



АНТОН БЕЛИЦКИЙ

СТРАХОВЩИКИ ПОКА НЕ СПЕШАТ ВЫДЕЛЯТЬ КАРШЕРИНГ В ОТДЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, ПОСКОЛЬКУ НЕ РАСПОЛАГАЮТ ДАННЫМИ ДЛЯ АНАЛИЗА РЫНКА

25 → За семь лет доля ДТП, оформляемых по европротоколу, выросла с 10 до 30%, что также снижает расходы страховщиков по урегулированию убытков. Со временем этот процент будет только увеличиваться, в том числе из-за повышения лимита выплат по европротоколу; с 1 октября 2019 года он будет увеличен до 400 тыс. рублей. Отдельное спасибо можно сказать ГИБДД: инспекторы часто настаивают на оформлении мелких ДТП по европротоколу, объясняя, что срок ожидания сотрудников может быть долгим.

По добровольному страхованию ответственности (ДАГО) сборы в Петербурге существенно упали — на 21%, или на 104 млн рублей. При этом спрос на данный вид страхования превышает предложение: ответственные автолюбители понимают, что существующего лимита по ОСАГО может не хватить в случае происшествия. В настоящее время ДАГО невозможно купить в розницу, его продают только при покупке каско, причем на отдельные марки машин и не во всех компаниях. Причина — высокая убыточность этого вида страхования: по России при сборах 2,95 млрд рублей выплаты составили 2,52 млрд. Поэтому ДАГО вполне можно назвать исчезающим видом страховой услуги.

СБОРЫ В «ЛИЧКУ» Личное страхование показало положительную динамику: сборы по ДМС выросли на 8,3%, или на 983 млн рублей, а сборы по страхованию от несчастных случаев показали динамику еще выше — на 29%, или на 1,3 млрд рублей. Как отмечают эксперты, этот сегмент растет за счет восстановления спроса на кредиты, увеличения продаж сопутствующих

страховых продуктов, в том числе «коробочных». Рост ДМС произошел за счет ежегодной инфляции стоимости медицинских услуг и популяризации программ страхования от критических заболеваний. По-прежнему 90% полисов ДМС приобретают юрлица и только 10% — граждане, причем обычно для новорожденных.

«В последнее время наблюдается тенденция по расширению списка опций в ДМС. Например, во многие договоры подключаются такие опции, как телемедицина, психологическая помощь, лечение онкологии, получение второго медицинского мнения», — рассказывает управляющий продуктом ДМС компании «РЕСО-Гарантия» Борис Болдырев.

Страховщики в ДМС все чаще используют франшизу: с помощью нее пациенты могут доплатить за доступ в клиники более дорогого сегмента. «Франшиза выгодна не только для пациента, но и для компании, так как застрахованные сотрудники начинают осознавать стоимость социального пакета, а не только его ценность», — считает господин Храбрый. А вот софинансирование, когда часть стоимости полиса оплачивает сотрудник, в корпоративном ДМС развивается меньше и обычно касается программ по стоматологии.

ЦИФРА УДАЛЯЕТ АГЕНТОВ По экспертным оценкам, сегмент «non-life-страхования» в 2019 году будет развиваться и дальше, но при отсутствии ярко выраженных драйверов роста. Как и прежде, участникам рынка наиболее интересны виды страхования, которые напрямую связаны с выдачей кредитов. При оформлении договора банки могут потребовать от заемщика застраховать не

только предмет залога, но также жизнь и здоровье, купить полис от потери работы, застраховать титул. «Мы придерживаемся консервативных оценок по росту рынка страхования: он будет характеризоваться стагнацией в определенных направлениях, а по итогам года покажет слабую положительную динамику», — полагает господин Храбрый. — Одним из драйверов для нас является цифровая трансформация — благодаря интеграции цифровых инструментов и конвертации части услуг и продуктов в онлайн мы сокращаем затраты на ведение бизнеса».

Прошлый год характеризовался вытеснением агентского канала продаж электронным, хотя первый остается ключевым элементом дистрибуции страховых продуктов в таких традиционно агентских компаниях, как «Росгосстрах» и «РЕСО-Гарантия». «Действительно, все больше агентов уходит из профессии, так как их вытесняют — банки забирают агентскую комиссию при страховании залога, салоны при продаже новых машин дают существенные скидки. С июля 2019 года агентам будет необходимо пользоваться онлайн-кассами», — говорит генеральный директор «Центра страхования и туризма „На берегах Невы“» Светлана Гула.

При снижении классических агентских продаж второе дыхание благодаря электронному ОСАГО получили агрегаторы страховок. «Мы начали продажи ОСАГО в декабре 2018 года и отмечаем ежемесячное трехкратное увеличение объемов продаж полисов электронной „автогражданки“, — делится генеральный директор агрегатора «Cherehapa Страхование» Максим Пичугин. — Пока доля е-ОСАГО в общих продажах составляет не более

10%, но она еще будет расти. Электронный канал продаж снижает издержки клиентов и страховщиков и привлекателен за счет удобного интерфейса».

Продажи в онлайн и мобильные приложения используют как страховщики, так и посредники. Данные каналы мультифункциональны: можно не только купить продукт, но и изменить его наполнение, сообщить о страховом случае, связаться с экстренными службами. В будущем пользователи мобильного приложения получат полный доступ ко всем ресурсам компании в таком же объеме, как это реализовано сейчас для офлайн-среды.

В 2018 году стало развиваться страхование имущества каршеринговых компаний, так как данный сегмент сам проявляет интерес к страхованию в связи с его высокой убыточностью. Большинство страховщиков пока не выделяет каршеринг в отдельное направление: ввиду отсутствия данных для анализа рынка нет накопления статистических данных. «Для каршеринга мы разработали динамическое каско: страхование обеспечено по всем рискам на весь срок действия договора, а оплата производится только за время, в течение которого автомобиль находится в движении. Нам сложно оценить корректно частоту ДТП этих типов участников дорожного движения, так как каршеринг проезжает в год более 35–40 тыс. км, а личный транспорт — в среднем 10–15 тыс. км, — заключает госпожа Захарченко. — Но мы видим, что аварийность каршеринговых компаний сильно отличается друг от друга, в зависимости от критериев допуска людей до управления ТС, а также от работы компании с телематическими данными автомобиля». ■