

Сэкономив на страховке, вы, в случае ДТП, рискуете остаться вообще без машины



НАСКОЛЬКО В КРИЗИС ПРОСЕЛ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК, ПОЧЕМУ ЛИЗИНГ НЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ У ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И СТАНЕТ ЛИ МЕНЬШЕ ПОДДЕЛЬНЫХ ПОЛИСОВ ОСАГО ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ БЛАНКОВ? Эти и другие вопросы специалисты профильных компаний обсудили в ходе круглого стола, организованного изданием «МК» в Питере» и порталом tfinance.ru.

Электронное ОСАГО требует доработки

По данным экспертов рынка автострахования, объемы заключаемых договоров во время кризиса не уменьшились. Между тем специалисты бьют тревогу по поводу того, что значительное количество полисов ОСАГО — фальшивки.

— Люди в силу разных причин не приобретают полисы у страховщиков, а приобретают непонятно где и у кого, чтобы предъявлять инспектору ГИБДД, — сообщил исполнительный директор ПАО «СК ГАЙДЕ» Виталий Цветков. — Сейчас объединение страховщиков готовит изменения в бланк страхового полиса. Это произойдет в июле. Были вопросы по поводу одномоментного изъятия и одномоментной замены бланков, в том числе и действующих. Но постепенно все устоялось. Вновь заключаемые договоры с июля будут выдаваться на новых бумажных бланках. Действующие будут работать до истечения их срока. В качестве одного из способов решения проблемы насыщенности рынка фальшивыми полисами предлагается и заключение договора страхования ОСАГО в электронной форме.

По словам экспертов, переход на электронную форму предполагает доступ к базе данных полисов инспекторов ГИБДД, которые в режиме реального времени смогут проверить, есть ли он в базе.



ФАЛЬШИВКА ДЛЯ ИНСПЕКТОРА

Эксперты рассказали, почему в городе много поддельных страховых полисов

Однако с приобретением нового вида полиса пока что есть несколько проблем.

— Это не пиллюля от всех болезней, и она не «излечит» ситуацию сразу. К тому же сегодня уже есть множество поддельных сайтов по продаже электронного ОСАГО, — сообщил руководитель финансового комитета Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Денис Горулев. — Борьба с мошенничеством пока не имеет единого решения.

Помимо этого, по данным специалистов, база РСА, куда поступают данные о страхователе, пока что работает некорректно. Еще одна причина, по которой некоторые компании приостановили продажу электронных полисов, — неожиданный всплеск продаж в отдельных субъектах страны.

— В Петербурге проблем приобретения полиса ОСАГО нет, но есть ряд регионов, в которых страховщики не имеют большого желания продавать ОСАГО из-за большой убыточности. Это Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области, — сообщил Виталий Цветков. — Эти три региона с большим отрывом лидируют по продаже электронных полисов ОСАГО, потому что там это возможность для автовладельцев приобрести полис, избежав очередей в офисах страховых компаний.



В итоге все пришло к тому, что ушлые агенты, не представляя напрямую какую-либо страховую компанию, за небольшую маржу, помогли людям получить электронные страховые полисы. Компании, увидев ажиотажный спрос, временно приостановили продажи.

Но находятся среди автовладельцев и граждане, которые приобретают фальшивки. Одни это делают намеренно, чтобы не платить денег страховой, и думая, что полис нужен только для того, чтобы показать стражу дорог. У других это выходит не намеренно, просто имеют дело из-за своей невнимательности с мошенниками.

— Наша организация занимается среди прочего тем, что возмещает автовладельцам ущерб по ДТП, а потом сама общается со страховой компанией. У нас есть примеры, когда три участника ДТП пришли за выплатами и у всех троих оказались поддельные полисы. Лишь один сознался, что он был в курсе, двое других заплатили полную стоимость страховки какому-то агенту и были уверены, что у них настоящие документы, — сообщил вице-

председатель Комитета по защите прав автовладельцев Александр Холодов. — Считаю, что замена бланков ничего не даст, потому что еще год будут действовать старые бланки, а за это время ки-



тайцы научатся делать новые.

Что делать, чтобы быть уверенным, что у вас настоящий полис, по которому вы в случае ДТП сможете получить выплаты, а не фальсифицированная бумажка?

— Полис-то мы покупаем не для ГИБДД, а для того, чтобы защитить себя, если будет страховой случай и ущерб. Лучше всего приобретать его в офисе продаж или агентстве страховой компании, — советует Виталий Цветков. — Если человек привык работать с мультиагентами, он должен убедиться в его полномочиях — наличии доверенности, в которой прописаны правомочия на заключение полиса ОСАГО, — и проверить паспорт.

