Демидов.

Скидки при этом возникают естественным путем. Страховые компании заинтересованы в диверсификации каналов продаж, поэтому они сотрудничают с агрегаторами. Это взаимовыгодный процесс для всех сторон, считает Виталий Княгиничев: страховщики избавлены от расходов на операционную деятельность (прежде всего на агентскую сеть), сервисы получают процент от продаж, а клиенты — скидки.

Игорь Иванов не согласен с такой точкой зрения. «Пользоваться агрега-

торами или нет — дело каждого покупателя, но мы считаем, что агентский канал дает потребителю больше преимуществ», — говорит он. И поясняет: при покупке онлайн клиент представлен сам себе и отвечать на все возникшие вопросы, разобраться, что он покупает, он должен сам. Не всегда информация на сайтах агрегаторов однозначно понятна и в полной мере раскрыта. То же самое происходит и при наступлении страхового случая. Когда у клиента есть агент, ему всегда можно позвонить и проконсультироваться по любым вопросам. Если же клиент купил полис самостоятельно, то все решения он принимает, исходя из своего видения ситуации и опыта.

Есть в покупке через интернет-посредников, особенно малоизвестных, и риски просто стать жертвой мошенничества. «В последнее время участились случаи подделки полисов каско, поэтому мы убедительно просим не ориентироваться только на выгодное предложение, — предупреждает Сергей Демидов. — Если при оформлении договора у вас возникают сомнения в его оригинальности, сразу необходимо обратиться в страховую компанию».

Впрочем, главный риск, с точки зрения большинства страховщиков, — отказ от покупки полиса каско как такового, особенно в условиях, когда гибкость тарифов позволяет максимально индивидуализировать и удешевить его. Их аргументы традиционны и хорошо известны. Во-первых, есть риски очень серьезных убытков. Во-вторых, слишком много рисков, которые автовладелец не может контролировать, — от состояния дорожного покрытия до действий других участников движения. Словом, как всегда — дураки и дороги ●

КАК ИЗМЕНИТСЯ СТОИМОСТЬ ОСАГО

В прошлом году на рынке ОСАГО наблюдалось снижение средней стоимости полиса в связи с реализацией первого этапа реформы — расширением с 9 января 2019 года тарифного коридора по ОСАГО для физических лиц на 20% в обе стороны и уточнением отдельных коэффициентов, а также в связи с отмеченным экспертами ростом конкуренции страховщиков.

По словам участников рынка, после введения нового тарифного коридора в течение 2019 года средняя стоимость полиса ОСАГО у большинства страховщиков снижалась в диапазоне 3–7% на фоне роста средней выплаты. В 2020 году наблюдалось логичное последствие: для снижения убыточности по ОСАГО в целом по рынку шел рост базовых тарифов и средней премии.

Весной этого года была принята, а в августе вступила в силу еще одна порция законодательных новелл. Теперь страховые компании смогут при определении базового тарифа учитывать, в частности, наличие грубых нарушений ПДД авто владельцем. Кроме того, могут учитываться возраст транспортного средства, его пробег, семейное положение водителя, владение иными видами собственности, наличие телематических устройств, в какое время (днем или ночью) эксплуатируется автомобиль. Все эти факторы могут влиять на стоимость страховки для конкретного авто владельца, соответствующие коэффициенты должны устанавливаться страховыми компаниями на основе актуарных расчетов.

Также в августе Банком России были расширены допустимые границы диапазона стоимости полисов ОСАГО. Для автомобилистов-физических лиц тарифный коридор был расширен на 10% вверх и вниз, минимальная ставка была определена в 2471 руб., максимальная — в 5436 руб.

Страховщики считают, что это окажет некоторое дисциплинирующее воздействие на водителей и с осени 2020 года средняя премия по ОСАГО опять начнет снижаться. Но данное снижение будет ограничено тем, что средняя выплата продолжает расти и возможное сокращение количества страховых случаев будет нивелироваться за счет необходимости платить больше за ремонт, что скажется в методике расчета стоимости запчастей и ремонта в ОСАГО, которую Российский союз автостраховщиков периодически пересматривает в сторону увеличения расценок.