



*24 августа стартует второй этап реформирования ОСАГО, включающий дальнейшее расширение тарифного коридора еще на 10% в каждую из сторон, но главное – дающий возможность установления персонализированного тарифа для каждого водителя. При установлении тарифа страховщики теперь могут учитывать стиль вождения, социальные факторы, нарушения водителем ПДД. Согласно проекту указания Банка России о тарифах территориальный коэффициент будет снижен примерно в двух третях населенных пунктов России.*

Реформа началась 9 января 2019 г.: тарифный коридор был расширен на 20% вверх и вниз, что дало автостраховщикам простор для маневра в рамках определенного. На тот момент реформа была необходима, так как из-за убыточности выше 100% крупнейшие игроки рынка стали поговаривать об отказе от лицензии на автогражданку. За прошедшие полтора года компании стали снова проявлять интерес к этому рынку, а цены на полисы, по данным Российского союза автостраховщиков (РСА), снизились в среднем на 5%. Средняя выплата при этом снова стала увеличиваться (рост на 2,3% – с 67 010 до 68 600 руб.), что грозит страховщикам возвращением к убыточности.

Президент РСА Игорь Юргенс отмечает, что после старта реформы существенно выросла конкуренция между страховыми компаниями, от чего выиграли автовладельцы. «При этом в 2019 г. убыточность по ОСАГО вновь начала расти, по данным Банка России. Хотя комбинированный коэффициент убыточности составил 94,5%, скорректированный показатель, включающий управленческие расходы пропорционально доле ОСАГО в заработанной страховщиками премии, по итогам прошлого года превышает этот порог», – говорит Юргенс.

33,8 млн человек – почти 90% всех автовладельцев – по итогам 2019 г. получили коэффициент бонус-малус меньше 1, т. е. скидку за безаварийную езду

«Убыточность в сегменте ОСАГО до начала карантина росла в связи с увеличением цен на запчасти, – отмечает генеральный директор «Зетта страхования» Игорь Фатьянов. –

При этом самой высокой она оказалась по полисам, оформленным через систему Е-гарант». По словам директора департамента анализа и моделирования «Росгосстраха» Алексея Володяева, снижение убыточности было особенно ощутимо в период массовой самоизоляции в апреле – мае, но уже в июне этот показатель вновь пошел в рост. Средняя премия по ОСАГО в «Росгосстрахе» за последние три года снизилась на 15%.

Сейчас ключевым вопросом для рынка ОСАГО является то, сможет ли применение индивидуального тарифа и дальнейшее расширение коридора выправить ситуацию с убыточностью и при этом оставить цену полисов доступной. «Страховщики смогут использовать накопленный в каско опыт, позволяющий достаточно точно предсказывать степень убыточности конкретного клиента. А аккуратные водители смогут рассчитывать на более низкий тариф по ОСАГО», – считает Юргенс. При этом президент РСА полагает, что «поправки к закону об ОСАГО, которые вступят в силу 24 августа, не скажутся на средней премии по ОСАГО». Однако если стоимость запчастей продолжит расти, то к концу года средняя премия также может увеличиться, предупреждает он.

Фатьянов предсказывает, что сразу после начала второго этапа либерализации уровень тарифов останется на текущем уровне, но будет постепенно расти в связи с повышением стоимости запасных частей, которые определяют размер среднего убытка. «Процент клиентов, для которых премия снизится, будет зависеть от ширины тарифного коридора: чем большим будет разрешенный диапазон, тем больше клиентов получат возможность сэкономить на ОСАГО. По нашим оценкам, снижение затронет не менее 30% клиентов в течение полугода», – говорит он.

Для дисциплинированных водителей цены будут продолжать падать, в то время как для рискованной категории будут расти благодаря тому, что либерализация позволяет выйти из системы усреднения, считает Александр Щербаков, заместитель начальника управления методологии и андеррайтинга обязательных видов страхования СК «МАКС».

О значимости для страховщиков второго этапа реформирования ОСАГО говорит тот факт, что Сбербанк, который всячески сторонился этого проблемного вида страхования, в августе вошел на рынок. Пока, правда, не с собственным продуктом – его запуск обещан, но отложен на неопределенный срок, зато с целым маркетплейсом, на котором продаются полисы девяти страховщиков.

Рыночные эксперты отмечают, что Сбербанк проявил дальновидность – с началом применения индивидуального тарифа он сможет собрать базу клиентов для выработки правильного тарифа для своего продукта ОСАГО. «Обычно на сбор и анализ данных по хорошим и плохим клиентам уходит год-полтора, так что собственный продукт по ОСАГО Сбербанка, скорее всего, мы увидим не раньше 2022 г., – рассказал эксперт, пожелавший остаться неназванным. – И тогда страховщики пожалеют, что своими руками дали козыри в руки столь мощному конкуренту».

Ведомости, 24 августа 2020 г.