Также вы можете проверить сам полис по его номеру на сайте РСА — не является ли он утраченным, испорченным, похищенным, а также на его принадлежность конкретной страховой компании.

А можно и дешевле

Когда речь заходит об автостраховании, особенно о каско, одно из первых, что слышишь от автовладельца, — дорого. Эксперты рассказали, как можно сократить размер платы за полисы.

— В 2015 году мы запустили линейку телематических продуктов «Очень умное каско». Такие решения позволяют страховой компании составить представление о стиле вождения конкретного клиента и предложить персонализированный тариф. Для аккуратных водителей это огромный плюс — им больше не приходится переплачивать за менее аккуратных клиентов страховой

компания, — сообщил **заместитель директора Северо-Западного регионального центра по розничным продажам ОАО «АльфаСтрахование» Николай Егоров**. — Безусловно, актуальным вопросом остается страхование подержанных автомобилей в низком ценовом сегменте. Для наших клиентов ОСАГО мы вывели на рынок продукт «Каско в 10-ку», всего за 9950 рублей можно больше не беспокоиться об угоне автомобиля, поддельном полисе ОСАГО виновника ДТП и даже о том, хватит ли лимита ОСАГО и суммы возмещения.



— Уменьшить стоимость полиса ОСАГО можно только одним путем — улучшать свою страховую историю, — уверен **Виталий Цветков**. — Это работает. При каско один из вариантов — страхование с франшизой. Ее используют практически все страховщики, и на наших глазах это из какого-то исключительного явления стало обыденным и нормальным. Люди готовы отказаться, например, от покраски за счет страховой компании мелких повреждений, если это существенным образом влияет на страховой тариф. Чем выше предусмотренная договором франшиза (невозмещаемая часть ущерба), тем больше экономия на каско. Например, при страховании бюджетной иномарки с франшизой 6 тысяч рублей стоимость полиса уменьшается на 15 тысяч рублей, а если выбрать франшизу 15 тысяч, стоимость полиса будет ниже уже на 25 тысяч. Помимо этого, тариф зависит и от того, рискованная или нет ваша машина в плане хищений. Также по определенным моделям автомобилей у страховщиков сформировался усредненный психологический портрет водителя. И если он негативный, тариф может быть выше. На сайтах страховых компаний есть калькуляторы, человек может посмотреть, скажем, сколько он будет платить за каско, если купит машину «А» или машину «В». Еще один момент, который может повлиять на тариф, — наличие противоугонного комплекса. У страховщиков, как правило, заложены скидки при применении той или иной системы, исходя из ее эффективности. И, конечно, важна история самого страхователя.

Еще один момент, о котором часто не думают автовладельцы, — при обращении к автористам велик шанс того, что с денег, полученных на ремонт машин, придется выплатить 13 процентов налогов. Такого не произойдет, если вы обращаетесь в страховую.

— Проницательные юристы заключают с клиентом договор, доверенность на отстаивание его прав в суде, и человек думает, что все закончилось. Но на самом деле с того, что он получит, он еще должен будет 13 процентов заплатить государству, — сообщил **Александр Холодов**. — Как не попасть в такую ситуацию? Запомните, если вас просят подписать доверенность, значит, будут проблемы. А вот подписание цессии — признак того, что автовладельца потом не ждет сюрприз от налоговой.

Лизинг сдерживает российская ментальность

Еще одна тема, которая вызывает горячее обсуждение среди экспертов, — способность петербуржцев покупать автомоби-

ли. И различные программы поддержки. — Спрос упал. На автомобильном рынке ситуация довольно сложная, — честно сообщил **председатель комиссии по транспортному комплексу ЗакС, депутат фракции «Справедливая Россия» Алексей Палин**. — Чтобы как-то поддержать производителей и продавцов, губернатор Полтавченко предložил освободить от транспортного налога людей, которые приобретают машины, произведенные на территории Российской Федерации. Но что такое скидка в 5 тысяч. Столько же, если не больше, человек заплатит за ОСАГО. Понятно, что это не те меры, которые призваны что-то изменить. Нужны новые программы поддержки авторынка. Недовольство людей растет.



К слову, государственные программы, по данным экспертов, хоть и были популярны, но ресурсы по ним довольно быстро за-

кредиту будут выше. В итоге на рынке начал укрепляться новый продукт — страхование с франшизой.

