

Средняя комиссия автодилеров при продаже полисов автокаска составляет 20–25%, такую оценку привел заместитель председателя правления компании «СОГАЗ» Дамир Аксянов. По его словам, возможные договоренности о снижении комиссии автодилеров могут стать тем резервом, который сдержит рост стоимости полисов автокаска.

Оценивая сложившуюся на рынке добровольного автострахования ситуацию, Аксянов назвал бесперспективным постоянное повышение тарифов в условиях психологической неготовности страхователей при сохранении уровня доходов резко увеличивать страховые взносы по полису автокаска. «По некоторым моделям автотранспорта тарифы по полисам автокаска достигают до 25% от стоимости автомобиля. Такие деньги легко могут платить те люди, которые рассчитывают с лихвой вернуть свои затраты, то есть мошенники», – высказал предположение представитель СОГАЗа.

По его мнению, проблема увеличения стоимости полисов автокаска обоснована реальной ситуацией роста стоимости ремонта автомобилей. «В смете на ремонт автотранспорта стоимость запчастей составляет примерно 70%, а они в связи с изменением курса рубля к основным валютам постоянно дорожают. С другой стороны, страховые компании, работающие по долгосрочным договорам с сервисным автоцентрами, не могли предусмотреть 15-процентного изменения курса национальной валюты за относительно короткий период», – добавил он.

Выход для автостраховщиков Аксянов в ближайшей перспективе видит, с одной стороны, в попытке договоренностей с автодилерами о возможном снижении комиссионных выплат при продаже полисов хотя бы до 10%. В кризисных условиях автодилеры также не заинтересованы в потере интереса к страхованию автомобиля вообще со стороны водителей. Эксперты авторынка и без того прогнозируют снижение количества приобретаемых автомобилей в ближайший год.

Еще одним резервом оживления продаж в добровольном страховании автотранспорта Аксянов считает предложение водителям недорогих полисов автокаска на условиях франшизы (когда водитель небольшой ущерб покрывает из собственных средств). Это, по мнению Аксянова, позволит страховщику включаться в урегулирование убытка, когда ущерб достаточно ощутим с финансовой точки зрения для страхователя. По прогнозу Аксянова, прямолинейные попытки увеличить стоимость полисов автокаска могут привести к изменению поведения водителей, которые начнут предъявлять страховщикам при полном страховании имущественных рисков транспорта даже мелкие

убытки.

Такая политика может привести к увеличению частоты обращений к автостраховщикам и новому витку повышения убыточности. По данным Аксянова, в портфеле договоров автокаско 45% приходится на долю физических лиц и 55% – на долю юридических лиц. В портфеле договоров ОСАГО пропорция обратная: 55% приходится на долю договоров страхования физлиц и 45% – на долю страхования автопарков юридических лиц.

Источник: Vedomosti.ru , 11.11.14