

# Страховая лихорадка

Татьяна АКИМОВА

**Нынешний год начался для авторынка с прогнозируемого еще прежде спада продаж и роста стоимости автомобилей. Теперь ценники на новые машины впечатляют меньше, чем обновленная стоимость страховых полисов на подорожавшие автомобили.**

В начале 2015 года в РСА произошли кадровые изменения. Президент Российского союза авто-страховщиков Павел Бунин досрочно сложил свои полномочия, на его место был избран Игорь Юргенс

Другим важным событием для рынка автомобильного страхования оказалось появление единой методики расчета стоимости страхового ремонта, которая стала обязательной с 17 октября 2014 года. В декабре прошлого года, когда уже начались серьезные колебания курса валют, РСА официально запустил в действие справочники, обязательные для использования при определении средней стоимости расходов на ремонт по ОСАГО.

В ближайшее время в сфере страховых компаний стоит ожидать слияний и поглощений. Тем не менее, у страховщиков еще есть запас прочности, так называемый период убыточности, у страховой компании обычно составляет 3-4 месяца от момента продажи полиса. Они сэкономят деньги, сумеют перейти на продажи полисов с франшизой или ремонт б/у запчастями, что позволит более гибко планировать спрос в условиях нынешнего рынка

Эти и другие события определяют развитие рынка страхового ремонта в нынешнем и в последующих годах – уверены игроки отрасли. Эксперты убеждены, что в ближайшее время страховым компаниям придется урезать издержки, внимательно соизмерять свои риски и проявлять на деле, а не на словах, индивидуальный подход к клиенту, то есть предлагать страховые полисы в зависимости от условий и уровня страхователя. В свою очередь клиенты страховых компаний, оказавшись в условиях сниженной платежеспособности, будут стремиться сократить размер страхового пакета, оставив в нем набор «первой необходимости», например, страхование на случай полной гибели машины или ее угона.

«Уровень цен на запасные части, краски и расходные материалы на момент разработки ценовых справочников был заложен июльским курсом валют 2014 года, – отмечает Александр Казаченко, руководитель направления развития региональной сети ООО «Аудатэкс». – На данный момент можно столкнуться с тем, что одни запасные части имеют стоимость выше РРЦ, а другие – ниже китайских аналогов, или могут вообще не содержать стоимостей. Но, не смотря на все эти проблемы, это действительно очень важный и необходимый шаг в регулировании ОСАГО».

Александр убежден, что потребуется не меньше года для того, чтобы установить порядок



Александр Казаченко, руководитель направления развития региональной сети ООО «Аудатэкс»

на рынке ОСАГО. Уже сейчас стоимость страховки выросла в два раза, а суммы, которые выплачивает страховая компания, как прежде не хватало, так и в дальнейшем будет недостаточно. И даже возможность направления на ремонт не спасет ситуацию. Хотя все ожидают обновления справочников, которое по неподтвержденной информации состоится 1 апреля. Разработчики обещают учесть все имеющиеся замечания страхового и экспертного сообщества при формировании нового справочника.

«Наступивший кризис – это испытание не на один год, а надолго, – считает эксперт. – По моему мнению, примерно месяцев через восемь начнутся изменения в структуре автосервисного рынка. Сервисы С-сегмента будут переходить в В-категорию. Объясню причины: среднестатистический автомобилист уже привык покупать страховку КАСКО, он успел привыкнуть и к сервису определенного уровня. Как и любой другой водитель, он регулярно попадает в ДТП. И сейчас, когда у водителя возникнет проблема, он, скорее всего, поедет в предлагаемый страховой компанией

автосервис. Автомобилисты еще более внимательно будут считать деньги, и, стремясь сэкономить, станут искать то место, где их будут обслуживать дешевле. В автосервисе категории С понятия нормочаса чаще всего не существует, определение оригинальная/неоригинальная запчасть размыто, но существует практика использования б/у запчастей. А так как автовладелец не хочет переплачивать, он будет ставить б/у запчасти или «неоригинал» в 80-ти процентах случаев. А гаражный сервис всегда дешевле СТО В-сегмента. Владелец сервиса С-сегмента, который обслуживает в месяце в среднем не более 30 автомобилей, не думает о качественном росте и автоматизации процессов. При сдвиге в В-сегмент у владельцев таких сервисов начнут расти объемы работы и размер обязательств перед клиентами. Это потребует увеличить техническое оснащение, внедрить средства автоматизации и оптимизации, расширить штат». Кризис 2008 года показал рост из С-сегмента в В-сегмент в размере 80%. Сейчас переход будет происходить активнее, и при сохранении этого тренда через два года емкость СТО С-сегмента окажется незначительной, уверен Александр. В ближайшее же время, по мнению эксперта, весь ремонтный поток будет распределяться между сократившимся числом СТО, что обострит конкуренцию на автосервисном рынке.

«В сложившихся условиях компания «Аудатэкс» вводит на рынок сервисный продукт, ориентированный в первую очередь на независимые автомастерские, – рассказывает Александр. – Пользователи сервиса получат доступ к полной информации о ТО для всех марок и моделей, включая перечень необходимых работ, регламент их проведения, а также электронные карты с отметками об обслуживании, которые позволят упростить процесс перепродажи автомобиля на вторичном рынке».

«Наступивший год будет трудным для страхового рынка, – также считает Олег Базникин, коммерческий директор ООО «ДАТ Рус». – Страховщикам придется туго, так как деньги по страховкам они собирали, исходя из старых расчетов, а цены на запчасти и стоимость работ в дилерской сети сейчас другие. Страховщики будут поднимать цены на свои продукты. При этом уже формируется снежный ком: наличный расчет увеличивается, снижается доля кредитных автомобилей, а значит, становится меньше застрахованных авто. И если повышать тарифы, то число застрахованных автовладельцев снизится еще значительно».



Олег Базникин, коммерческий директор ООО «ДАТ Рус»

По словам Олега, в сфере IT-разработок для автобизнеса многие пользователи ищут более доступную альтернативу привычному ПО. Они рассматривают все возможные варианты, учитывают все критерии в пользу того или иного решения. Кроме того, последние события в жизни страны и на страховом рынке – кризис и внедрение единой методики – стали, по мнению Олега, теми факторами, которые стимулируют пользователей переходить с пиратских программ на легальное ПО.

«Сама по себе новая методика, если оставить пока «за скобками» оценку ее эффективности, является именно гарантом стабильности для рынка, – объясняет эксперт. – Неотъемлемой частью методики является лицензионное ПО, используемое для расчета стоимости ремонта. Кроме того, в нынешних условиях у страховщика стало больше выбора среди экспертных организаций. И главным критерием выбора является возможность проводить согласования и расчеты в официальном программном обеспечении».

Цены на автомобили и стоимость услуг на сервисном рынке будет расти и дальше, убежден Олег. Можно ожидать того, что обострится конкуренция среди игроков рынка, и главным методом борьбы станут ценовые войны. Стоит ожидать снижение складских запасов у импортеров и дилеров. Более того, многие участники рынка, в стремлении оптимизировать свои затраты, будут искать альтернативные варианты в виде новых поставщиков запчастей и b2b-услуг, пользоваться услугами компаний-аутсортеров.

Рынку продаж б/у автомобилей нужна система, которая умеет оценивать автомобиль, в соответствии с едиными и понятными критериями, учитывать основные факторы, влияющие на цены автомобиля. И это отчасти реализовано в программах «ДАТ». Для создания такой системы необходимо консолидировать информацию из разных источников, для чего важно наладить взаимодействие между всеми игроками рынка