

AVTOGO.COM.UA

СЕКРЕТЫ СЕРТИФЫ САВТО

СТРАХОВАНИЯ

**18 РЕАЛЬНЫХ
СПОСОБОВ
КАК СЭКОНОМИТЬ
от \$100 до \$5000
на АВТОСТРАХОВКЕ!**

Сергей Качатурян

СЕКРЕТЫ | СТРАХОВАНИЯ

АВТОСТРАХОВАНИЕ: 18 РЕАЛЬНЫХ СПОСОБОВ КАК ЗА 2 НЕДЕЛИ СЭКОНОМИТЬ от \$100 до \$5000 !

Оглавление:

- ✓ Терминология пособия
- ✓ Вступление: что даст вам это пособие? Все «за» и «против»
- ✓ Психология поведения: как нужно общаться со страховой компанией?

Раздел 1: ДЕВЯТЬ способов как заплатить за страховку меньше

- 1.1. Страхование через посредников – «за» и «против»
- 1.2. Виды страхования – не всегда оптом лучше
- 1.3. Риски страхования – выбирайте нужное
- 1.4. Рассрочка платежа – пусть будет удобнее вам
- 1.5. Страхование в стиле VIP
- 1.6. Распределение рисков – перестрахуйтесь от страховщика
- 1.7. Тендер – пусть страховщики понервничают
- 1.8. Скидки – всегда и везде
- 1.9. Страховая история – ваш капитал

Раздел 2: ШЕСТЬ способов как получить при возмещении больше

- 2.1. Оптимальные франшизы – пусть теряет страховщик
- 2.2. Амортизация – ни гривны потерь
- 2.3. Право регресса – «отдайте мои деньги!»
- 2.4. Расходы на ведение дела – сколько стоит работа страховщика?
- 2.5. Правила дорожного движения – кто тут платит деньги?
- 2.6. Справка из ГАИ – кому они нужны, эти продавцы серых полосатых палочек?

Раздел 3: ТРИ способа остаться в выигрыше

- 3.1. Выбор СТО – где лучше ремонтировать
- 3.2. Автомобиль в кредит или рассрочку – перестаньте переплачивать!
- 3.3. Суперсистема защиты – избавление от франшизы и головной боли

Раздел 4: БОНУС

I Автомобиль в кредит: обзор рынка автокредитования в Украине

Если у Вас нет времени и желания заниматься вопросами страхования лично, Вы всегда можете довериться профессионалу, который подберет Вам наиболее подходящие условия за минимальную цену. Высокий уровень обслуживания и сопровождение сделает страхование для Вас действительно комфортной услугой!

Звоните 8(050) 512 1133 или пишите: office@avtogo.com.ua

Терминология, используемая в данном пособии

Страховщик – страховая компания (организация), основным видом деятельности которой является страхование различных рисков.

Страхователь – физическое или юридическое лицо, желающее застраховать свой автомобиль (парк автомобилей). В договоре страхования всегда фигурирует две стороны: страховщик и страхователь.

Правила страхования – основной документ, на основании которого страховая компания осуществляет тот или иной вид страхования. Данный документ разрабатывается самой страховой компанией, утверждается в Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг и является обязательным к использованию страховщиком. В правилах должны быть описаны все аспекты страхования автотранспорта, определение рисков, страховых случаев, условий возмещения и исключения, при которых компания не платит.

Страховой тариф – процентная ставка, определяющая стоимость страхования для Вас.

Нетто-тариф – ставка страхования, не включающая расходы на ведение дела и заложенную норму прибыли.

Страховой случай – непредвиденное событие (происшествие), в результате которого застрахованному объекту (Вашему автомобилю) нанесен какой-либо ущерб. Если происшествие квалифицируется как страховой случай, то наступает ответственность страховой компании выплатить страховое возмещение.

Франшиза – определенная сумма денег, которую страховая компания не выплачивает при возмещении, т.е. фактический порог, с которого начинает платить страховщик.

Условная франшиза – определенный лимит. Если сумма ущерба не превышает данный лимит, страховая компания ничего не оплачивает. Если сумма ущерба превысила франшизу – страховая компания оплачивает полностью весь нанесенный ущерб.

Безусловная франшиза – определенный лимит. Отличается от условной франшизы тем, что данная сумма не оплачивается страховой компанией при любом возмещении. Т.е. эту сумму денег Вы не получите в любом случае.

Страховой брокер – физическое или юридическое лицо, предоставляющее услуги в сфере страхования. Главной задачей брокера является поиск страховой компании для своего клиента, а также разработка специальной программы страхования под Ваши потребности.

Страховой агент – физическое или юридическое лицо, занимающееся посредническими услугами в сфере страхования. Выступает от имени и по поручению определенной страховой компании, рекламирует и продвигает продукты данной компании.

Комиссия, вознаграждение – определенная часть страхового платежа (премии), которую получает посредник (брокер, агент) за свои услуги.

Страхование КАСКО – означает страхование движимого имущества (в переводе – борт) на случай возможного угона или повреждений. Полным КАСКО называется страхование объекта (автомобиля) по всем рискам.

Вступление: Что даст Вам это пособие?

Чтобы ответить на поставленный вопрос как можно понятнее для Вас, отвечу просто – Вы сможете сэкономить реальные деньги на страховании своего автомобиля. Причем заметьте, это происходит совершенно не в ущерб условиям страхования. Это та сумма, которую хотела бы заработать на Вас страховая компания, но вынуждена будет отдать ее Вам, чтобы удержать клиента. И не важно, каким автомобилем Вы владеете, от чего страхуетесь и в какой компании. В любом случае Вы вправе получить хорошую скидку на данную услугу и потратить эти деньги на себя, свою семью, отдых, развлечения, покупку каких-либо вещей или модернизацию того же автомобиля.

Не знаю, как Вы, а мне очень не нравится, когда за те или иные товары и услуги я переплачиваю лишние 10-20%, а порой эта сумма значительно больше. Вспомните, как зачастую больно бывает смотреть на 20% НДСа, который Вы отдаете государству, оплачивая, скажем, пользование телефоном, кабельным телевидением или приобретая автомобиль. Я каждый раз себе представляю, а что я мог бы купить на эти 20%? Верите, получается список как минимум из 10 позиций.

Посчитайте: вы застраховали автомобиль, который стоит порядка \$ 20 000. Не прилагая особых усилий, вы сможете сэкономить на платеже порядка 10-15%. А это от \$ 210 до \$ 315. Чувствуете всю прелесть ситуации? Да ведь за эти деньги можно купить себе хорошую CD-магнитола, комплект хорошей акустики, или даже сделать внешний тюнинг вашего любимого авто. Да мало ли на что можно потратить такую сумму денег? Летом вы можете отправить ребенка отдохнуть в хороший детский дом отдыха за рубежом, либо оплатить несколько месяцев безлимитного пользования мобильным телефоном. А можно потратить эти деньги на хороший банкет по поводу приобретения нового красивого автомобиля! Я думаю, что вам куда приятнее будет решать, куда потратить сэкономленные 200-300 долларов, нежели придумывать, где взять деньги на страховку.

Если представить, что наша жизнь – игра, то всех людей можно условно поделить на две группы: победители и участники. Участники – это те, кто вроде бы играют, но ничего особенно не делают. Они принимают правила такими, какие они есть и плывут, скажем так, по течению. Победители – полная противоположность: это сильные личности, те, кто делают правила сами и заставляют участников по ним играть. Это дает им не только реальный выигрыш и результат, но и не передаваемое наслаждение тем, что они лучше, сильнее, умнее!

Если Вы уже Победитель или хотите им стать, то эта книга для Вас. Она станет мощным и эффективным инструментом в достижении Вашей цели – экономии денег на страховании автомобиля. Чтобы добиться результата нет необходимости быть каким-либо влиятельным человеком или иметь «хороших знакомых» в страховых компаниях. Все что Вам необходимо – это хорошо изучить материал, приведенный в данной книге и опробовать его на практике. Результат последует незамедлительно!

