Замедление темпов роста авторынка, которое началось еще в конце 2012 года, сегодня оказывает существенное влияние на отрасль автострахования. Тем не менее, страховщики не бедствуют – полис каско приобретается часто.

Конечно, выручки от круговой страховки компании имеют уже не столько, сколько в «жирные» года. Рост рынка каско в России в I полугодии 2013 года составил 12% против 18% годом ранее. Это связано с падением продаж новых автомобилей, для которых чаще всего и покупают полисы «все включено». Но особых опасений статистика не вызывает, ведь в течение предыдущих 2 лет продажи новых автомобилей били рекорды.

Снижение спроса некоторые пытаются затормозить понижением тарифов на страхование. Но это, по мнению экспертов, иллюзорная мера, ведь статистика страховых случаев не показывает снижения происшествий, а значит, и объем страховых выплат не будет снижаться. Нужно учитывать, что если каско покупается для защиты от возможных незапланированных расходов и в расчете получить возмещение в прописанные в договоре сроки, то ориентироваться надо не на цену, а на надежность страховщика.

«Застраховавшись в демпингующей компании, есть риск получить соответствующее качество и сроки ремонта. Сравните: каско на BMW X1 у демпингующих компаний – порядка 60 тыс. рублей, у лидеров рынка – в среднем 100 тыс. рублей. Nissan Juke – от 35 до 70 тыс. рулей. Разброс цен очень велик. Например, для Kia Ceed с оценочной стоимостью 500 тыс. рублей при страховании «угон+ущерб» без франшизы, с большим стажем вождения водителя, стоимость полиса сейчас может составить от 30 до 50 тыс. рублей. Но такая большая разница возникает только при сравнении всех предложений, без учета качества сервиса и надежности компании. У игроков примерно одинакового (высокого) уровня надежности и сервиса разброс цен обычно не превышает 7–10%», – пояснил Антон Горбачев, руководитель группы Северо-Западного дивизиона «Группы Ренессанс страхование».

Что касается предпочтений автолюбителей, то, по данным Алексея Букина, руководителя СЗРД ЗАО «Страховая группа «УралСиб», их интересует максимальная страховая защита от всех основных рисков – «угон» и «хищение». Наибольшей популярностью пользуется классический полис, включающий выплаты без справок по стеклам и зеркалам, а также одному кузовному элементу. Для желающих сэкономить предлагается полис, который включает все условия стандартного каско с одной

поправкой: по этой программе необходимо предоставление документов из компетентных органов при наступлении любого страхового случая. За счет этого полис обойдется на 15% дешевле классической круговой страховки. Но такой вариант не покрывает страхованием лобовое стекло и облицовки переднего и заднего бампера.

И все же россияне уповают прежде всего на цену полиса. Как ни крути, а страховщикам приходится идти на поводу у клиентов. Аналитики ГК «АвтоСпецЦентр» приводят данные, что средний тариф на каско в I полугодии 2013 года сократился почти в 2 раза и составил 2,52% от стоимости автомобиля против 4,41% за аналогичный период прошлого года.

«Еще до приобретения автомобиля покупатели стали обращать внимание на стоимость страховки, которая может стать дополнительным параметром при принятии решения, когда выбор стоит между несколькими моделями со сравнимыми техническими характеристиками. Что касается самого страхования каско как продукта, то можно отметить активное повышение качества обслуживания. Появляются новые удобные сервисы для клиентов, сокращаются сроки урегулирования убытков, увеличиваются страховые выплаты. Так, в I полугодии 2013 года средний размер выплаты вырос до 44,6 тыс. рублей против 39 тысяч годом ранее. Все эти факторы в совокупности позволяют говорить, что спрос на каско среди покупателей новых автомобилей будет продолжать расти», – прокомментировал Алексей Тузов, вице-президент ГК «АвтоСпецЦентр».

А вот цена страховки, напротив, увеличилась. Это говорит о том, что россияне стали чаще страховать более дорогие автомобили: средняя стоимость застрахованного ТС увеличилась почти в 2 раза – с 880,5 тыс. рублей в I полугодии 2012 года до 1,62 млн рублей. Таким образом, страховаться «вкруговую» все больше предпочитают обеспеченные люди.

«Чем дороже автомобиль, тем «круче» у него защита. Владельцы машин премиум-класса приобретают полные страховые полисы, включающие максимальный пакет сервисных услуг. Что касается автопарка в целом, то у нас есть машины из всех ценовых сегментов в возрасте до 12 лет», – добавил Отари Стариков, руководитель департамента автострахования филиала ООО «Росгосстрах» в С.-Пб. и ЛО.

В целом, страхуют по каско свои авто менее 40% россиян. Основным стимулом продаж полисов остаются требования банков при выдаче автокредитов – на долю таких

договоров приходится 65% от общего числа выданных страховок. Количество добровольных сделок по страхованию «вкруговую» возрастает, но довольно медленно. Здесь заботу о своем имуществе проявляют владельцы новых автомобилей. Эксперты объясняют это отчасти психологическим фактором и большей ликвидностью нового автомобиля: владелец стремится сохранить вложенные средства. И конечно, максимальную защиту предпочитают оформить автовладельцы, особенно хорошо осознающие риск крупных убытков уже после опыта ДТП. Такие водители имеют небольшой стаж и не очень уверенно чувствуют себя на дороге.

К сожалению, основной объем жалоб по автострахованию приходится на ОСАГО, и связаны они, как правило, с отсутствием единой методики расчета размера ущерба. По круговой защите, как заверяют сами страховщики, таких споров не возникает. Большинство договоров заключается не на условии выплаты по калькуляции, а на условии организации ремонта.

Тем не менее, каско – не всегда панацея. Хоть конфликтных ситуаций по этому виду страхования не так уж много, но они бывают. Основные причины споров – это оценка величины ущерба и отнесение события к страховому. Чтобы не остаться без законного рубля, следует включать в договор максимально полное покрытие, без учета износа, с ремонтом на СТО. Илья Григорьев, руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование», советует внимательно читать договор и изучать страховой продукт: что в него входит и какие риски он покрывает. При оформлении документов важно не допускать ошибок в формах, чтобы дело много раз не пересматривалось.

Что касается самих страховых компаний, то для них оптимальный вариант предотвратить конфликтные ситуации – тщательное обучение страховых агентов, с разъяснением, что те должны быть сами заинтересованы в представлении клиенту полных и прозрачных условий договора. Только так они смогут заслужить лояльное отношение к себе.

Источник: 110km.ru , 23.10.13

Автор: Милая А.