

*Сборы в сегменте каско с начала 2011 г. заметно подросли. По словам аналитиков, это связано с увеличением продаж новых легковых автомобилей и стоимости самих страховых полисов.*

⋮

В I квартале 2011 г. сборы по каско на Кубани составили порядка 683 млн рублей (это на 27% больше, чем за тот же период 2010 г.). Выплаты при этом – 423 млн рублей. К оживлению на рынке каско привел прежде всего рост продаж машин. По данным АЕБ, продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России за 5 месяцев 2011 г. выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 60%. По прогнозам «АльфаСтрахования» рост продолжится и в дальнейшем.

Окончательно изменилось и отношение населения к выбору страховых компаний.

Если раньше приоритетом являлась стоимость каско, то теперь страхователи ориентируются прежде всего на надежность компании. Сейчас 77% рынка приходится на первую десятку страховщиков.

Второй тренд на рынке каско – изменение класса страхуемых машин. Если в 2010 г. лидерами добровольного автострахования были недорогие машины (ВАЗ, Hyundai, Ford и другие, стоимость которых – до 700 тыс. рублей), то в I квартале 2011 г. увеличилась доля страхования автомобилей премиум-сегмента.

Дилеры люксовых брендов автомобилей отмечают 30-процентный рост продаж на российском рынке по сравнению с 2010 г.

Каждая страховая компания стремится предложить наиболее выгодные условия каско. Разброс цен и условий на рынке достаточно широкий.

Обывателю трудно понять, почему в одной компании полис на его автомобиль стоит 40 тыс. рублей, а в другой – в три раза дороже.

На стоимость каско влияют два фактора. 60% – это личностные характеристики: возраст, стаж вождения, страховая история, вписанные в полис близкие люди, марка транспортного средства, статистика угонов по нему, стоимость деталей и ремонтных работ и т.д. И 40% – оптимальные условия программ – страховое покрытие, различные опции, наличие франшизы.

Получается, что на стоимость каско больше влияет сам автовладелец. И страховка априори не может быть дешевой для рискованной марки авто, водителя без опыта, при большом пробеге и широком объеме страхового покрытия. Соответственно, если автовладелец является «безрисковым» для страховой компании, то каско для него будет значительно дешевле.

### ***Как выбрать компанию***

Страхование – это в первую очередь бизнес. Когда компания финансово стабильна, имеет сформированные резервы, ведет грамотную политику планирования бизнес-процессов, – ее клиенты получают качественный сервис и надежную защиту. Поэтому необходимо отдавать предпочтение компаниям с высоким уровнем надежности, подтвержденным ведущими финансовыми экспертами мира.

К примеру, из 617 страховых компаний России только восемь удостоены рейтингов независимого мирового агентства Fitch Ratings.

Важным моментом являются и условия возмещения: сроки, количество обращений без справок, выбор вариантов возмещения (деньги или ремонт), возможность выбора СТО.

Желательно также узнать о наличии франшизы и, конечно, прочесть отзывы клиентов

о работе интересующей компании в Интернете.

**Источник: Деловая газета. Юг, 29.07.11**

**Автор: □ Игорь Дубашев, директор Краснодарского филиала СК  
«АльфаСтрахование»**