Главное преимущество во всей этой ситуации в том, что Вы абсолютно ничего не потеряете. Стоимость книги просто смехотворна по сравнению со многими Вашими повседневными расходами, а результат может превзойти все Ваши ожидания:

во-первых, Вы в любом случае сможете сэкономить определенную сумму денег.

во-вторых, Вы получите невероятное удовольствие не только от сэкономленных денег, но и от ощущения полной уверенности в Ваших действиях.

в-третьих, Вы отлично уясните для себя многие понятия, которые Вы раньше слышали, но даже представить себе не могли их значение.

в-четвертых, Вы станете настоящим профессионалом в этой узкой, но весьма актуальной сфере бизнеса: представьте, Вы не только будете экономить на своем страховании, но и сможете заработать на консультировании других людей. Всегда чертовски приятно, когда ты можешь кому-нибудь профессионально помочь. А в некоторых ситуациях это может даже сыграть решающую роль в Вашей жизни или карьере.

в-пятых, приобретая книгу, Вы получаете в подарок два уникальных приложения. Эти материалы Вы нигде не найдете по одной простой причине: главная их цель – **Ваша экономия! Ни один предприниматель не захочет делиться с Вами своим доходом, поэтому Вы никогда и не получите объективную консультацию и рекомендации. Даже те же посредники, которые хотят Вам угодить и помочь, зачастую «играют» на стороне продавца.**

Я – такой же, как и Вы. Я хочу получить лучшее, заплатить за это хорошие деньги, сэкономить на этом, получить от этого максимум удовольствия и потратить эти деньги с еще большим удовольствием на себя. Я просто убежден, что любой человек, который зарабатывает деньги, безумно рад любой скидке, которую получает при покупке. Так давайте же зарабатывать на наших затратах, давайте выигрывать, давайте станем Победителями!

Вам подходит такой вариант? Вы хотите экономить на своей страховке каждый год? Хотите по-настоящему улучшать свою жизнь за счет страховой компании? Хотите ощутить

себя действительно победителем? Да, в конце концов, хотите, чтобы вам завидовали знакомые и коллеги, которым это не удастся? Помните, если не Вы сейчас сделаете это, то кто-то другой вместо Вас успеет стать первым, стать лидером, стать предметом всеобщего одобрения и уважения.

Почему именно эта книга? Стоит ли мне доверять? Действительно ли здесь то, что поможет Вам вот так легко сэкономить от 196грн. до 920 долларов?

Вот Вам простой и в то же время максимально убедительный ответ:

- ничего подобного Вы не найдете ни в Украине, ни в России, вообще нигде на постсоветском пространстве.
- стоит ли мне доверять? а Вы станете полностью доверять продавцу? Вот именно – нет. Поэтому я не стараюсь «впарить» Вам очередную биллитристику, а предлагаю лишь за незначительную сумму денег приобрести уникальный апробированный на практике продукт, то, что не только поможет вернуть Вам потраченные на книгу деньги, но и преумножить эту сумму в последующем. Вы можете доверять мне как профессионалу в данной области; человеку, который уже на протяжении многих лет занимается данным видом страхования; специалисту, который не предлагает Вам услуги какой-нибудь компании, а дает Вам объективный взгляд на рынок, страхование и экономию.
- в отличие от многих бизнесменов, которые пытаются людей чем-то запугать, чтобы продать свой товар или услугу (вспомните рекламу зубной пасты, жевательных резинок и т.д), я предлагаю вам способ реальной экономии.
- моя книга – лишь инструмент. Но любой инструмент в руках неумелого человека будет бесполезным. Поэтому помните, что все зависит от Вас: Вашей цели, Вашего стремления, Ваших усилий. А книга поможет Вам приложить минимум таких усилий, получив при этом максимальный результат.
- почему такой диапазон возможной экономии? это зависит от того, страхуете Вы малолитражную «Таврию» или тюннинговый вариант дорогого «Мерседеса». Результат будет один – выигрыш!

Психология поведения: как общаться со страховой компанией

Возможно, некоторые из вас посчитают, что данный подраздел является несущественным в силу разных причин. Я хотел бы пояснить, почему я выделил отдельно данный материал и считаю его наиболее важным из всего того, что Вы читаете ниже.

В моей многолетней практике я встречал множество людей, которые думали, что знают, как себя надо вести в тех или иных ситуациях и каким именно образом можно добиться определенного результата в переговорах. Некоторые из нас руководствуются жизненным опытом, другие – имеющимися знаниями и навыками, третьи – тем, что где-то и от кого-то услышали, четвертые – просто пытаются взять нахрапом. Но во всех этих случаях у меня почему-то находилось больше аргументов, чтобы не снизить тариф, не дать скидку, не изменить франшизу, а главное – доказать клиенту, что именно этот вариант для него наиболее приемлем. Безусловно, не так уж и много профессиональных и грамотных специалистов, которые могут убедить любого клиента. Но в большинстве случаев Вы проиграете эту борьбу со Страховой компанией по одной простой причине: для Вас это разовое мероприятие, к которому Вы не готовы. Страховая компания напротив занимается этим каждый день, причем задача каждой из них – заработать на Вас.

Возможно, некоторые из вас сталкивались с компаниями в суде и ни один раз убеждались, насколько юристы страховой компании сильны в этом деле. Я видел много случаев, когда «кинутые» клиенты даже нанимали адвокатов, юристов для ведения судебных тяжб и все равно проигрывали.

Если Вы не хотите попадать в подобные ситуации, а главное хотите добиться основной цели – экономии на страховании при получении максимально приемлемых условий – Вам стоит уделить особое внимание данному подразделу и хорошо запомнить наиболее важные моменты.

Прежде всего, Вы должны четко понимать и хорошо запомнить следующие принципы:

- 1) *Страховая компания* работает только с целью получения прибыли. Все прочее, что прописано в ее миссии либо рассказывается Вам, не имеет никакого значения. Главная цель Страховщика – заработок.
- 2) *Страховая компания* не является меценатом. В лучшем случае Вам выплатят реально понесенный ущерб. В худшем – на Вас сэкономят. В любом случае большинство компаний пресекает мошенничество, надувательство со стороны клиентов и борется до последнего, отстаивая свои интересы.
- 3) *Страховая компания* является таким же продавцом, как и все другие на рынке. Соответственно, на нее также распространяется простой жизненный принцип: продавец дает

свою цену, покупатель – свою. И давайте не забывать отличную аксиому – «покупатель всегда прав». Мы вроде бы все это понимаем, но, как только сталкиваемся с упорством Страховой компании, сразу же об этом забываем, и вся наша храбрость куда-то девается.

Понимание и признание этих принципов весьма важно для достижения поставленной задачи. Приходя в Страховую компанию, Вы должны четко понимать, что здесь вы, в конце концов, отдадите больше, чем получите. Это на Западе страховщики зарабатывают на инвестировании своих резервов, а не на самом страховании. У нас ситуация несколько иная. Поэтому с этим остается либо смириться, либо бороться за свои интересы.

Каким бы ценным клиентом Вы не были, Страховая компания никогда не станет дарить Вам деньги, ее собственные интересы будут всегда выше Ваших. Естественно, что выиграет тот, у кого больше аргументов, больше натиска и больше профессионализма.

И, наконец, Вы всегда должны помнить: чтобы Вам не рассказывали и не доказывали, Вы – клиент, и нет ничего значительнее в этом мире, нежели Ваши интересы. Если кто-то не понимает этого, то это не должно становиться Вашей проблемой.

Если Вы четко уяснили для себя эти прописные истины, тогда мы можем смело приступить к основным моделям поведения при работе со Страховой компанией.

Для достижения главной цели – экономии и получения наилучших условий страхования – необходимо пройти несколько этапов:

- 1) сбор и анализ информации об услугах, условиях, возможностях;
- 2) выработка стратегии общения со страховой компанией;
- 3) переговоры, торг, борьба, получение лучших условий;
- 4) мониторинг рынка;
- 5) улучшение условий, давление на страховщика.

