



*Стоимость полиса автокаско во втором квартале 2018 года упала до 34,8 тыс. руб., посчитали аналитики «Эксперт РА». Это минимум за шесть лет. Чтобы меньше платить за страховку, автовладельцы все чаще приобретают ее с франшизой.*

Средняя цена полиса автокаско (страхование автомобилей от ущерба и угона) во втором квартале 2018 года достигла на российском рынке минимума за последние шесть лет и составила 34,8 тыс. руб., говорится в обзоре рейтингового агентства «Эксперт РА» «Итоги первого полугодия 2018 года на страховом рынке: второе дыхание» (есть у РБК). Еще в первом квартале покупатель такой страховки платил за нее в среднем 39,6 тыс. руб., а год назад, во втором квартале 2017 года, — 41,9 тыс. руб.

Такая динамика связана с изменением потребительского поведения владельцев автомобилей. Наметилась устойчивая тенденция к переходу на более дешевые полисы автокаско — страховки, покрывающие лишь часть рисков, и страховки с франшизами (когда страховая компания оплачивает расходы выше оговоренной в договоре суммы, а ниже — несет сам автовладелец).

На фоне снижения стоимости полиса общий объем собранных взносов по автокаско в первом полугодии 2018 года повысился на 3,1% к январю-июню прошлого года — при том что из-за увеличения продаж новых автомобилей число заключенных договоров выросло на 24,2%, подсчитали аналитики «Эксперт РА».

В настоящее время, по оценкам «Эксперт РА», более половины всех полисов по страхованию автокаско продается с франшизой. Такая тенденция влияет и на динамику средней выплаты: во втором квартале 2018 года она составила до 88,9 тыс. руб., что на 9,5 тыс. выше, чем годом ранее. Средняя премия в расчете на один договор растет, потому что при франшизе в страховую компанию клиенты обращаются только при серьезном ущербе, что, в свою очередь, снижает количество мелких выплат по договорам и делает больше размер средней выплаты, пояснил управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин.

Слишком дорого

Распространение франшиз и более дешевых полисов вызвано тем, что полисы автокаско, покрывающие в том числе и все мелкие повреждения автомобиля, стали слишком дорогими для большинства автовладельцев, говорит Алексей Янин. «Люди не могут позволить себе такие дорогие полисы, хотя, наверное, и хотели бы, чтобы их страховка покрывала царапины тоже», — отмечает он.

Раньше, при полноценном каско, было заметно желание страхователей непременно «окупить» полис, напоминает заместитель руководителя департамента автострахования «Росгосстраха» Павел Бородин. «Сейчас незначительные повреждения клиенты устраняют самостоятельно или не обращают внимания на небольшие царапины», — подтверждает он.

Свой вклад в популярность каско с франшизой внесли и банки, отмечают страховщики. Большая часть банков, кредитующих автовладельцев, отказалась от требования полной

страховой защиты находящегося в залоге автомобиля, говорит Павел Бородин, сейчас они считают необходимым и достаточным условием страхование только от угона и полной гибели машины. «Понятно, что и автомобилисты, стараясь снизить расходы в целом на содержание машины, стали выбирать варианты страхования с франшизами или ограниченным набором рисков», — говорит эксперт.

Спрос на более экономичные форматы страховок предъявляют и посредники в лице автосалонов, утверждает начальник управления продукт-менеджмента и маркетинга дирекции развития страхования МАКС Евгений Попков. Это связано в том числе с массовым распространением доступных потребительских кредитов на достаточно крупные суммы. То есть покупатели приобретают машину не на автокредит, предусматривающий залог автомобиля, а приходят в автосалоны уже с наличными на руках. «Таким клиентам сложно продать полноценное каско, для них в момент покупки автомобиля это лишняя финансовая нагрузка», — указывает Попков.

#### Усеченные продукты

Реагируя на изменившийся спрос, игроки страхового рынка предлагают клиентам более дешевые полисы. В сегменте автокаско сегодня представлено более десятка видов разных франшиз: безусловная, динамическая, франшиза по событию, временная франшиза, франшиза «на первый страховой случай», франшиза виновника и другие, перечисляет Евгений Попков.

Самый распространенный вид франшизы по автокаско — безусловная франшиза. Она подразумевает под собой «участие денег» самого клиента в каждой выплате. К примеру, клиент в результате ДТП повреждает крыло, сумма ущерба по нему устанавливается в размере 40 тыс. руб., а сумма, которую по франшизе с каждого страхового случая должен платить сам клиент, — 20 тыс. руб. минимум, поясняет суть продукта аналитик АКРА Алексей Бредихин. В этом случае страховая компания доплатит сверху только 20 тыс. «В результате по маленьким убыткам клиенты за страховкой не обращаются, так как по ним от страховой они получают мало и заплатят еще из своего кармана», — говорит эксперт.

При динамической франшизе клиент только при первом страховом случае получает полное возмещение, а со второго начинает действовать франшиза с частичной оплатой за счет средств самого водителя.

Среди кредитных клиентов, доля которых в общей массе растет, заметную роль начинают играть усеченные варианты страховых продуктов, говорит глава дирекции розничного бизнеса компании «Ингосстрах» Виталий Княгиничев. Усеченные продукты, так называемое мини-каска, когда страхуется только катастрофический убыток (полная гибель автомобиля и угон с дополнительными условиями), стоят в два или три раза дешевле полного каска, говорит он.

#### Как автокаско возвращается к росту

Сокращение страховых сборов по автокаско началось после кризиса 2014 года, приведшего к снижению доходов населения, росту инфляции и, как следствие, падению продаж новых автомобилей, от которых рынок автострахования зависим. В 2015 году объем рынка сократился сразу на 14,3%, в 2016 году сегмент просел еще на 8,8%. По итогам 2017 года, по данным ЦБ, объем рынка автострахования показал худший результат с 2010 года и составил 162 млрд руб.

В 2018 году благодаря оживлению продаж новых автомобилей, широкому распространению франшиз и снижению банковских ставок по кредитам автокаско

начало восстанавливаться после нескольких лет падения. Темпы прироста сегмента составят 1–3% по итогам 2018 года, прогнозируют аналитики «Эксперт РА».

Сдерживающее влияние на продажи полисов автокаско во втором полугодии будут оказывать повышение кредитных ставок (ЦБ в сентябре впервые с 2014 года повысил свою ключевую ставку) и рост стоимости страхования вслед за ростом курсов валют.

Росбизнесконсалтинг, 3.10.2018