— Продукт становится все более популярным. Если раньше у нас договоров страхования франшизы было менее 7 процентов, сейчас эта цифра в Санкт-Петербурге превысила 60 процентов, — говорит **Николай Егоров**. — В тех регионах, где люди больше почувствовали влияние кризиса, процент еще выше. Если брать Архангельск, Мурманск, то там цифра выше 70 процентов. Банки такие договоры принимают. По данным исследования аналитического центра нашей компании, до 27 процентов легковых автомобилей в РФ приобретались для молодых водителей. Ужесточение тарифной политики страховыми компаниями больше всего ударило именно по этому сегменту водителей и повлияло в том числе на снижение спроса этой категорией клиентов. Чтобы изменить ситуацию, мы внедрили нишевой продукт, который позволяет сэкономить до 50 процентов начинающим водителям и, что еще важнее, дает постоянную обратную связь водителю по оценке его вождения. Таким образом, у водителя появляется понятная материальная причина

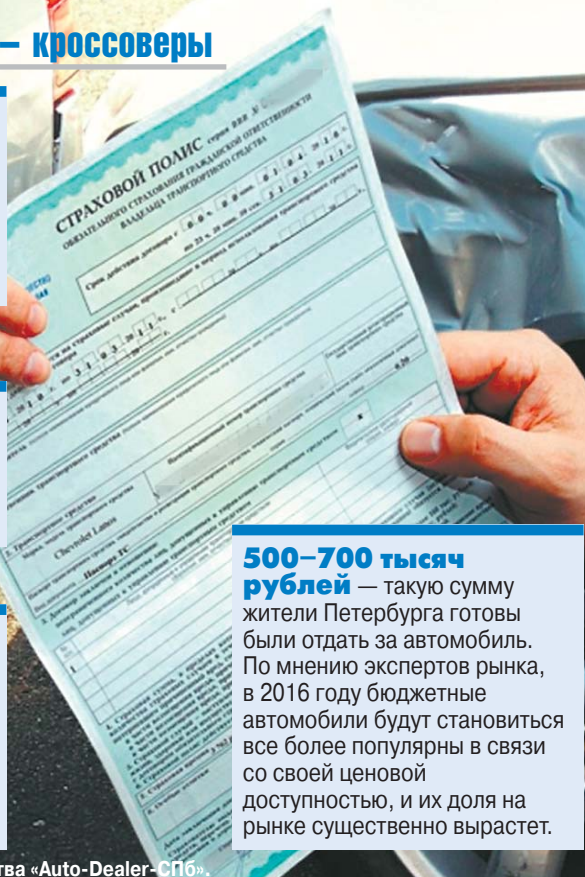
МК-ЦИФРЫ На пике популярности — кроссоверы

38,3 процента авторынка Петербурга пришлось в прошлом году на кроссоверы и внедорожники. Наибольшим спросом пользовались **Renault Duster, Mitsubishi Outlander и Toyota RAV4***.

29,5 процентов (рост на 0,2 процента) составила доля автомобилей С-класса. В лидерах продаж — **Hyundai Solaris и KIA Rio**.

16,5 процентов рынка — автомобили В-сегмента. Спрос на них вырос почти в семь раз, ранее их доля была 2,5 процента. Чаще всего петербуржцы покупали **VW Polo, Renault Logan и Lada Granta**.

* По данным петербургского агентства «Auto-Dealer-СПб».



500–700 тысяч рублей — такую сумму жители Петербурга готовы были отдать за автомобиль. По мнению экспертов рынка, в 2016 году бюджетные автомобили будут становиться все более популярными в связи со своей ценовой доступностью, и их доля на рынке существенно вырастет.

кончились. У людей же попросту нет денег на приобретение машин.

— В среднем падение за прошлый год по Санкт-Петербургу составило порядка 40 процентов. По нашим брендам чуть больше — около 50. Это обусловлено прежде всего снижающейся покупательской способностью людей, — обрисовала ситуацию на рынке **директор по продажам сети салонов «Истком» Нонна Шалина**. — У покупателя нет уверенности в завтрашнем дне. В итоге срок владения автомобилем продлевается. Все сейчас считают, сколько стоит отремонтировать автомобиль и привести в должный вид, чтобы ездить еще 3–5 лет. И это касается и бюджетных, и дорогих моделей. Люди не готовы покупать за 3 миллиона машину, которая три года назад стоила 1,4 миллиона. В защиту кредитных и лизинговых организаций хочу сказать, что они сейчас идут с дистрибьюторами на хороший контакт, согласовывают прекрасные программы. Вопрос в том, что не все готовы брать кредит и машину в лизинг даже с учетом этих программ.



Часто камнем преткновения при выборе кредита становится необходимость оформлять договор каско. Конечно, можно отказаться от этого. Но тогда проценты по

улучшать свои навыки вождения, а это одна из составляющих нашей безопасности на дорогах.