Вполне естественно, что сначала Вам необходимо будет собрать максимум информации об услугах и условиях, которые предлагают те или иные страховые компании. Причем пригодится действительно любая информация, которую Вы сможете получить: от буклета, полученного на перекрестке, до текста договора и правил страхования. Безусловно, неплохо узнать мнения людей, которые сталкивались или страховались в данной компании. Никогда не стоит принимать опрометчивых решений на основании того, что Вы услышали от других людей. Эта информация лишь поможет Вам сложить полное впечатление о компании. Чтобы Вам легче было ориентироваться в сборе информации, приведем список необходимых документов для сравнения условий:

- непосредственно коммерческое предложение по страхованию Вашего автомобиля (первичное);

- общее предложение по услугам страхования данной компании (какие продукты предлагаются, на каких условиях, опции, включаемые в тот или иной пакет, преимущества и недостатки данной компании);
- текст типового договора страхования (чтобы проще было анализировать, договор должен содержать минимум ссылок на Правила страхования, Правила дорожного движения и другие нормативные акты);
- правила страхования (основа-основ, зачастую в них кроются «козыри» страховой компании, которых многие не знают);
- финансовый отчет за последние год-два (может быть в любом виде, Вас должны интересовать, прежде всего, цифры по автомобильному страхованию, а также структура страхового портфеля компании);
- список представительств, филиалов, центров продаж компании;
- информация об ассистанских услугах и круглосуточной поддержке клиентов;
- информация о процедуре расчета страхового возмещения и проведении ремонтных работ (по идее должно хотя бы частично быть описано в Правилах страхования либо договоре).

Собрав необходимую информацию хотя бы по 10 страховым компаниям, можно смело приступать к ее анализу. Нет ничего сверхъестественного в процедуре, которую я описываю. Но не всегда люди обращают внимание на некоторые мелочи, о чем я скажу ниже. Желая получить от страховой компании предложение, Вы можете либо предоставить всю требуемую информацию, либо заранее подготовить основные необходимые данные, как то: марка, модель, год выпуска автомобиля, объем двигателя, основной регион эксплуатации, количество водителей, допущенных к управлению, стаж этих водителей, условия ночного хранения (охраняемая стоянка, гараж, подземный паркинг, территория частного дома, улица), наличие противоугонных средств, история происшествий (за последний год-три, по чьей вине, суммы ущерба). Чем более развернутую информацию Вы предоставите, тем больше вероятности, что Вы получите конкретизированное предложение от страховой компании, которое в последствие можно будет обсуждать. К тому же, Вы покажете, что неплохо разбираетесь в страховании, это заставит страховщика отнестись к Вам с большим вниманием.

Анализировать полученную информацию, а также страховую компанию я предлагаю следующим образом: прежде всего, необходимо сформировать представление о компании, чье предложение Вы рассматриваете. Для этого необходимо воспользоваться развернутым рейтингом страховых организаций за несколько лет (<http://www.forinsurer.com/>), расспросить знакомых, сделать подборку статей и публикаций о деятельности данной компании, а также

использовать годовые отчеты самой компании. Это отчасти позволит Вам увидеть реальное финансовое положение компании, ее активность на рынке, осуществляемые виды страхования, а также оценить политику в отношении страховых возмещений. Весьма рекомендую обращаться в одну и ту же компанию минимум два раза. Практика показывает, что, позвонив в страховую компанию второй раз и попав на другого специалиста, Вы можете получить информацию, отличную от полученной при первом звонке. Это дает Вам больше информации, а также дополнительный аргумент при переговорах со страховой компанией. Всегда тяжело «припираться» с клиентом, когда ты уже что-то задекларировал. Используйте любую возможность и информацию, которая попадает Вам в руки, и помните, что изначально у страховой компании уже есть преимущество перед Вами.

Обязательно прозвоните телефоны, которые указываются компанией как офисные или сервисные. Это будет лучшей характеристикой качества работы компании. Поверьте, становится до ужаса противно, когда звонишь по номеру 8-800... в надежде услышать информацию, которую ищешь, а в ответ слышишь заикающуюся девушку, даже приблизительно не понимающую о чем идет речь. Я уже не говорю о случаях, когда человек звонит в 21.50 по круглосуточному телефону поддержки и длительное время слушает музыкальную заставку в трубке.

И последним завершающим этапом знакомства с компанией должно стать посещение ее офиса или центра продаж. Вы увидите месторасположение офиса, менеджеров и специалистов, которые, возможно, в последующем будут обслуживать Вас. Вы сможете оценить их расторопность, внимание к Вам, а также получить дополнительную информацию. В беседе с тем или иным специалистом старайтесь морально давить на него, заставить его сказать лишнее, пойти Вам на уступки.

Следующий Ваш шаг – анализ предложений. Для того чтобы максимально правильно провести оценку условий страхования, необходимо привести все к единому знаменателю. На мой взгляд, сравнивать страховые компании по предлагаемому страховому тарифу без учета множества других условий просто неразумно. Поэтому я предлагаю Вам пойти другим путем: определите, какие франшизы Вам больше подходят, на какие ограничения Вы согласны и какой набор опций для Вас является минимально необходимым. После чего, сравните тарифы компаний при данных условиях страхования. Никогда не бойтесь требовать у компании те условия, которые она не предложила. Если хотя бы одна компания на рынке предлагает то, что Вас устраивает, это можно сделать правилом для других. Блефуйте, давите, будьте убедительны и всегда доказывайте то, что Ваши интересы должны превалировать в отношениях со страховщиком.

Отобрав несколько наиболее привлекательных компаний, Вы можете продолжить. Далее необходимо напрямую обратиться в компанию и обсудить предложенные условия с целью их адаптации к Вашим требованиям. Я даже предлагаю вначале переговоров задать один простой, но весьма важный вопрос: «Готовы ли Вы уделить мне время и разработать для меня специфические условия страхования, которые максимально удовлетворят мои потребности?» Обязательно задайте такой вопрос. Во-первых, в разных компаниях Вы услышите разные ответы. Во-вторых, это потом будет еще одним «козырем» для Вас в борьбе интересов. Вы всегда сможете упрекнуть компанию в несоответствии действий и данных обещаний, а также увидите, насколько гибкая политика страховщика в отношении интересов клиента. Не у многих хватает терпения и желания выслушать все, что хочет клиент, и уж тем более адаптировать под него свои стандартные условия. Особенно это касается тех компаний, чей бизнес построен на стабильных потоках клиентов и стандартизированных условиях работы. Такие компании иногда даже игнорируют клиентов «со стороны». Будьте внимательны.

Провести переговоры лучше всего на своей территории, т.е. дома или в офисе, в крайнем случае в кафе или на улице. Тем самым Вы лишите страховщика уверенности, которую он испытывает, находясь в своем офисе. Приводя в пример предложения других компаний, всегда показывайте цифры и условия, которые у Вас есть на руках, никогда не стройте свой разговор на пустых домыслах. Это не эффективно и вряд ли подстегнет опытного страховщика пойти Вам на уступки. Получив практически окончательные условия страхования, Вам остается лишь свести страховые компании «лицом к лицу» и посмотреть на их желание бороться за клиента. Опять-таки, Вы определите для себя компании, которые могут идти на уступки, и получите еще более привлекательные условия. Единственное правило, которое Вы никогда не должны забывать, это то, что стоимость страхования для Вас никогда не должна быть важнее других условий. Нельзя сосредотачиваться лишь на данном параметре и во что бы то ни стало снижать тариф. Помните, страховая компания всегда захочет отыгаться на чем-нибудь другом. Поэтому внимательно выбирайте условия. Анализ должен быть комплексным, тогда это гарантирует максимальный эффект.

Выбрав лучшую компанию, Вы принимаете решение застраховаться. Опять же, оформление договора страхования не должно занимать много времени, если учесть, что все условия уже согласованы. Итак, договор подписан, деньги уплачены, вы можете насладиться победой. Но не стоит расслабляться, как это делают многие, забывая о заключенном договоре, как правило, на год.

