

Необходимость дальнейшей либерализации тарифов ОСАГО не вызывает никаких сомнений ни у страховщиков, ни у регулятора. И то, что в настоящий момент нет никаких препятствий к этому, не может не радовать страховое сообщество.

Как изменился ландшафт ОСАГО после двух этапов реформы

Страховщики отмечают, что индивидуализация тарифов не привела к значительному росту средней премии, а в некоторых случаях роста не произошло совсем и средняя премия осталась стабильной. Статистика РСА подтверждает, что это происходит при страховании транспорта как физических лиц, так и юридических лиц, в том числе, при страховании такси.

За «кадром» остаются вопросы о средней выплате. А средняя выплата демонстрирует удивительную подвижность и только в одном направлении — в сторону увеличения, причем наибольшим образом это проявляется при урегулировании в сегменте юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые занимаются грузовыми перевозками.

Тенденция эта сохраняется и в 2021 году и подкрепляется еще и ростом частотности страховых случаев.

До этого отмечалось, что частотность остается стабильной или даже имеет тенденцию к снижению за счет снижения интенсивности трафика в период пандемии, большого количества камер слежения и штрафов, которые дисциплинируют водителей.

Но уже в апреле 2021 года статистика компании "РЕСО-Гарантия", которая занимает 15% рынка ОСАГО, показала повышенный рост частотности.

Поэтому приходится говорить о том, что рынок приближается к той черте, за которой становится нерентабельным страхование ОСАГО в ряде сегментов и в ряде геолокаций Российской Федерации.

Скорее всего, удастся избежать ситуации, когда страховщики «убегали» из регионов и закрывались пункты продажи полисов. Но этот бизнес теряет рентабельность быстро, а страховщики «упираются» в верхнюю границу тарифного коридора.

Таким образом, дальнейшая либерализация тарифов стала необходимой, она перестала быть факультативной, она стала абсолютно обязательной.

Что сделает ОСАГО более привлекательным для страховщиков

Для того, чтобы у страховщиков появились возможность вносить существенные сервисные изменения в продукт ОСАГО и свобода маневра в ценообразовании, необходимо поднимать верхнюю границу тарифного коридора, и опускать ее для некоторых сегментов.

Так же необходимо отказаться от урегулирования по калькуляции с учетом износа. Страховщики понимают, что это существенно изменит привлекательность продукта, но одновременно изменит и цены. Это не может не повлиять на ценообразование, поскольку всего 20% случаев урегулируется натуральным образом, то есть 80% выплат сейчас делается с учетом износа.

Неоднократные расчеты и опыт первых этапов индивидуализации тарифов показали,

что расширение тарифного коридора отнюдь не означает кардинального увеличения цены.

Здесь действуют очень сложные факторы, в том числе сильная конкуренция. Невозможно сделать ОСАГО суперприбыльным видом страхования, поскольку конкуренция кардинальным образом меняет ландшафт на рынке.

Но, если износ будет отменен и при этом будет расширен тарифный коридор, натуральное урегулирование сделает очень привлекательным этот вид страхования. Целый институт ремонтных организаций может быть задействован в этом процессе, включая и дилеров.

Кроме того, индивидуализация должна касаться не только тех факторов, которые влияют на размер базового тарифа, но нужна и свобода в наполнении услуг. Страховщики должны иметь возможность предложить разные страховые суммы и разный набор рисков, естественно, не забывая о том, что это вид обязательный и базовый набор условий должен быть предоставлен клиенту в обязательном порядке. Все дополнительные опции — это предмет договоренности страховщика и клиента.

Эти решения, скорее всего, приведут к увеличению цены полиса. Речь идет о 30% увеличении базовой премии, в которую «уложатся» все новации, или примерно о полутора тысячах рублях.

Страховщиков трудно обвинять в том, что они не учитывают покупательную способность рынка, но, если такая цена окажется неподъемной для какой-то части клиентов, то возможно допустить разделение этого взноса на части. Безусловно, это существенно усложнит администрирование премий, но даст возможность широкому кругу наших граждан докупить дополнительные опции в ОСАГО и снизит накал споров о величине премии.

Важно то, что такие новации могут стать двигателем дальнейшего развития ОСАГО как привлекательного продукта и для клиентов, и для страховщиков.

Дмитрий Раковщик, генеральный директор САО «РЕСО-Гарантия»

На Круглом столе «Страховой рынок России в условиях вызова времени»? 26.05.2021