Министерство науки и образования Украины

Университет Экономики и Управления

**Реферат**

**По дисциплине: «Страховые услуги»**

**На тему: «Скрытые сюрпризы автокаско»**

Выполнила:

студентка 422 группы

Валеева Дарья

Симферополь,2008

Страхование автомобиля - страхование каско - наиболее актуальный вид страхования. Такую «популярность» ему обеспечивает несколько основных факторов:

- неутешительная статистика ДТП, как по Украине, так и по крупным городам, как Киев, отсюда большая вероятность того, что автовладелец может столкнуться с большими затратами на ремонт поврежденного автомобиля;

* постоянно возрастающая стоимость ремотно-восстановительных работ и запчастей, особенно на специализированных СТО;
* доступность услуги «автокредит» и «обязательность» страхования автомобиля, приобретаемого в кредит.

К сожалению, при выборе страховой компании далеко не все клиенты понимают, какие риски их поджидают в автостраховании. Особенно это характерно для тех, кто покупает авто в кредит, поскольку клиент концентрирует свое внимание на условиях кредитования. И в тоже время упускает из виду, что в случае проблем со страховой компанией ему все равно придется возвращать банку кредит.

Наблюдая каждый день, как люди выбирают компанию, чтобы застраховать подешевле автомобиль, понимаешь, что многие до конца не понимают предназначение страхования и значимость этой услуги для их личного финансового благополучия. Соответственно, людям свойственно совершать типичные ошибки, которые порой могут стоить дорогого. Среди них можно выделить 5 основных и наиболее характерных ошибок:

а) человек не понимает, зачем ему страховка - особенно это характерно для тех, кто впервые приобретает автомобиль и впервые сталкивается с необходимостью (или неизбежностью) страхования. Не понимая, для чего ему это нужно, человек воспринимает страхование как что-то отягощающее, затратное, наподобие налогов. Это уже во многом определяет то, как он будет выбирать компанию и условия страхования автомобиля.

б) доверчивость потенциального клиента - человек, не разбираясь в вопросах страхования и тем более не зная ситуации на рынке страхования транспорта, пытается найти хоть какие-нибудь отзывы о страховых компаниях, качестве их работы, гарантиях выплаты. Зачастую из-за нехватки времени, некоторой природной лени и, опять же, незнания где и что конкретно искать, клиент слушает рекомендации друзей, знакомых, коллег, менеджеров автосалонов и банков. Основной минус этого фактора в том, что далеко не всегда человек сможет получить адекватный и аргументированный совет. Вы спросите почему? Да потому что друг или коллега может поделиться разве что своим собственным опытом. При этом вы не будете знать всех «нюансов» его дела, да и не всегда то, что хорошо ему, подойдет лично вам.

Менеджеры автосалонов рекомендует в основном те компании, с которыми либо работает их автосалон, либо они сами. Поэтому информация, которой располагает менеджер-продавец, может быть весьма ограничена и однобока, поскольку присутствует личная заинтересованность этого человека. То же касается и кредитных специалистов банков. К сожалению, есть масса примеров, когда менеджер банка не предоставляет клиенту объективную информацию об аккредитованных в банке страховых компаниях или нюансах той или иной программы автокредитования.

Послушать чью-либо рекомендацию - проще всего, человек успокаивает себя тем, что ему советуют люди, разбирающиеся в страховании лучше него. И в то же время он не отдает себе отчет в том, что в случае проблемной ситуации со страховой компанией, это будет его личная проблема, и вряд ли ему поможет тот, кто еще совсем недавно советовал эту компанию.

в) неопытность в страховании каско — страхование, как и любая другая финансовая услуга, имеет свою специфику, свои нюансы. А несовершенство украинского законодательства и жадность некоторых страховых:

компаний делает ее поистине «виртуальной». Учитывая «цену вопроса», клиент понимает, что надо получить лучшие условия по автокаско, но при этом он хочет минимизировать страховой платеж. Не доверяя посредникам и самим страховым компаниям, человек пытается самостоятельно оценить предлагаемые условия страхования и сделать выбор страховой компании. Вот тут многие и совершают одну из наиболее характерных ошибок - смотрят рейтинг страховых компаний Украины. При этом забывают, что официальная статистика в нашей стране еще долгое время не будет давать объективной и правдивой информации.

Естественно, что, глядя в рейтинг, человек отсекает большое количество страховых компаний и выбирает максимум первых 10. Основной минус этого шага в том, что в первой десятке лидеров находятся компании, не занимающиеся классическим страхованием транспорта. Они используются в качестве налоговых оптимизаторов, финансовых посредников в различных операциях и т.д. При этом они имеют весьма внушительные показатели деятельности, что и сбивает с толку потенциального неопытного клиента.