Если Вы хотите максимизировать свой выигрыш, необходимо периодически интересоваться рынком, условиями, акциями и прочими тенденциями. Это даст возможность

отслеживать изменения условий страхования, отмечать для себя новшества, которые реализовывает та или иная компания, а главное – еще один аргумент в пользу улучшения Ваших условий страхования. Причем не обязательно ждать окончания действия договора страхования. Некоторые изменения можно вносить в течение действия данного договора. К тому же, Вы всегда должны быть готовы на момент окончания действия договора сменить страховую компанию. Это может понадобиться, если Ваша компания не захочет идти на уступки и улучшать условия страхования.

На самом деле для этого нужно совсем немного: следить за информацией в прессе, подписаться на новости различных компаний, а также обращать периодически внимание на рекламу и информацию, доступную в различных местах. И не забывайте, что наиболее весомым аргументом в переговорах с компанией всегда будет тот объем бизнеса, который Вы сможете принести в компанию. Т.е. это страхование по другим видам (имущество, медицина, туризм, пластиковые карточки и т.д.), привлечение друзей, знакомых на страхование, компании, которой Вы владеете или в которой работаете.

Фактически, мы с вами рассмотрели поэтапную процедуру страхования. Теперь немного более детально о психологии данного процесса. Общаясь со страховыми компаниями, вы постоянно будете сталкиваться с исполнителями разного уровня. Основная проблема заключается в том, что исполнитель, как правило, имеет ограниченные полномочия и вряд ли сможет предоставить именно те условия, которые вам нужны. Поэтому, общение с исполнителями полезно лишь на первоначальном этапе сбора информации. В дальнейшем лучше будет обратиться к непосредственному руководству, которое имеет право предоставления скидок, специальных условий и вообще может оценить, насколько вы ценный для компании клиент.

Чтобы добиться поставленной задачи, вам необходимо хорошо подготовиться к переговорам. Прежде всего, надо четко знать свои преимущества, особенности использования автомобиля, а также нюансы, которые могут понравиться страховой компании. К тому же, нелишним будет хорошее знание условий нескольких компаний, которые вы можете использовать в разговоре как контраргумент, причем со ссылкой на конкретных людей (тем самым вы покажете, что вы не новичок на этом рынке).

На практике вы можете столкнуться с тем, что любой грамотный специалист страховой компании будет приводить множество аргументов, почему компания не может пойти на понижение тарифа, франшизы или условия, которые вам необходимы. Победа будет зависеть только лишь от вашего умения переубедить. Покажите, что вы – успешный, самоуверенный человек, который прекрасно понимает, чего хочет. Весьма сильным аргументом в вашу пользу может стать знание статистики компании в отношении собранных

премий и выплаченных возмещений по автострахованию. Демонстрируйте свое безразличие к имиджу компании, ее истории и главному аргументу – платежеспособности. Сегодня любая страховая компания основным своим преимуществом называет адекватность и безпроблемность страховых возмещений. На самом деле, не стоит забывать, что именно для этого и существуют страховые компании. Поэтому заинтересовать в своей привлекательности компания должна чем-то другим. Ведь при желании можно заставить заплатить любую компанию: судебные разбирательства, обращения в госкомиссию по регулированию рынков финансовых услуг, общество защиты прав потребителей, в СМИ и многие другие средства могут стать убедительными аргументами опять-таки в вашу пользу.

Заставьте страховщика почувствовать ваше преимущество, вашу значимость. Покажите, что вы не среднестатистический прохожий, который страхуется для успокоения своей души, а прекрасно понимает, что это элемент финансового планирования своей жизни, своих расходов. И Вы хотите уменьшить эти расходы. Шутка ли подумать: каждый год вы отдаете порядка 5-6% стоимости автомобиля. Годовой платеж за страховку некоторых автомобилей превышает стоимость отечественных Таврии и Славуты. Если учесть, что вы прожили год без убытков, принесли в компанию еще и страхование квартиры, дачи, семьи и т.д., то страховщик просто обязан делиться. Пусть это не кажется вам смешным. Страховые компании зарабатывают сейчас весьма приличные деньги. Поэтому улучшение условий страхования для отдельно взятого клиента не принесет значительного ущерба. Убедите их, что вы – именно этот клиент.

И еще один полезный совет тем, у кого есть знакомые и друзья среди управляющих или учредителей страховых компаний. Зачастую люди обращаются к своим знакомым с просьбой дать им хорошую скидку. Но, как вы сможете убедиться позже, просто сэкономить на платеже – это мало. Лучше получить хорошие условия в комплексе. Поэтому в любом случае сначала обратитесь напрямую к менеджерам по страхованию. Тогда вы сможете четко себе представлять, какие именно пункты необходимо улучшать.

Подводя итог всему сказанному, хочется дать последний и весьма важный совет. Анализируя условия страхования и выбирая подходящую компанию, ищите ту, которая готова понизиться в своих доходах в пользу интересов клиента. На сегодняшний день на рынке уже достаточно компаний (особенно новых и молодых), которые строят свою тарифную политику на минимальной марже. Такие компании интересуют поток клиентов. Они знают, что даже при определенной убыточности они заработают свои 5-10%. Этого достаточно. К тому же, если это, к примеру, банковская компания, ее административные расходы могут быть значительно ниже, нежели обычной рыночной страховой компании. Последним в данном случае трудно конкурировать с такими компаниями, поэтому они будут

приводить другие аргументы в свою пользу. Нивелируйте эти аргументы тем, что вас заботит не заработок страховой компании, а ваше личное благополучие.

1.1. Страхование через посредников – «за» и «против»

На сегодняшний день в любой сфере деятельности вы можете встретить посредника. С одной стороны – это явление нормальное. Фактически посредник – это буфер между вами и тем товаром или услугой, которая вам необходима. Понятно, что роль посредника заключается в максимальном удовлетворении клиента при его (клиента) минимальных усилиях. Т.е., ведя речь о страховании автомобиля, мы подразумеваем, что, обращаясь к посреднику с потребностью застраховать свой транспорт, можем рассчитывать на квалифицированную помощь, экономию собственного времени, а главное – мы хотим избавиться себя от многочасового чтения нудных правил страхования, вникания в условия договоров и, как правило, ленимся серьезно подойти к вопросу выбора надежной страховой компании.

Безусловно, все мы понимаем, что за такого рода услуги и свою лень необходимо платить. Вопрос в том, какая плата считается приемлемой и дает ли это вам 100% гарантию того, что вы получите именно то страхование, которое вам действительно необходимо. И если вам дороги ваши деньги, и вы не хотели бы оказаться околпаченными очередным посредником, то следует четко понимать, с чем вы имеете дело.

Прежде всего, страховой посредник (брокер, агент) – это связующее звено между вами и страховой компанией. Отличие брокера от агента в том, что брокер (по крайней мере, теоретически) выступает на вашей стороне, тогда как агент – представляет интересы конкретного страховщика. Но и тот, и другой зарабатывают на предоставлении посреднических услуг.

В отношении агента все просто. Его задача привлечь клиента, предложить конкретные виды страхования и проследить за подписанием договора. После чего, страховая компания оплачивает его услуги. Комиссия агента может колебаться в зависимости от конкретного вида страхования и компании, на которую работает агент. Как правило, сумма может колебаться от 5% до 40%. Вопрос заключается в том, как работает та или иная страховая компания. Если внутри компании разработана и закреплена тарифная сетка, согласно которой любой специалист компании (в том числе и агент) рассчитывает тариф на страхование, то тут вы, как правило, увидите реальный тариф, предлагаемый страховой компанией. А агент получит с вашего платежа за страховку свою комиссию. **Если страховая компания не ограничивает агента** в расчете тарифа на страхование, то предлагаемый вам **тариф может быть совершенно иным**, нежели при прямом обращении в эту страховую компанию или другую. Таким образом, **вы можете значительно переплатить** за

страхование своего автомобиля. Кроме того, следует обратить особое внимание на то, что обычно квалификация страхового агента весьма низкая. Это факт, поскольку основной задачей агента является привлечение клиента. А всю основную работу выполняют специалисты компании. Поэтому агент вряд ли сможет полноценно вас проконсультировать по различным вопросам страхования, пояснить тонкости и нюансы, а главное ответить на практические вопросы, с которыми сталкиваются многие страхователи. И прежде, чем обратиться к страховому агенту, подумайте – хотите ли вы заплатить свои деньги за услугу сомнительного качества? Да, и не забывайте о том, что агент предлагает лишь услуги одной компании, тогда как сравнивать условия страхования с условиями других компаний вам все равно придется самим.