По-своему переживает нестабильные веяния в экономике и новый продукт для российского рынка — лизинг автомобилей. Это когда человек, заплатив первоначальный взнос, получает в пользование на три года новый автомобиль, отдавая за него ежемесячный платеж. Как правило, он бывает в 1,5 раза ниже кредитного платежа. Просто потому, что банк в сумму кредита вкладывает остаточную стоимость автомобиля, а лизинговая компания — нет.

— В прошлом году существенную поддержку автопрому оказала госпрограмма льготного лизинга Минпромторга России. По ее условиям, клиент мог получить скидку до 10 процентов от стоимости машины при оплате первоначального взноса по заключенному договору лизинга. Надо сказать, что программа существенно оживила авторынок. К примеру, в 2014 году процент проникновения лизинга в автопродажу составил по легковым автомобилям 3,6 процента, а в 2015-м — 5,4. По грузовикам рост еще более существенный: с 34 до 51 процента, — сообщил

руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами ООО «Балтийский лизинг» Андрей Волков.



МК-СПРАВКА

Группа «АльфаСтрахование» объединяет ОАО «АльфаСтрахование», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», ООО «АльфаСтрахование-ОМС», ОАО СМК «Югория-Мед», ООО «Медицина АльфаСтрахования».

Собственный капитал группы составляет более 8,7 миллиарда рублей. Группа «АльфаСтрахование» входит в состав финансово-промышленного консорциума «Альфа-Групп» (Альфа-Банк, «Альфа-Капитал», А1, Росводоканал, X5 Retail Group N.V.). Согласно лицензии, группа предлагает более 100 страховых продуктов, включая продукты по страхованию жизни и страхованию от несчастного случая. На территории России страховую деятельность осуществляют более 270 региональных представительств. Услугами группы пользуются более 24,8 миллиона частных клиентов и 435 тысяч компаний. Имеет рейтинг финансовой устойчивости Fitch «AA-» по национальной шкале и «BB» по международной шкале и наивысший рейтинг надежности A++ рейтингового агентства «Эксперт РА».

РЕКЛАМА

— Что же касается дополнительных затрат на страхование, то мы всегда предоставляем клиенту выбор из нескольких страховых компаний, понимая, что тарифы на страховку одной и той же машины могут существенно отличаться. Главное, что для клиента в любом случае сохраняется одно из основных преимуществ лизинговых сделок — возможность выбрать удобный график платежей, в том числе и дифференцированный.

И все же, несмотря на то, что продукт существует на рынке уже около трех лет, интерес со стороны физических лиц к нему растет очень медленно. По мнению экспертов, основных проблем тут три.

— Не меняется ментальность. Для россиянина владеть автомобилем, быть его собственником — ключевой момент при выборе варианта приобретения машины. Во многих странах мира картина совершенно иная: важно пользоваться сегодня, иметь полный пакет дополнительных услуг — от технического сопровождения до решения вопросов со страховками — и платить меньше, — сообщил **Андрей Волков**. — В России для физических лиц пока еще не существует возможности получить налоговые вычеты при использовании лизингового автотранспорта. Юридические лица в полной мере пользуются налоговыми преференциями при приобретении автомобиля в лизинг. А вот для физических лиц налоговых преимуществ нет, а лизинговая услуга по законодательству РФ облагается НДС.

Данная ситуация — отсутствие налоговых бонусов для физических лиц — весьма заинтересовала присутствующего на круглом столе представителя ЗакСа, и вполне возможно, что через какое-то время может быть заявлен законопроект, связанный с налоговыми преференциями для физических лиц, желающих взять машины в лизинг.

Впрочем, менять нужно не только эту ситуацию. Искоренять придется и извечную подозрительность россиян. Ведь многим может прийти мысль: «Если машина не моя, значит, в любой момент ее могут забрать?» Так что пока не поменяется ментальность и не появятся «заманчивые плюшки» в виде налоговых преференций, активно развиваться будет лишь «грузовой» лизинг.

Но не все так плохо в автомобильном мире. Так, по данным экспертов, существенно снизилась стоимость запчастей. «Жир», как выразились специалисты с ремонтных станций, постепенно сходит, и они готовы работать с любыми автомобилями. Кроме того, многие дилеры усилили работу по продаже б/у автомобилей и активно продвигают систему трейд-ин. Однако ответить на главный вопрос, что же происходит с рынком — буксует он или медленно, но все-таки едет, — эксперты не взялись.

— Надо понять, что мы откатились сейчас на 15 лет назад, — говорит **Александр Холодов**. — Что делать? Ждать. Потихоньку рынок раскрутится.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.