

*Универсальные калькуляторы, с помощью которых можно самостоятельно рассчитать стоимость автостраховки, в последнее время появились на сайтах многих страховых компаний.*

Доверие – драгоценный элемент в любом деле, а часто и вовсе основополагающий. Нет лучшей защиты от недоверия, чем знание. Вроде бы прописные истины, а сколько бизнесов умерло, не найдя, а часто даже не попытавшись заслужить доверие клиентов!

Одна моя институтская подруга, также работающая в страховании, жаловалась на недоверчивых клиентов. Они часто задают вопросы, почему каско стоит именно столько, почему так дорого, а также ссылаются на опыт общения с другими компаниями, где эта услуга была на 30% дешевле.

Тарифы на страховые услуги – это не цифры «с потолка». Они имеют свое логичное объяснение. Главное, чтобы было желание в этом разобраться.

Понятно, что для многих клиентов главным мотивом выбора страховой компании является стоимость полиса. Но при этом одни выбирают самое экономичное предложение, а другие – напротив, самое дорогое, полагая, что высокая цена – гарантия качества.

Тариф каско состоит из нетто-ставки и нагрузки. Нагрузка – это расходы на ведение дела плюс комиссионное вознаграждение, которое мы выплачиваем посредникам. И маржа, которую мы ожидаем. Если нагрузка среди страховых компаний примерно одинаковая, то нетто-ставка может сильно различаться. В нее включены рисковая часть и рисковая надбавка.

Рисковая часть тарифа складывается из двух главных рисков – угона и повреждения.

Самая распространенная причина повреждения в России – дорожно-транспортное происшествие. Риск ДТП в большинстве компаний рассчитывается исходя из статистики аварийности в разрезе марок и моделей, а также возраста, пола, стажа водителя и других факторов. Важно понимать, насколько тот или иной параметр действительно влияет на аварийность и убыточность для компании. Кстати, Европейский суд вынес решение, согласно которому при страховании автомобилей будет запрещено учитывать пол клиентов, поскольку это нарушает равноправие граждан и является дискриминацией по половой принадлежности. Решение вступит в силу 21 декабря этого года. Страховщики против, они утверждают, что нововведение повлечет за собой подорожание полисов. Особенно для женщин, которые сейчас в большинстве случаев относятся к группе меньшего риска. Однако теперь в Европе зреет аналогичное решение относительно возраста водителей. Но все это – в будущем.

Что касается настоящего, у каждой страховой компании есть свой портфель и статистика для определенных марок и моделей, в соответствии с которой рассчитывается аварийность. Это одна из причин, почему тарифы каско у всех компаний разные. Более того, для наиболее убыточных марок и моделей страховщик может выставить заградительные тарифы.

Также на тариф сильно влияет и стоимость ремонта автомобиля. При одинаковой стоимости автомобилей разных марок и идентичных повреждениях стоимость их ремонта может отличаться в разы, а значит, и тариф для них тоже будет разным.

Помимо ДТП, полисом каско покрываются такие события, как противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия, падение деревьев и так далее. Полный перечень этих событий указан в правилах страхования компании.

Тариф по угону считается точно так же: берется количество угонов, делится на общее количество машин, получается угоняемость, которая также влияет на цену.

Такова вкратце отечественная практика и логика формирования цен на каско. Но прогрессивный Запад ищет несколько иные подходы к расчету тарифов – более персонализированные. Например, там существует такой продукт – Pay As You Drive, «Плати так, как ты водишь». Специальное устройство устанавливается в автомобиль страхователя и отслеживает качество вождения. Средняя скорость движения, прохождения поворотов, интенсивность торможения, количество зарегистрированных

нарушений по превышению скорости и так далее – все эти данные передаются в страховую компанию. В соответствии с ними и тарифицируется полис человека. Такой подход позволяет добросовестным водителям получить скидку около 30%.

Возвращаясь к российской действительности, хочу призвать автолюбителей объективно оценивать уровень риска и стоимость каско для себя и своего автомобиля. Не надо гнаться за дешевизной. Небольшие компании часто демпингуют в надежде на приток клиентов и себе в убыток страхуют по низким тарифам. Это очень опасно. И мы видим, как в последнее время с рынка испарились несколько компаний, которые сделали ставку на «быстрый» портфель за счет низких тарифов. Поэтому при покупке каско необходимо помнить: хороший полис не может стоить дешевле большинства предложений других компаний. Вероятность банкротства страховой компании при такой тарифной политике очень высока. Это вовсе не значит, что надо выбирать самое дорогое предложение.

Если клиент хочет сэкономить, то лучшее предложение для опытных водителей – франшиза. Она представляет собой предусмотренное договором освобождение страховщика от обязательств выплачивать убытки, не превышающие определенную величину. Франшиза дает возможность уменьшить стоимость каско до 70%. Такая практика весьма популярна в Европе.

Считается также, что каско с франшизой заставляет водителя вести себя на дороге более ответственно, ведь он не сможет заявить в страховую компанию о каждой царапине, ремонт незначительных повреждений ему придется оплачивать самому.

**Источник:** [РБК daily](#) , 07.09.12

**Автор:** Сирма Готовац, гендиректор СГ «УралСиб»