Брокер в глазах клиента выглядит, конечно же, более солидным и профессиональным специалистом в области страхования. Любой брокер вам скажет, что без него вы просто пропадете в мире страхования. Вас обязательно обманут, «кинут» на деньги и вы потратите много времени и нервов впустую. Безусловно, если брать во внимание западную практику страхования, о которой так много вам будут рассказывать брокеры, то можно увидеть следующую картину. Практически большинство клиентов работает со страховыми компаниями либо через агентов, либо через брокеров. Единственное различие в том, что западные брокеры и агенты – это высококвалифицированные специалисты с многолетним опытом в страховании, в области продаж услуг, а главное – с непоколебимой репутацией и именем. В ситуации со страховым рынком СНГ все до ужаса наоборот. Количество посредников, особенно сейчас, растет большими темпами. Профессиональных брокеров на рынке единицы, и то, как правило, это представительства международных брокерских контор, работающих в Восточной Европе. Но большинство из них не особо рвется работать с отдельно взятыми частными клиентами. Другие же ставят основной целью заработок, а не решение потребностей конкретного клиента. Теоретически брокер должен ознакомиться с вашими рисками и самостоятельно разработать страховую программу, которая бы наилучшим образом помогла минимизировать эти риски и сэкономить ваши деньги. После чего, он должен обратиться в ряд страховых компаний с данной программой и получить для вас максимально хорошие условия. Комиссию брокера оплачивает страховая компания либо сам клиент. На практике наши брокеры работают с несколькими компаниями, которые готовы хорошо платить за привлечение клиента. Зачастую брокер даже не утруждает себя подготовкой необходимого пакета документов и расчетом тарифа. Согласовывается главный вопрос – какая будет брокерская комиссия по данному клиенту. Далее проходит «убалтывание» клиента застраховаться в данной компании. Т.е. фактически вас за ваши же деньги продают той или иной компании, не руководствуясь при этом вашими интересами.

Мало того, может возникнуть ситуация, когда брокер предложит вам оплатить его услуги, получив при этом еще и комиссию от страховщика. Опять-таки, задумайтесь, хотите ли вы именно такого подхода в решении вопроса страхования вашего автомобиля.

Немаловажным моментом является еще и то, что платеж за страхование вашего автомобиля включает нетто-ставку и надбавку. **Нетто-ставка** – это та сумма денег, которая необходима страховщику для формирования резервов (на случай, если у какого-то клиента что-нибудь произойдет). Учитывая то, что особо доходных путей инвестирования свободных ресурсов у страховых компаний нет, им приходится зарабатывать на вас. С другой стороны есть еще и **надбавка**, в которую закладывают «расходы на ведение дела» и определенную норму прибыли. Она может колебаться в зависимости от условий страхования, на которых вы сойдетесь. Как правило, размер таких расходов на ведение дела закреплён в правилах страхования наземного транспорта и составляет 20%-30%. Это как раз один из тонких моментов, на которых вы можете сэкономить свои деньги.

Итак, подведем итог изложенного выше и рассмотрим способы экономии на страховании вашего автомобиля.

При желании застраховать автомобиль **можно обратиться с просьбой к посреднику.**

Но при этом:

- вам не гарантировано профессиональное решение ваших задач;
- в некоторых случаях вы можете переплатить за страховку;
- существует риск того, что посредник вас просто «кинет» и вы останетесь и без страховки, и без денег;
- посредник зачастую принимает активное участие только на первоначальном этапе заключения договора. В случае какого-либо происшествия вам могут не помочь в решении возникших вопросов и проблем, как со страховой компанией, так и с государственными органами;
- не забывайте, что любую ответственность несете только вы, а не посредник;
- обратившись к услугам посредника, вы можете застраховать свой автомобиль в компании, которая либо гарантированно откажет вам в выплате, либо вообще прекратит свое существование в любой момент. Тем более что на сегодняшний день для этого существует много простых способов;
- и, наконец, приложив некоторые усилия, вы можете самостоятельно получить значительно более выгодные условия страхования, нежели чем через посредника – **так зачем же платить больше?**

Сэкономить деньги на посреднике можно следующим образом:

- ⇒ во-первых, не обращаться к посреднику, а искать компанию самостоятельно. По крайней мере, это гарантирует вам максимальную правильность выбора страховщика.
- ⇒ во-вторых, проводя переговоры со страховой компанией, вы можете настаивать на понижении тарифа на страхование, аргументируя это тем, что могли бы застраховаться и через посредника. В этом случае страховщик вынужден был бы делиться страховой премией с этим посредником. В данном случае вы сами себе посредник, поэтому имеете право сэкономить на комиссии как минимум 5%.
- ⇒ в-третьих, можно действительно застраховаться через посредника, но выставить в качестве посредника своего близкого человека. При этом процедура достаточно проста. Ваш человек обращается в компанию с предложением гарантированно привести клиента, подписывает агентское соглашение и получает комиссию, после чего эти деньги возвращаются вам. Причем есть один нюанс (о котором, кстати сказать, не знают даже многие агенты). Вы можете потребовать от страховой компании выплату комиссии через десять дней после внесения клиентом платежа. Недостаток этого варианта в том, что вы потеряете на налогообложении комиссионных. Поэтому предпочтительнее все-таки снизить страховой тариф или, в крайнем случае, получить комиссию без агентского договора.
- ⇒ в-четвертых, посредник скорее будет выбирать максимальную комиссию среди страховых компаний, тогда как вы можете провести конкурс между несколькими компаниями, заставив их тем самым понизить тарифы и улучшить условия.
- ⇒ в-пятых, вместо того, чтобы потратить ваши время и деньги на посредника, лучше обратиться к опытному юристу, который сможет оказать реальную помощь в подписании договора страхования, а также поможет в проблемных ситуациях со страховой компанией. Работая с юристом на нескольких этапах, вы можете рассчитывать на определенные скидки и дополнительные льготы.

1.2. Виды страхования – не всегда оптом лучше

Принимая решение застраховать свой автомобиль, **необходимо знать следующее:**

- в рамках действующего законодательства и практики страхования любая страховая компания предложит вам три классических вида страхования на транспорте: страхование автомобиля (КАСКО), страхование гражданской ответственности владельца автомобиля за нанесение ущерба третьему (пострадавшему) лицу и страхование жизни и здоровья водителя и пассажиров вашего автомобиля от несчастного случая на транспорте;

- страхование автомобиля (КАСКО) является сугубо добровольным видом страхования, т.е. никто не вправе заставить вас застраховать свой автомобиль. Кроме случаев, когда вы приобретаете автомобиль в кредит или в рассрочку. Страхование гражданской ответственности и жизни и здоровья водителя и пассажиров вашего автомобиля от несчастного случая предлагается в двух формах: обязательной (в рамках Закона Украины «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности», вступившего в силу с 01.01.2005г.) и добровольной. Они имеют ряд принципиальных отличий. Согласно закону каждый автовладелец обязан иметь полис нового образца обязательного страхования гражданской ответственности. Добровольное страхование вы можете выбрать лишь как дополнение к обязательному.

- при страховании вашего автомобиля вы можете выбрать те виды, которые захотите.

