

Review



«Дисциплинированные водители оценят реформу ОСАГО»

О новых тарифах, перспективах устойчивости цен на автострахование, скором переходе на полный цикл дистанционного урегулирования в разных видах страхования и ожиданиях от года пандемии в интервью „Ъ“ рассказывает генеральный директор Страхового Дома ВСК Александр Тарновский.

— экспертное мнение —

— Страховщики с сентября работают по обновленным тарифам ОСАГО. Что уже можно сказать об очередном этапе реформы?

— Суть текущих изменений — это возможность предложить клиенту индивидуальный тариф в рамках расширенного ценового коридора. За два месяца мы по своему портфелю провели более четкую сегментацию клиентской базы, в результате у 20% клиентов стоимость полиса повысилась, у 20% — понизилась, для большинства — 60% — стоимость полиса не изменилась. В настоящий момент у нас более 15 критериев, по которым мы более точно оцениваем риски автовладельца. Думаю, дисциплинированные водители оценят эти изменения, а у остальных появится стимул к аккуратной езде. Кроме того, исчезнет перекоп в тарификации, когда добросовестный клиент косвенно платит за аварийного автовладельца.

Сейчас самые, скажем так, отчаянные водители получили повышение в 30% — таких половина из 20%, остальные в этой группе получили повышение в 10–15%, примерно такое же снижение стоимости досталось наиболее добросовестным водителям. Средняя цена полиса не изменилась и составляет 5420 руб. В следующем году мы планируем незначительное увеличение средней премии в районе 2–5%, которое необходимо для баланса, в связи изменением курса доллара и изменением стоимости запасных частей. Запланирован рост портфеля ОСАГО на 15%. Это пока, в дальнейшем возможны дополнительные решения.

— Какие качества страхователя и его автомобиля оказали наибольшее влияние на цену полиса?

— Индивидуальная тарификация автовладельцев строится по той же методике, что и в каско, поэтому на цену влияют стаж вождения, возраст, регион и другие параметры. В разных регионах свои особенности дорожного покрытия, ситуация с автошоенниками, кроме того, региональный темперамент водителей также влияет на аварийность.

— Очередной этап реформы совпал с ослаблением рубля, стоимость запчастей существенно выросла. Как скоро это отразится на тарифах?

— Валютные колебания совпали еще и с тем, что в период пандемии и закрытия границ образовался дефицит в поставках запчастей, что также сказалось на росте стоимости выплаты. Сейчас ситуация с точки зрения спроса нормализовалась, поставки наладились. Но скачок ва-



лют даст рынку рост стоимости среднего чека по ремонту от 15% до 20%. И, скорее всего, это отразится на тарифах, но не масштабно — больше будут платить высокоубыточные клиенты.

— Летом депутаты внесли в Госдуму проект о дистанционном урегулировании убытков, как онлайн-выплаты могут повлиять на сегмент ОСАГО?

— Уже сейчас у клиентов есть потребность меньше тратить времени на поездки в офис компании для покупки полиса и урегулирования убытков. Поэтому мы готовили практическую реализацию идеи дистанционного обслуживания по полному циклу. И в период пандемии мы такой сервис запустили в каско. Автовладелец может дистанционно загрузить все документы для заключения договора, с помощью мобильного приложения провести осмотр автомобиля, направить фотографии в наш сервисный центр, дистанционно получить полис. При наступлении страхового случая он также фотографирует все документы и повреждения автомобиля по ДТП, мы с помощью геолокации определяем его положение и выдаем ему адреса сервисов на выбор, куда он может доехать, если машина на ходу. Если нет — вызывается служба аварийного комиссара, которая доставит автомобиль в сервис.

Далее клиенту приходит сообщение в мобильном приложении по состоянию ремонта: «ваш автомобиль в работу принят», «ожидаем поставки запчастей», «ремонт автомобиля произведен». Клиенту не надо приезжать в офис, связываться с оператором компании и голосом подтверждать те или иные документы. Поэтому для ОСАГО ввести полный цикл дистанционных выплат не составит труда. Нас только сдерживают законодательные ограничения, связанные с электронным документооборотом по дистанционному урегулированию ОСАГО. Надеюсь, в ходе осенней думской сессии эти ограничения будут сняты.

— Дистанционное урегулирование у вас востребовано по другим видам страхования?

— Да, в каско уже более 30% клиентов пользуются таким сервисом. Притом что мы его запустили только в начале апреля. Мы каждую неделю проводим мониторинг и видим, что количество клиентов, которые практикуют такой способ урегулирования убытков, только растет. Эту услугу мы стали распространять и на другие виды страхования, например на страхование имущества физлиц, квартир, на страхование от несчастного случая. Уверен, что и в ОСАГО это будет очень востребованный сервис.