Проблема заключается в том, что нужно уметь «читать» рейтинг страховых компаний, понимая, на какие показатели необходимо обращать внимание, какие из них имеют приоритетное значение.

г) выбор страховки по цене - естественное желание всех нас - купить услугу подешевле. Поэтому зачастую мы делаем не рациональный, а экономный выбор, жертвуя при этом определенными опциями. К примеру, человек может выбрать компанию с более низким тарифом, не обращая внимания на то, что в предложенных условиях есть отдельная франшиза по вине водителя. Понятно, что любой человек не настроен попадать в происшествия, но при этом он забывает о том, что его могут сделать «виновным» в ДТП на ровном месте. И тогда страховая компания выплатит компенсация за минусом большей франшизы. И вполне вероятно, что повышенная франшиза перекроет ту разницу страхового платежа, которую удалось сэкономить при заключении договора страхования.

Подобный пример можно привести в отношении условий ночного хранения. Опять же, стараясь сэкономить, клиент покупает страховку каско с ограничениями ночного хранения автомобиля на охраняемой стоянке. Вот только проблема заключается в том, что у нас практически нет стоянок, которые бы несли реальную ответственность в случае кражи автомобиля со стоянки. Негатив возникает тогда, когда страховая компания предъявляет претензии администрации стоянки. Та же в свою очередь утверждает, что автомобиль не находился в ночной период на стоянке. И зачастую действительно у автовладельца нет реальных подтверждений, что автомобиль стоял именно на стоянке.

Более правильный подход - выбрать пакет необходимых опций, а потом сравнить стоимость страховки подобного пакета в разных компаниях.

д) игнорирование правил страхования - возвращаясь к проблеме неопытности людей в вопросах страхования, хочется отметить еще одну наиболее распространенную проблему. Максимум на что хватает клиента - это прочитать договор страхования. Тогда как его неотъемлемой частью в большинстве случаев являются Правила страхования. Это основной документ, своеобразный свод всех правил и условий автострахования, на которых работает страховая компания. Поэтому не учитывать эти правила весьма опрометчиво.

Довольно часто страховые компании предлагают клиенту подписать страховой полис, который является лишь упрощенной версией договора страхования, соответственно содержит лишь выжимки из правил страхования. Тогда как многие важные вещи полностью расписаны только в Правилах страхования. Клиент же толкует определенные условия на свое усмотрение, даже не зная, как это прописано в Правилах страхования.

Опять же, ситуация усложняется еще и тем, что Правила страхования содержат порой общие понятия или большой перечень различных ограничений и исключений. Тогда как в договоре страхования выписываются только лишь определенные вещи. Поэтому, страхуя автомобиль, клиент должен четко понимать, какие условия ему предоставляются, и какие позиции Правил страхования не будут распространяться на его договор.

Подытоживая написанное, можно сделать простой вывод - все мы ошибаемся и это нормально. Главное, чтобы каждый из нас старался учитывать описанные ошибки и относился к страхованию со всей серьезностью. Ведь цена вопроса - немаленькая.

Если же вы трезво оцениваете свои возможности, а также объем времени, который нужно потратить на выбор компании и условий страхования, вполне логичным будет обращение к независимым профессиональным посредникам. Это не только сэкономит вам время, но и деньги, поскольку из множества вариаций, вам подберут наиболее оптимальный вариант именно для вашего имущества.

Но главное преимущество страхового посредника в том, что он владеет внутренней информацией об СК, неофициальными данными, которые могут сказаться на качестве работы страховой компании. А это в свою очередь - дополнительная гарантия защиты ваших интересов.

И согласитесь, проще один раз найти достойного посредника, нежели каждый год бегать от компании к компании.

**Страхование в Украине Черный полис**

Практически все украинские страховые компании продают полисы КАСКО (комплексное страхование автотранспортных рисков, включает страховую защиту автомобиля от аварий, хищения, пожаров, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий). Однако на Топ-10 украинских компаний по автострахованию приходится 70% всех собранных в Украине премий КАСКО. «Крупные игроки рынка вытесняют мелких страховщиков, — констатирует Андрей Засуха, специалист управления розничных продаж в СК «ИНГО Украина». — С ростом автомобильного рынка увеличивается аварийность на дорогах, в ДТП ежегодно попадает каждый четвертый автомобиль, застрахованный по КАСКО. В целом средняя частота страховых событий по договорам КАСКО — 60-70%. Именно поэтому автомобильное направление развивают только крупные страховщики с большими страховыми резервами».