Рассмотрим **варианты, когда вы можете сэкономить на страховании:**

1. Вы должны определить, что вы хотите застраховать.

⇒ если вам дорог ваш автомобиль, а главное – вы не хотите, чтобы в случае чего у вас возникли финансовые затруднения с оплатой ремонтных работ, покупкой запасных частей, вам **обязательно следует застраховать автомобиль по программе КАСКО**. Это наиболее сложный вид страхования, поскольку содержит множество нюансов, особенностей и подводных камней. Если же вы уверены в том, что автомобиль ваш не украдут (он слишком хорошо охраняется либо не пользуется популярностью в криминальных кругах), он не попадет в ДТП, стихийные бедствия всегда обходят вас стороной и вы всегда сможете без особых трудностей заплатить за то или иное повреждение, то вы смело можете отказываться от страхования автомобиля (КАСКО). К тому же, не стоит забывать и о таком нюансе на практике: если в ДТП виновна другая сторона, то вы, скорее, легче и быстрее, а главное в полном объеме получите возмещение от виновного, нежели от страховой компании. Преимущества очевидны: Вы не теряете на износе, на франшизе, не тратите время и силы на получение справок. И все-таки небольшая вероятность того, что деньги вам получить не удастся, есть. Чтобы избавить себя от этой вероятности, воспользуйтесь страхованием.

Если Вы не первый год за рулем своего автомобиля, то не лишним будет проанализировать, насколько часто у вас что-нибудь случается, каковы размеры ущерба и насколько легко Вам удавалось решить ту или иную проблему. Это поможет Вам принять решение – страховать или нет ваш автомобиль на случай возможного угона или повреждений. Страхование КАСКО является наиболее дорогим среди других видов страхования на транспорте, поэтому Ваше решение о страховании либо отказе от этой услуги может серьезно повлиять на Ваш бюджет. Весьма интересным также является вопрос

территории действия договора страхования. В данном случае все будет зависеть от конкретной компании. Ряд компаний предлагает стандартное покрытие на территории стран Европы, СНГ, стран Балтии и Украины. Другие компании предлагают страхование только на территории Украины. В случае если Вам понадобится выехать за рубеж, вы сможете доплатить за покрытие в том или ином регионе за конкретный период времени. Если, к примеру, условия двух рассматриваемых Вами компаний идентичны (тарифы, франшизы, прочее) и при ограничении территории покрытия Украиной Вам готовы понизить тариф, Вам следует выбрать именно эту компанию. Тем самым **Вы сможете сэкономить определенную сумму денег** на столь незначительном пункте договора страхования.

⇒ далее возникает вопрос: **а что делать, если не меня, а я ударю кого-нибудь своим автомобилем?** Ответ прост – необходимо застраховать гражданскую ответственность перед третьими лицами за нанесенный ущерб. К тому же, сейчас уже действует Закон Украины об обязательном страховании, по которому каждый автовладелец обязан иметь полис обязательного страхования гражданской ответственности. Страхование гражданской ответственности представляет собой вашу гарантию, которая поможет избежать финансовых последствий, если вы кого-нибудь ударите или собьете своим автомобилем. Проще говоря, вы не правы – страховая компания платит пострадавшему. Собственно о сути данного вида страхования, различных нюансах и условиях вы сможете прочитать в новой книге **«Автогражданка в Украине»**, которая появится в ближайшее время. Здесь же мы рассмотрим возможности экономии при приобретении полиса обязательного страхования гражданской ответственности. Прежде всего, необходимо знать, что страховые компании работают на условиях, определенных Законом Украины, а также Постановлением Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг. Законом предусмотрены 3 типа договоров, группы корректирующих коэффициентов. Постановлением Госкомиссии – базовая ставка 291,49 грн. Поскольку Законом предусмотрены вилки некоторых коэффициентов, это дает возможность страховым компаниям строить тарифную политику самостоятельно. Фактически, это предполагает возможную конкуренцию между компаниями. Ситуация на рынке так и сложилась: ряд компаний используют минимальные значения коэффициентов, некоторые рассчитывают платежи, используя усредненные коэффициенты, в определенных случаях используются максимальные планки коэффициентов. Соответственно, прозвонив ряд компаний, Вы сможете определить, какие из них дадут минимальную сумму платежа. Но обратите обязательно внимание на то, что в страховом полисе будет указана безусловная франшиза, которую не возмещает пострадавшему страховая компания. Она может составлять до 2% от страховой суммы (25 500 грн.). Т.е. фактически Вы лично будете возмещать владельцу пострадавшего

автомобиля 510 грн. При компенсации ущерба, нанесенного жизни и здоровью людей франшиза отсутствует. Если Вас интересует минимальная стоимость полиса, Вам придется иметь дело с франшизой. Однако, если Вы готовы заплатить за полис немного дороже, поинтересуйтесь, какие еще варианты предлагают компании. Некоторые из них готовы взять с Вас больше денег в обмен на пониженную франшизу (40-50%). Одним из наиболее интересных вариантов является комбинированный полис: обязательное + добровольное страхование. Это дает Вам увеличенный лимит ответственности (25 500+51000 по обязательному и, допустим, 25 000 по добровольному), нулевую франшизу (в обязательном виде), а также незначительное увеличение платежа (если Вы конечно выберете правильную компанию). Обратите внимание, что некоторые страховые компании при продаже комплексных полисов в полисе добровольного страхования могут указать безусловную франшизу в размере лимита ответственности по полису обязательного страхования. Т.е. иначе говоря, сначала компания будет выплачивать возмещение по полису обязательного страхования (25 500 грн. по автомобилю) с франшизой 510 грн., а потом будет платить по лимиту добровольного страхования (25 000 грн.), но уже без франшизы. Этот вариант не интересен, поэтому выбирайте внимательно. Еще одним эффективным способом экономии может стать правильный выбор типа договора. Наиболее классический 3-й тип договора предполагает страхование ответственности владельца определенного автомобиля, а также максимум 4-х водителей, указанных в полисе. 1-й тип договора дает большую свободу действий и предполагает страхование ответственности любого водителя, управляющего на законных основаниях указанным в полисе автомобилем. Поэтому если Вашим автомобилем будут управлять 3 и более человек, лучше выбрать 1-й тип договора. По деньгам одно и то же, по возможностям и свободе передвижения Вы выигрываете. И, наконец, еще один способ не потерять при выплате возмещения – учет пробега автомобиля. Согласно Методике проведения автотовароведческой экспертизы, утвержденной Министерством юстиции, для автомобилей не старше 2-х и без следов предыдущего ремонта износ не учитывается. Что это Вам дает? Предположим, какой-то нерадивый автолюбитель ударил Ваш автомобиль. Причем ударил так, что ряд деталей необходимо будет менять: бампер, крыло, фару. Автомобилу Вашему уже 1,5 года, он находится на гарантийном обслуживании дилера, а расценки дилера весьма высокие. До этого Ваш автомобиль не попадал в происшествия, поэтому следов ремонта эксперт не обнаружит. К тому же, текущий пробег автомобиля не превышает двойного норматива для этой марки автомобиля (норматив пробега для определенной марки, модели автомобиля можно посмотреть в Бюллетене автотовароведа). Поэтому эксперт при проведении экспертизы и оценке нанесенного Вашему автомобилю ущерба не будет учитывать износ по заменяемым деталям. Таким образом, страховая

компания оплатит Вам полную стоимость новых деталей, установленных взамен старых на фирменном СТО.