— Как относитесь к тому, что ЦБ планирует подчинить себе обновленную базу ОСАГО, которая находится в ведении профсообщества?

— Я смотрю на это глазами клиента — ему все равно, у кого эта база, главное, чтобы она исправно работала и страховщики корректно выписывали полисы. Разработка системы АИС РСА велась представителями страховых компаний в тесном сотрудничестве с ЦБ, это результат совместной работы. Для участников рынка в первую очередь важен функционал: не пострадает ли бесперебойность работы системы, как будет функционировать отказоустойчивость базы. Сейчас она работоспособна, соответствует базовым требованиям большинства участников страхового рынка.

— ЦБ анонсировал новые правила страхования ипотечных рисков — за счет банков. Как изменится сегмент в случае таких преобразований?

— На первый взгляд это выглядит привлекательно: заемщику не нужно самому и за свой счет страховать ипотечные риски. Но, по мнению страхового и банковского сообществ, изменения могут плохо отразиться на заемщиках. ЦБ стремится к снижению ипотечных расходов для россиян и прозрачности страхования. Но на практике концепция может не привести к достижению этой цели. Если обязанность по страхованию возложить на кредитора, то велика вероятность развития сценария привлечения банком к страхованию своей экзотической компании, что будет серьезно ограничивать конкуренцию. Либо работает альтернативный сценарий, когда банк будет заинтересован в заключении договора с компанией, которая предложит минимальный тариф, что может привести к демпингу, низкому качеству андеррайтинга, проблемам с перестрахованием и высокой убыточности. В конце концов зрелые страховщики просто откажутся работать в этом сегменте.

Единственный и эффективный способ снизить расходы заемщика на страхование — прямая конкурентная

борьба за клиента. Уже сейчас по статистике около 30% заемщиков меняют страховщика на второй год ипотеки.

Действующая модель уже побуждает страховщиков развивать ипотечный продукт и сервис, включать дополнительные риски и опции, уменьшать количество исключений в страховом покрытии, упрощать общение с клиентами. Нужно сохранить этот механизм, повысить прозрачность аккредитации страховых компаний в банках, ограничить размеры комиссионного вознаграждения, а также запретить банкам навязывать клиентам услуги «своих» страховщиков.

Мы надеемся, что при дальнейшем обсуждении концепции эти аргументы будут услышаны и регулятор примет взвешенное решение, при котором заемщик сможет выбрать надежного страховщика сам.

— Московские власти планируют пересмотреть городскую программу страхования жилья. ВСК — один из участников программы. Как ее трансформация скажется на рынке и перспективе работы закона о страховании жилья граждан от ЧС?

— Я хочу поблагодарить столичные власти за то, что эта программа реально работала такое долгое время. Это удачный опыт: городу удалось запустить систему страхования во времена, когда страховое законодательство находилось в самом начале своего развития. На мой взгляд, московская программа должна стать примером для регионов при работе по закону о защите жилья граждан от ЧС. Цена полиса более чем приемлемая для большинства — около 1,2 тыс. руб. в год. Страховые компании выплачивают 85% суммы возмещения по убытку, заявленному владельцем квартиры. Остальное возмещает город. Ежемесячный страховой взнос за 1 кв. м — 1 руб. 96 коп., страховая стоимость за 1 кв. м общей площади — 44 тыс. руб.

Мы работаем на территории двух округов, за 2018–2020 годы урегулировали около 2 тыс. страховых событий. Более 40% граждан Москвы воспользовались услугами этой программы, многие получили страховые выплаты. Поэтому удивительно будет, если такую программу в Москве свернут.

— Вероятно, дело в крайне низкой убыточности для страховщиков в программе?

— Компании—участницы программы помимо непосредственно выплат также выделяют средства на предупредительные мероприятия по предотвращении страховых событий в размере 12% от собранных страховых сборов. В целом возможно, на мой взгляд, поработать с тарифами, соотношением участия в выплате страховая компания/город, но не сворачивать программу. Ее закрытие в том числе негативно отразится на развитии законодательной инициативы о защите жилья граждан от ЧС.

— Каковы ожидания от рынка по сборам по итогам года?

— Во втором квартале рынок по сборам упал на 11%, по итогам полугодия падение прекратилось, рынок вошел в фазу стагнации, думаю, что с такими результатами рынок завершит год. В целом в будущем году ситуация сохранится, между страховщиками обострится конкуренция, концентрация рынка повысится, будет расти уровень цифровизации услуг.

