

Покупка страховки автомобиля выступает обязательным пунктом при получении автокредита. Предложения страховых компаний здесь различаются в разы в зависимости от включенных в полис опций. Сами страховщики советуют не сильно экономить.

Сегодняшнему покупателю полиса каско повезло – работу по анализу стоимости страховки в разных компаниях за него сделали компании в интернете. Здесь же и специальные калькуляторы, которые позволяют ввести наибольшее количество вводных данных, чтобы получить точную сумму страховки. Стоимость последней может отличаться в разы в зависимости от включенных в нее опций. Так, согласно данным сайта sravni.ru, полис каско для автомобиля Nissan Almera Classic 30-летнему водителю более чем с 10-летним опытом вождения обойдется от 22 тыс. до 85 тыс. руб., а это от 4,6 до 18% стоимости автомобиля. В последнем случае «Альфа-Страхование» предлагает клиенту такие опции, как ремонт стекол и лакокрасочные работы без справок ГИБДД по аварийным случаям, в которых автомобиль получил такие повреждения, круглосуточную поддержку клиента по телефону, эвакуатор, выезд аварийного комиссара. В качестве бонуса компания обещает покрывать убытки объемом до 50% от стоимости автомобиля неограниченное количество раз без справок из ГИБДД.

В среднем стандартный полис каско обходится от 3,5 до 8% от стоимости автомобиля. Низкие ставки больше применяются для дорогих автомобилей, в том числе за счет участия в проектах самих производителей.

При выборе полиса страховщики советуют клиентам провести небольшое маркетинговое исследование. Сильно заниженная стоимость стандартного полиса должна насторожить клиентов.

«К сожалению, многие водители поддаются на уговоры таких компаний, но впоследствии неизбежно сталкиваются с проблемами при получении выплаты – либо она безбожно занижается, либо откладывается на длительный срок, либо вообще не производится», – говорит начальник управления автострахования СГ «Межрегионгарант» Алексей Мишин.

Демпингующие компании нередко просто разоряются и уходят с рынка. В прошлом году ушли такие компании, как «Ростра», «Региональный альянс», «Росстрах».

Сервисный сбор

Чтобы привлечь клиента, страховые компании стали больше внимания уделять сервисной составляющей. «Наше решение – продукт-конструктор, то есть набор базовых и дополнительных сервисных опций, из которых клиент выбирает именно то, что ему нужно, исходя из потребностей бизнеса и бюджета», – рассказывает вице-президент по автострахованию группы «Ренессанс-Страхование» Федор Воронин. Ключевой тренд сегодня – онлайн-сервисы в обслуживании клиентов. Применяются они уже не только при продаже страховки, но и в случаях урегулирования убытков. В частности, «Ренессанс-Страхование» вскоре планирует предоставить своим клиентам возможность через личный кабинет на сайте самостоятельно заявлять страховые случаи, прикреплять необходимые для оформления выплаты копии документов и отслеживать статус выплатного дела. «А пока все наши клиенты получают SMS-уведомления о том, что нужно делать на месте ДТП, какие документы получить и передать в компанию, принято ли решение о выплате, когда и как можно ее получить, об отправке на e-mail электронного направления на сервис, о готовности машины после ремонта, о перечислении выплаты на счет клиента», – рассказывает Федор Воронин.

К самым популярным опциям, которые сегодня предлагают страховые компании, относится вызов эвакуатора, выезд аварийного комиссара, сбор справок в ГИБДД без участия клиента. Как отмечают участники страхового рынка, при выборе страховщика граждане действительно стали больше обращать внимание на сервисные услуги, которые предлагает компания. Однако решающим фактором при покупке полиса для клиента по-прежнему остается его стоимость.

Вводные данные

Помимо дополнительных сервисов на стоимость полиса влияют данные автомобиля и водителя. Как говорят страховщики, есть определенные автомобили, которые пользуются популярностью в сегментах молодых неопытных водителей. «Хорошим примером такого автомобиля является хотя бы Mazda-3. За последние два года на эту машину мы в общей сложности повысили тарифы процентов на 30», – говорит директор дирекции развития страхования СК МАКС Алексей Володяев.

Кроме того, существуют так называемые рисковые транспортные средства, которые пользуются большим спросом у угонщиков. Это ведет к тому, что на такие машины тарифы по угону выше. «Как правило, угонщикам приходится по вкусу конкретная модель, и именно она становится лидером угонов. Соответственно на такие машины тариф по каско обычно выше среднего примерно на 30%. Вместе с тем если авто оснащается совершенной противоугонной системой, то стоимость каско не будет выбиваться из общего ряда», – рассказывает Алексей Мишин. По его словам, среди машин, к которым у компании особое внимание в связи с их убыточностью, – BMW X5, X6, Toyota Camry, Land Cruiser 200, Audi A6, A8.

«По нашему портфелю каско самым убыточным сегментом можно назвать ведущие бренды японских производителей – Honda, Toyota, Mitsubishi, Mazda. Убыточность по некоторым моделям из перечня превышает 100%», – говорит замдиректора филиала «Московская региональная дирекция» и Московского областного филиала страховой компании «Россия» Тамара Чукардина. Это объясняется высоким количеством угонов автомобилей этих марок и достаточно дорогим ремонтом в части риска «ущерб». Для таких авто полис каско дороже на 20–35% от условий по страхованию автомобилей аналогичного класса других марок.

Перспективы рынка

Автострахование продолжает оставаться самым популярным и востребованным видом страхования в России. «При том, что автомобильный российский рынок по своей насыщенности пока уступает всем европейским столицам. На тысячу человек в России приходится 245 автомобилей, в Европе – 500, в США – более 750. Поэтому потенциал для роста рынка автострахования безусловно еще большой. Мы прогнозируем рост рынка автокаско на 18–20% в текущем году», – подчеркивает Федор Воронин.

Заместитель руководителя отдела рейтингов страховых компаний «Эксперт РА» Наталья Комлева ожидает рост в сегменте автокаско на 10–16%. «Динамика рынка страхования автокаско сильно зависит от динамики продаж новых автомобилей и объемов автокредитования. В 2012 году прогнозируется замедление темпов роста продаж автомобилей. Прогноз Ассоциации европейского бизнеса на 2012 год -2,8 млн автомобилей. При этом в 2011 году данный показатель равнялся 2,6 млн автомобилей», – говорит она.

Тем не менее, по мнению заместителя гендиректора по операционной деятельности компании «Оранта-Страхование» Дмитрия Игнатьева, в ближайшее время концентрация все большей части портфеля среди меньшего количества игроков будет продолжаться. С тем, что происходит концентрация рынка в крупных компаниях, согласен и директор центра страхования автотранспорта физических лиц компании «Альянс» Дмитрий Кузнецов. «А это в свою очередь приведет к стабилизации ставок. Ценовая разница предложений разных участников рынка будет сокращаться, и на первый план у страхователей будет выходить вопрос надежности страховщика с точки зрения выполнения обязательств в части оплаты убытков», – считает Игнатьев.

Источник: Московские новости, 23.05.12