Мало не покажется

По данным СК, каждый второй случай возмещения по КАСКО — дорожно-транспортное происшествие. Однако страховать исключительно от ДТП компаниям невыгодно — средняя рыночная цена полисов с минимальным набором услуг не позволяет работать с высокой рентабельностью. Чтобы не работать в убыток, страховка со средним набором услуг должна стоить не ниже 5-6% от стоимости автомобиля, полное КАСКО с нулевой франшизой — 8-8,5%, утверждают страховщики. Для сравнения: тарифы КАСКО в московских СК не опускаются ниже 10-12%. Поэтому лидеры рынка продвигают полное КАСКО (защищает от большинства возможных рисков). Такой полис в украинских СК стоит 6-9% от цены автомобиля.

Минимальная цена договора КАСКО с ограниченным набором услуг или «с подвохом» стоит в пределах 4-4,5% страховой суммы. Демпинговые цены предлагают страховщики (как правило, новички рынка), пытающиеся сходу занять лидирующие позиции в сегменте. Впрочем, как показывает российский опыт, низкие тарифы могут свидетельствовать и о построении страховщиком финансовой пирамиды — собрав сливки, СК уходит с рынка или под разными предлогами попросту отказывает всем клиентам в выплатах.

Цена старости

Примерно 50% всех полисов добровольного страхования приходится на автомобили, приобретенные в кредит, — банки настоятельно рекомендуют клиенту застраховать машину, поскольку в данном случае транспортное средство выступает залоговым имуществом. Стоимость полиса КАСКО для автомобилей, купленных в кредит, часто ниже среднерыночных ставок и составляет не более 5-7% стоимости машины: многие страховые компании сотрудничают с банками, предоставляя скидки клиентам финучреждений.

Примерно такие же тарифы (5-7%) действуют на полисы для новых автомобилей. Многие автодилеры по примеру банков сотрудничают со страховыми компаниями, поэтому покупателям машин из автосалонов страховщики предоставляют скидки (1,5-2% от стоимости машины).

Страховки на подержанные автомобили (до 5 лет) стоят дороже — 6-9%. Полис для машины в возрасте от 5 до 10 лет — минимум 10%. Страховщики признаются, что владельцы старых машин редко покупают страховки: стоимость полиса довольно высокая, а страховые выплаты мизерные (из-за амортизационных издержек). «Автомобили старше пяти лет страховать нет смысла — с учетом процента износа возмещение за ремонт 8-12-летнего автомобиля вряд ли покроет все расходы владельца», — предупреждает директор по страхованию СК «Allianz Украина» Оксана Руденко. Машины старше 10 лет страховые компании и вовсе отказываются страховать.

Литература

1. Закон Украины «О внесении изменений в закон Украины «О страховании» //Бухгалтерия. — 2001 г. — 19 ноября.
2. Програма розвитку страхового ринку України на 2001-2004 роки. Затверджена постановою KM України від 2 лютого 2001 р. № 98. - К.: Офіційний вісник, 2001. - № 5.
3. Александрова М.М. Страхування: Навч.-метод. посібник.— К.: ЦУЛ, 2002. — 208с.
4. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. — К.: Товариство “Знання”, КОО, 1998. – 374 с.
5. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. — К.: Товариство “Знання”, КОО, 1998. – 215 с.
6. Гвозденко А.А. Основы страхования. — М. Финансы и статистика, 1998.
7. Заруба О.Д. Страхова справа. Підручник. — К.: Товариство “Знання”, КОО, 1998. – 321 с.
8. Лісовал В.П. Основи страхової справи: Конспект лекцій. — К.: МАУП, 2003. — 60 с.
9. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. - Вид. 2-е, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2002. - 599 с.
10. Словарь страховых терминов. Под редакцией Коломина Е.В., Шахова В.В. — М. 1991.
11. Страховое дело. Учебник под редакцией профессора Рейтмана Л.И. — М., 1992.
12. Страхування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни/ Гаманкова О.О., Артюх О.О, С.В. Горянська та ін.; за заг. ред. Гаманкової О.О.— К.: КНЄУ, 2000. — 120 с.
13. Таркуцяк А.О. Страхування: питання і відповіді. Навч. посібник. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. — 253 с.
14. Шелехов К.В., Бігдаш В.Д. Страхування: Навч. посібник. — К.: МАУП, 1998. — 428 с.
15. Шепилова В.Г. Страхование: Тесты и задачи // Учебное пособие. — Донецк: Академия, 2002. — 80 с.