Интервью взяла Татьяна Гришина

страхование Новый бампер дорожке свободы

— обязательное страхование —

ЦБ в сентябре обновил тарифы ОСАГО, предоставив страховщикам возможность конкурировать в более широком коридоре цен. Это привело к снижению средней стоимости полиса в стране на полпроцента в сентябре—октябре. При этом страховщики утверждают, что им все труднее сдерживать тарифы — очередной этап реформы ОСАГО совпал с ослаблением рубля, в итоге цены на автозапчасти выросли на 23%.

С 5 сентября Центробанк расширил тарифный коридор для легковых автомобилей физлиц вверх и вниз на 10%: ставки по ОСАГО теперь могут варьироваться внутри коридора 2471–5436 руб. По легковым автомобилям юрлиц диапазон вырос с обеих сторон на 20% (1646–3493 руб.). Итогом реформы стало снижение средней цены полиса в сентябре и октябре на 0,5% для легковых авто граждан (средняя премия по легковому авто в стране составляет 5,4 тыс. руб.) Такие данные привел на одном из отраслевых мероприятий заместитель председателя ЦБ Владимир Чистухин. По его словам, в первые два осенних месяца для 68% автовладельцев стоимость полиса ОСАГО была понижена либо не изменилась, а для 31% снизилась более чем на 10%. При этом для 15% автовладельцев цена повысилась более чем на 10%. За первые девять месяцев 2020 года в ЦБ поступило на 29% меньше жалоб по ОСАГО в сравнении с аналогичным периодом 2019-го. Существенно уменьшилось количество обращений из-за неверного присвоения коэффициента бонус-малус. Эксперты связывают это со снижением деловой активности в первом полугодии из-за введения режима ограничений.

Исполнительный директор Российского союза автостраховщиков



Страховщики обещают поднять цены ОСАГО в связи с ростом стоимости запчастей, но не всем и не сразу

(РСА) Евгений Уфимцев считает, «что индивидуализация тарифов благодаря конкуренции компаний работала хорошо». В октябре цена полиса ОСАГО снизилась по сравнению с августом 2020 года в 26 регионах РФ из 85, в которых проживают в общей

сложности 54% всех российских автовладельцев. По данным союза, в октябре цена на ОСАГО по сравнению с августом в среднем по стране выросла лишь на 19 руб. Крупные страховые компании приводят похожие данные. Так, у лидера рынка ОСАГО «РЕСО-Гарантии» средняя премия по полисам физлиц в октябре текущего года снизилась относительно октя-

бря 2019-го на 1%, рассказал „Ъ“ заместитель главы компании Игорь Иванов. Если же сравнивать среднюю цену за девять месяцев 2020-го с аналогичным показателем прошлого года, то снижение составило 3,5%.

В «Ингосстрахе» за девять месяцев 2020 года средняя премия для физлиц выросла на 3,2%, а в октябре ценовые изменения оказались разнонаправ-

ленными. «Премия в среднем снизилась для пролонгированных договоров, повысилась для отдельных групп впервые заключаемых договоров. В первую очередь получили скидки аккуратные водители с хорошим стажем, которые заключают полис в компании не первый год», — рассказал глава дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княтиничев.

Тариф привязался к человеку

Еще одним изменением в ОСАГО стала возможность установления персонализированных тарифов для каждого автовладельца. С 24 августа компании получили право использовать методику оценки потенциальной аварийности водителей, применяя накопленный опыт в каско. Кроме того, на цену полиса будут влиять грубые нарушения ПДД, такие как проезд на красный свет, вождение в нетрезвом виде, значительное превышение скорости. Все это должно повлиять в будущем на снижение аварийности на дорогах.

Регулятор сразу обозначил факторы, по которым нельзя вводить дифференциацию тарифов. Среди них — национальность, языковая и расовая принадлежность, принадлежность к политическим партиям и общественным объединениям, а также должностное положение, вероисповедание и отношение к религии. При этом гендерный фактор не вошел в этот перечень, и некоторые компании внесли его в список учитываемых. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина заявила на пресс-конференции, что регулятор вернется к этому вопросу и может пересмотреть свое решение.

В разговоре с „Ъ“ страховщики рассказывают, что новые тарифы были введены еще не всеми и не во всех регионах. К примеру, в «Югории» и «Абсолют страхования» в октябре пошли по пути небольших изменений, например занялись более точной настройкой территориальных коэффициентов.

Руководитель управления моторных видов страхового дома ВСК Татьяна Кудрявцева рассказала, что в отдельных регионах средняя премия незначительно выросла, а в некоторых — незначительно снизилась.