⇒ **страхование жизни и здоровья** водителя и пассажиров является для большинства людей вообще не понятным явлением. Некоторые люди боятся страховаться по данному виду, веря в то, что можно накликать тем самым беду. Многие не страхуются просто, не понимая, для чего же все-таки эта программа страхования. Как уже упоминалось ранее, данный вид страхования предлагается на рынке в двух формах. Условия по обязательной форме страхования разработаны и закреплены Кабинетом Министров Украины. Они предполагают страховую сумму в размере 8 500 гривен на застрахованного водителя. Страховая сумма выплачивается следующим образом: 100% - в случае смерти застрахованного (деньги выплачиваются наследнику, который вступает в права наследования через полгода!); 90% - в случае получения застрахованным 1-й группы инвалидности, 75% - 2-й группы и 50% - 3-й группы; 0,2% за каждый день нетрудоспособности (когда человек находится в стационаре и есть подтверждающие документы о периоде лечения, полученных увечьях, чеки по приобретенным медикаментам и т.д.), но не более 50% страховой суммы. Платеж может колебаться от 0,5% до 1,0% от страховой суммы. Т.е. максимальный платеж составит 85,00 гривен в год. Обязательное страхование используется в основном перевозчиками или юридическими лицами, которые страхуют жизнь и здоровье своих водителей. Если Вы хотите застраховать все места в салоне (как правило, 5 мест), то необходимо воспользоваться добровольным страхованием от несчастных случаев на транспорте. В принципе сумма не большая. Но следует учитывать то, что случаи, когда могут сильно пострадать Ваши пассажиры, бывают крайне редко. К тому же, в обязательном виде страхования общая страховая сумма достаточно низкая, даже если рассматривать вариант 100% выплаты. Кроме того, чаще человек получает какие-то травмы, нежели группы инвалидности. А сумма 17 гривен в день является просто мизерной. **Вы реально сможете сэкономить**, просто отказавшись от данного вида страхования, если считаете, что это действительно вам не нужно. Причем Вас никто за это не накажет. Особенно данное страхование станет для Вас неактуальным, если у вас будет медицинская страховка. В данном случае оплата медицинских расходов по лечению ляжет на плечи страховой компании. Если же Вы все-таки принимаете решение застраховать себя и своих пассажиров, то хорошей альтернативой будет добровольная форма страхования. Она незначительно отличается от обязательной. Основное отличие, опять-таки, заключается в выборе страховой суммы, на которую будет застрахован пассажир, а также платежа. Учитывая то, что вы можете выбрать страховую сумму больше, нежели 8 500 грн., страховой платеж за одного пассажира будет меньше, чем в обязательной форме. Страховые тарифы могут колебаться от 0,3% до 1,2%. Особо Вам

стоит обратить внимание на условия выплаты страхового возмещения. Во-первых, практически все компании начинают делать выплаты не сразу, а лишь по прошествии нескольких дней (от 5 до 7 дней). Тем самым страховщики оберегают себя от мелких и незначительных убытков. Во-вторых, Вам обязательно необходимо будет обратиться в медучреждение за оказанием необходимой медицинской помощи, где Вам установят диагноз, проведут лечение и выдадут документы, подтверждающие проведенное лечение и понесенные затраты. Это, как правило, приводит к определенной волоките, трате времени, сил, денег, поэтому зачастую люди стараются сами своими силами провести лечение. Такой вариант не устраивает страховщиков, поэтому в последующем у вас могут возникнуть затруднения с получением возмещения. В-третьих, суммы выплат по различным рискам (смерть, инвалидность, временная нетрудоспособность) могут отличаться от условий обязательной формы. В целом, учитывая то, что на большие суммы страховщики, как правило, не страхуют, выплаты получаются мизерные, процедура подтверждения медицинских расходов сложная, можно вообще отказаться от данного вида страхования и **экономить несколько сотен гривен**. В случае чего Вам будет проще самостоятельно решить вопрос и заняться лечением. А если к тому же есть виновная сторона, то Вы сможете получить возмещение, даже если дело дойдет до судебного разбирательства.

Итак, подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что **экономить Вы сможете**, выбирая лишь необходимые вам виды страхования. Не стоит всегда руководствоваться только критерием экономии средств. Постарайтесь правильно оценить существующий риск, возможность того, что что-то случится с автомобилем либо пассажирами. Всегда ориентируйтесь на собственный опыт и статистику, а не на чьи-то советы и точки зрения.

1.3. Риски страхования – выбирайте нужные

В данном разделе речь пойдет о страховании автомобиля (КАСКО), поскольку именно в этом виде страхования возникает целый ряд нюансов, с которыми Вам придется столкнуться. В страховании гражданской ответственности и жизни и здоровья пассажиров от несчастного случая все идет, как бы, в одном пакете, т.е. речь идет об одном риске: либо Вы кого-нибудь ударите или собьете, либо в результате происшествия пострадают Ваши пассажиры.

При страховании автомобиля ущерб может быть нанесен в результате различных рисков, а именно:

- угона или попытки угона;
- дорожно-транспортного происшествия (ДТП), независимо от вины участников;

- противоправных действий третьих лиц (хулиганства, вандализма, разбоя);
- стихийных бедствий (землетрясения, града, бури, урагана, снегопада, оползней и много другого);
- пожара, взрыва;
- падения различных предметов (деревьев, камней, летательных аппаратов либо их частей, прочих элементов).

Количество рисков может варьироваться в различных компаниях, но смысл остается один. «**Полным КАСКО**» принято называть страхование автомобиля по всем приведенным рискам, иначе говоря – «**на все случаи жизни**». Самое время задать себе вопрос: «а нужно ли мне страхование на все случаи жизни?» Для того чтобы ответить на данный вопрос и, соответственно, сэкономить определенные деньги (в данном виде страхования весьма весомые суммы), необходимо учесть некоторые моменты.

В тарифе любой страховой компании наибольший удельный вес имеют риск угона и ДТП. Поэтому больше всего сэкономить Вам удастся, отказавшись от этих рисков. На практике ни один страховщик не застрахует ваш автомобиль без риска ДТП. Т.е. у Вас остается возможность отказаться либо от риска угона, либо от риска угона и одного из двух рисков (противоправных действий третьих лиц либо стихийных бедствий). Кроме того, есть **наиболее дешевый вариант** – страхование **ТОЛЬКО от риска ДТП**. Чтобы понять, какие же все-таки риски выбирать и как сэкономить на этом выборе, необходимо знать следующее: страхуя Ваш автомобиль по риску угона, любая страховая компания будет настаивать на том, чтобы автомобиль был оборудован какими-либо электронными либо механическими противоугонным средствами. В некоторых компаниях Вас даже попросят указать место, где будет храниться Ваш автомобиль в ночное время. На это стоит обратить особое внимание. Если автомобиль будет угнан в ночной период с другого места, не указанного вами в заявлении на страхование либо в договоре страхования, то страховщик будет иметь полное законное основание отказать Вам в выплате возмещения. Кроме этого, поинтересуйтесь, увеличится ли стоимость страхования для Вас, если автомобиль будет стоять, скажем, под Вашим домом, а не в гараже или на стоянке. Ряд страховых компаний увеличивают тариф. Другие же могут делать определенные оговорки в договорах страхования. Поэтому необходимо четко уяснить этот момент для себя. Чтобы **экономить на страховании**, Вам нужно добиться следующих условий:

- страхование в ночной период в любом месте без увеличения тарифа (естественно, в рамках территории покрытия);
- отсутствие ограничений и оговорок в отношении условий, при которых автомобиль может быть угнан;

- максимальный срок, в течение которого Вы обязаны будете сообщить в страховую компанию о происшествии;
- достаточности наличия одной противоугонной системы (скажем, Mul-T-Lock).

Если же по каким-то причинам, Вы уверены, что ваш автомобиль не угонят, то смело можно отказываться от риска угона. **Это экономит вам** порядка 20-25% стоимости страховки. К примеру, при стоимости автомобиля в 20 000 \$ и тарифе в 5,5% скидка без риска угона составит **300 \$**. Согласитесь, сумма существенная! Не лучше ли ее потратить на себя, чем отдавать страховщику за мнимое спокойствие?

Что касается рисков противоправных действий третьих лиц и стихийных бедствий, то следует отметить, что это больше нагрузка для Вас, нежели реальное страхование. Согласитесь, трудно припомнить, когда в Украине происходили сильные землетрясения, оползни, либо ураганы с бурей. Единственные, пожалуй, кому как-то стоит опасаться природных катаклизмов, - это жители западных областей. Хотя нужно также отметить, что согласно статистике природные напасти, как правило, случаются не в густо населенных городах, а в горной и сельской местностях. Поэтому большинство автовладельцев могут отказаться от данного риска без особого для себя вреда, точно так же, как и от риска противоправных действий третьих лиц. К счастью, у нас не процветает международный терроризм, нет религиозных кланов, громящих все во славу «покровителя». А если Вы, к тому же, ставите свой автомобиль где-нибудь на стоянке или в гараже, то вероятность ущерба в результате данного риска вообще нулевая. Страхование без данных рисков **поможет сэкономить Вам порядка 10-15%**. Но обратите особое внимание на то, будет ли при этом застрахован у Вас автомобиль на случай падения различных предметов и попадания камней. К сожалению, это наиболее распространенная ситуация, когда на дороге в лобовое стекло Вашего автомобиля попадает камень из-под колес впереди идущего автомобиля. Этот пункт будет особенно важен, если у Вас дорогой автомобиль, замена стекол которого обойдется на фирменном СТО в серьезные деньги.

Как упоминалось выше, страховые компании не будут страховать Ваш автомобиль без риска ДТП. Во-первых, это риск ДТП имеет наибольший удельный вес в тарифе. Во-вторых, это не выгодно Вам, поскольку риск ДТП, ко всему прочему, является наиболее реальным в наших условиях. Отказаться от данного риска Вам вряд ли удастся, да и не имеет смысла. Но зато Вы сможете сэкономить на нем в других ситуациях, о которых речь пойдет в следующих разделах.

В целом Вы можете сэкономить, страхуя даже все риски. О том, как это сделать, читайте в далее.

1.5. Рассрочка платежа – пусть будет удобнее Вам

После расчета тарифа, согласования условий страхования и франшиз, Вы получите сумму платежа, которую необходимо внести за страхование. Как правило, страхование осуществляется на год. И если страхуется сам автомобиль, то платеж получается достаточно весомым. А если Ваш автомобиль стоит, к примеру, 50 000 \$? А тариф составляет 6%? Платеж в данном случае будет 3 000 \$. Впечатляет? Не каждый может сразу выложить такую сумму за страховку. Кроме того, приобретая новый автомобиль, владелец и так сталкивается с множеством хлопот и проблем. Что же можно сделать в данном случае, чтобы не отказываться от страхования?

Есть вполне подходящее решение. Необходимо разбить годовой платеж на несколько частей. Это своего рода страхование в рассрочку. С одной стороны Ваш автомобиль будет застрахован с момента подписания договора страхования и внесения первой части платежа. А с другой – Вы сможете разбить платеж на несколько частей, тем самым не перегружая Ваш семейный бюджет, что **позволит Вам более гибко спланировать затраты во времени**. Но, как и в других организациях, рассрочка в страховании может быть не бесплатной услугой. Иначе говоря, если Вы хотите разбить платеж на две, три или четыре части, это может увеличить общий годовой платеж. На практике увеличение тарифа не столь существенное. Но если автомобиль дорогой, а общий платеж получается достаточно значительный, то и разница, которую Вы заплатите за рассрочку, может быть существенной. Следует заметить, что не все компании увеличивают тариф при разбивке платежа. Поэтому стоит, конечно же, искать именно такой вариант. Выбирая вариант разбивки платежа на несколько частей, обязательно поинтересуйтесь, а несет ли данная страховая компания 100% ответственность за Ваш автомобиль. К сожалению, есть прецеденты, когда страховщик несет ответственность только в соотношении суммы внесенного платежа к общей страховой премии. Кроме этого, обратите внимание на то, что в случае какого-либо происшествия страховая компания, прежде чем выплатить Вам страховое возмещение, потребует от Вас внесения оставшихся частей платежа. Так что будьте готовы выложить оставшуюся сумму при получении возмещения. Либо возможен второй вариант, когда сумма возмещения будет уменьшена на сумму невнесенных платежей.

На практике, Вы можете разбить годовой платеж максимум на 4 части, т.е. платить поквартально. Есть примеры и ежемесячной оплаты, но это сугубо исключение из правил. Либо это будет одолжение со стороны самой компании для Вас, либо это будет комплексная программа страхования для определенной компании (кредитование, рассрочка и т.д.).

В любом случае стоит воспользоваться услугой разбивки платежа на несколько частей, если финансы не позволяют свободно заплатить полный платеж. **Это даст Вам**

возможность не тратить всю сумму на страхование, более четко управлять своими деньгами и меньше потерять в случае каких-либо изменений.

1.5. Страхование в стиле VIP

Одним из основных, пожалуй, методов получения наибольшей скидки на тариф является страхование Вашего автомобиля через крупных клиентов страховой компании. Т.е., к примеру, в страховой компании застрахован концерн «Лукойл-Украина», который имеет большой парк автомобилей, значительный штат сотрудников, множество офисных и производственных площадей, ежедневные грузоперевозки по Украине. Соответственно, данная компания, даже если разделит свои риски в различных страховых компаниях, будет иметь довольно выгодные и льготные условия страхования. Рекомендация людей, ответственных за страхование в «Лукойл-Украина», принять на страхование Ваш автомобиль поможет получить Вам нестандартные условия страхования. Безусловно, Вы видите – выгода очевидна. Скажем, в обычной ситуации для своего VW Passat Вы бы получили тариф в районе 5,5%, тогда как при страховании через корпорацию вам будет предложен тариф порядка 3,5%-4,0%. Существенная разница? У вас, наверное, в данный момент возник вопрос: «А что в этом сверхъестественного? Это ж и так понятно: страхуешь свой личный транспорт через компанию и получаешь тариф пониже. Вот и реальная экономия». Все это так. Но данная ситуация имеет не только свои преимущества, которые весьма очевидны. Есть и негативные моменты, которые в последующем могут перечеркнуть все сэкономленные Вами деньги. Поэтому прежде чем застраховать свой автомобиль через какую-либо компанию, обязательно узнайте, на каких условиях застрахован парк автомобилей данной компании. **Рассмотрим преимущества и недостатки по порядку:**

1. Любое предприятие или организация, имеющая парк более 5-ти автомобилей, сможет получить в страховой компании тариф ниже, чем получит одно частное лицо по такому же классу автомобиля. Это происходит в силу того, что на парке юридического лица страховщик сможет заработать на порядок больше, нежели на частном лице. К тому же, по статистике со всеми машинами сразу происшествия не происходят. Таким образом, страховая компания, как правило, оказывается в плюсе. Тогда как в ситуации с частником она зачастую теряет (убыточность может превышать внесенный платеж в несколько раз). Помимо транспорта предприятие может застраховать в компании и другие риски: имущественные, медицинские и т.д. Соответственно, страховщик заработает на внесенном платеже больше: не только соотношением платежа – выплаты, но и инвестированием свободных страховых резервов. Тем не менее, парк автомобилей может быть разношерстным, отсюда и тарифы могут быть предложены для различных групп

автомобилей различные. Поэтому для Вашего автомобиля может быть предложен не минимальный тариф, а соответствующий определенной группе машин. На практике может быть и другая ситуация. По результатам страхового года убыточность по парку автомобилей может значительно возрасти, что приведет к увеличению тарифа со стороны страховой компании. В Вашем же случае убыточность может быть минимальной либо стабильно средней. Поэтому повышение тарифа неадекватно скажется на Ваших платежах. **В целях экономии собственных средств** не лишним будет узнать, какая была статистика убыточности за последние пару лет.

2. Необходимо обязательно обратить внимание на предложенные франшизы. Дело в том, что зачастую при пониженном тарифе может быть установлена повышенная франшиза по ущербу, либо по вине водителя. Тем самым, заплатив меньше, Вы в будущем потеряете больше. На практике, если парк автомобилей компании большой, а убыточность ниже средней, то страховщик может установить пониженные франшизы. В данном случае Вы, безусловно, выигрываете, страхуясь на корпоративных условиях. