Скидка за страховые случаи

Журнал «Современные страховые технологии» открывает новую рубрику, в которой эксперты рынка будут оценивать новые страховые продукты. В этот раз речь пойдет о продукте, который минувшей весной вывела на рынок компания «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ».

Редакция получила пресс-релиз, в котором говорится следующее: Компания «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» объявляет о выходе нового продукта по каско – «Опытный водитель». Приобретая этот продукт, потребитель может значительно уменьшить сумму премии, ограничив число страховых случаев, которые покрывает полис. Например, выбрав ограничение «только один страховой случай», автовладелец может сэкономить 20% от премии по каско. В случае если установлен лимит «только два страховых случая», скидка от премии по каско составит 10%. «Таким образом мы даем понять, что быть аккуратным водителем выгодно», – отмечает генеральный директор ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» Георгий Аликошвили. Полис действует в течение года либо до момента достижения установленного по полису допустимого количества убытков. Другими словами, если установлен лимит на один страховой случай по каско, то при его наступлении действие полиса прекращается.

Редакция предложила экспертам рынка прокомментировать потребительские свойства нового продукта «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЯ».

Мелкие царапины или крупный убыток?

Идею ограничения количества страховых случаев на рынке эксплуатируют уже давно – например, «Ингосстрах» и «Росгосстрах» предлагают своим клиентам продукты с практически идентичными названиями: «По первому страховому случаю» и «До первого страхового случая» соответственно.
Главный вопрос, который возникает при ограничении числа страховых случаев, как им распорядится потребитель?

«Легко предположить, что «растратив» допустимые страховые случаи на мелкие аварии, клиент останется без какой-либо защиты в случае еще одного ДТП с убытком на крупную сумму, – размышляет Игорь Иванов, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантии». – С другой

стороны, выбирая страховой продукт, клиент должен понимать, в каких случаях при повреждении транспортного средства он будет обращаться к страховщику за выплатой, а в каких нет. Очевидно, что обращаться при незначительном повреждении ТС при страховании на таких условиях клиенту не выгодно и даже рискованно».
С Игорем Ивановым согласен Алексей Володяев, руководитель департамента андеррайтинга СК МАКС: «Маловероятно, что клиент с таким полисом пойдёт заявлять небольшой убыток страховщику – скорее всего, водитель предпочтёт отремонтировать машину самостоятельно. Обращаться в страховую компанию будет целесообразно только в тех случаях, когда размер ущерба, как минимум, превысит цену такого же нового полиса».

Оценивая выгоду потребителя, Илья Григорьев, руководитель управления андеррайтинга автострахования СК «АльфаСтрахование», отмечает, что «получив дисконт, страхователь в итоге заявит самый крупный убыток, который у него произошел в течение года. Учитывая среднюю по рынку частоту наступления страхового случая и «простоту» оформления справок, это произойдет с большой вероятностью».

Та же самая франшиза

Игорь Иванов считает, что ограничение числа страховых случаев сродни франшизе, только работает это условие несколько иначе: зависит не от суммы ущерба, а от количества обращений. Развивая тему, заместитель генерального директора, руководитель Управления по страхованию средств автотранспорта СО «РЕСО-Гарантия» Сергей Масленков говорит следующее: «70% убытков страховых компаний представляют собой небольшие суммы, поэтому страхователь может избежать потери времени на ремонт царапины, позволяющей передвигаться на автомобиле, и купить заблаговременно для экономии сил и средств полис с франшизой. В чём радость его использования? Потребитель волен самостоятельно принимать решение о необходимости заявления убытка в страховую компанию. Если он считает, что убыток крупный, он заявляет в свою страховую компанию, его автомобиль ремонтируют, а он оплачивает размер франшизы (в «РЕСО» это 6000 рублей). А теперь представим ситуацию, когда страхователь, имеющий в кармане полис с единственным страховым случаем, разбил крыло автомобиля. Крыло отваливается и мешает спокойно передвигаться к реке в выходные. Клиент заявляет о страховом случае и ремонтирует машину. Что будет с его ТС и страховкой в будущем? Получив отремонтированный автомобиль, он подписал приговор своему будущему – страховым случаев больше не будет. Он уверен. Стоит ли его уверенность 6 000 рублей, которые он доплатит в будущем, если с ним, безубыточным клиентом, случится второе ДТП?»

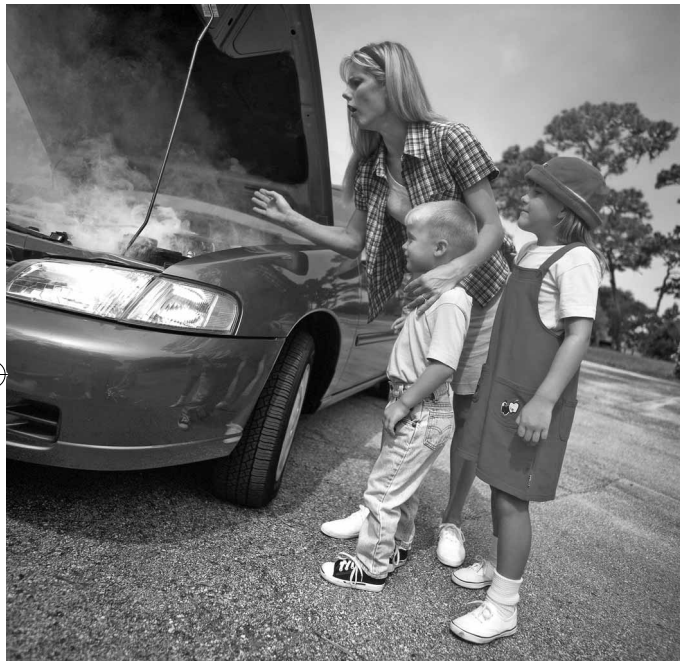
Какую скидку можно считать конкурентной?

По мнению Ильи Григорьева, сегодня многие страховщики уже имеют продукты, аналогичные интачевскому «Опытному водителю». Но их доля в портфеле мала – это нишевые продукты. Тем не менее, Илья Григорьев полагает, что при грамотном позиционировании в текущей продуктовой линейке продукт, безусловно, найдет своего покупателя.
Если переходить к рассмотрению величины скидки, то ее эксперты считают ее отнюдь не запредельной, а потому совершенно безопасной для страховой компании (тем более, имеющей крупного иностранного акционера). В качестве источника финансирования скидки эксперты называют уменьшение маржи и точный расчет вероятности наступления второго страхового события после первого – при том, что его убыток будет

превосходить убыток от первого страхового события.

Кто купит этот полис?

Способствует ли ограничение числа страховых случаев селекции портфеля? Мнения экспертов по этому вопросу разделились. Так, Илья Григорьев, опираясь на среднюю частоту страховых случаев (от 0,7 до 1), делает вывод, что продукт с ограничением в два страховых случая адресован скорее начинающим водителям, чем опытным. Алексей Водоляев считает, что лиц, попадающих в аварии более двух раз в год не так уж и много, поэтому соответствующий страховой продукт предназначен довольно широкому кругу лиц, использующих автомобиль в личных (некоммерческих) целях. Игорь Иванов констатирует, что в ДТП может попасть любой водитель, при этом вероятность повреждения ТС более двух раз за год намного меньше, чем одного.



«Вместе с тем, в большинстве страховых компаний при расчете тарифа учитывается понижающий коэффициент за безубыточное страхование, и эта скидка может достигать до 20% от базового тарифа, – продолжает эксперт. – Таким образом, опытным водителям, которые не попадали в аварии в течение страхового года, и так представляется значительная «скидка» при перезаключении договора на следующий год. Поэтому говорить о селекции портфеля за счет предложенного продукта не приходится. Кстати, не все на свете зависит от опыта водителя: в каско есть еще риск «противоправные действия третьих лиц», «падение предметов», «пожар» и целый ряд других. Не стоит забывать и того, что в самого опытного водителя может врезаться на светофоре новичок за рулем».

Елена Карпова