

*Продажи новых автомобилей в России за I полугодие 2013 года упали на 6%. Однако, как свидетельствует официальная статистика, на рынке автострахования это никак не отразилось: число договоров по программам каско с частными автовладельцами выросло на 4,9%. Опираясь на эту тенденцию, аналитики ГК «АвтоСпецЦентр» провели исследование, посвященное автострахованию. Его цель – выяснить, насколько востребована страховая защита покупателями автомобилей и какие факторы важны при принятии решения о приобретении полиса каско. Как показало исследование, в 65% случаев причиной оформления страховки становится приобретение автомобиля в кредит.*

В первую очередь интересно отметить непривычный для российского рынка факт: средний тариф на автокаска в I полугодии 2013 года сократился почти в два раза. Он составил 2,52% от стоимости автомобиля против 4,41% за аналогичный период прошлого года. При этом средняя цена страховки, напротив, увеличилась. Это говорит о том, что россияне стали чаще страховать более дорогие автомобили: средняя стоимость застрахованного автомобиля увеличилась почти в два раза – с 880,5 тыс. рублей в I полугодии 2012 года до 1,62 млн рублей. Можно сделать вывод, что спрос на каско все больше смещается в сторону высокого ценового сегмента авторынка.

Однако в целом страхуют по каско свои автомобили менее 40% российских автовладельцев. Основным стимулом продаж полисов остаются требования банков при выдаче автокредитов – на долю таких договоров приходится 65% от общего числа выданных страховок. А значит, пока спрос на автокредиты будет продолжать расти – будут увеличиваться и страховые продажи. Количество добровольных сделок по страхованию каско возрастает постепенно, и в этом направлении был выявлен ряд ярко выраженных тенденций. Во-первых, о страховке чаще заботятся покупатели новых автомобилей, чем будущие владельцы подержанных машин. Это объясняется отчасти психологическим фактором, отчасти большей ликвидностью нового авто: владелец стремится сохранить вложенные средства. Во-вторых, этот вид страхования значительно активнее развивается в крупных городах, где в целом выше уровень жизни и финансовой грамотности.

Как показало исследование ГК «АвтоСпецЦентр», важнейшим каналом продаж полисов каско остаются автосалоны и дилерские центры – через них приобретается 50–60% автостраховок. Это связано с тем, что покупатель выбирает прежде всего наиболее выгодные условия приобретения автомобиля и, при необходимости, кредитования, а страховка является дополнительной сервисной услугой. Современные дилерские центры сотрудничают сразу с несколькими крупными и проверенными страховыми компаниями. А это дает клиенту возможность выбора из нескольких предложений без

потери времени – одновременно с покупкой автомобиля. Кроме того, во многих автосалонах есть собственные отделы прямого урегулирования убытков, что позволяет водителям решать возникшие проблемы без визита в страховую компанию.

Клиенты автосалонов обычно могут выбрать из широкого спектра страховых программ. В числе представленных рыночных страховых продуктов – частичное и полное каско с разнообразным набором включенных услуг. Кроме того, в силу взаимной заинтересованности страховщиков и автодилеров в сотрудничестве появляется все больше специально разработанных партнерских предложений с особыми условиями обслуживания, например, Skoda Insurance. На стоимость полиса каско влияет целый ряд факторов: пакет выбираемых опций, возраст и стаж водителя, характеристики самого автомобиля. На понижение или повышение цены страховки влияют данные страховых компаний по стоимости ремонта, уровню аварийности и угоняемости каждой модели. Эти данные у страховщиков часто отличаются, и итоговая разница в цене полиса может оказаться весьма существенной. Поэтому при выборе программы специалисты дилерского центра проводят расчет по нескольким предложениям.

В рамках исследования аналитики ГК «АвтоСпецЦентр» провели опрос среди 290 клиентов компании. Как показали его результаты, при выборе страховой программы автовладельцы прежде всего ориентируются на репутацию страховой компании (этот фактор считают первостепенным 34% водителей), стоимость страховки (25%), набор услуг и уровень сервиса (16%), рекомендации знакомых (9%), еще 16% учитывают другие факторы.

«Очевидно, что главная цель страхования каско – получить полноценное возмещение убытков в случае повреждения автомобиля. Именно поэтому для большинства водителей главным фактором выбора полиса становится не его цена, а надежность страховой компании. Мы заметили и еще одну важную тенденцию – 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 страхового 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 тыс. годом ранее. Все эти факторы в совокупности позволяют говорить, что спрос на каско среди покупателей новых автомобилей будет продолжать расти», – прокомментировал Алексей Тузов, первый вице-президент ГК «АвтоСпецЦентр».

Источник: [Википедия страхования](#) , 03.10.13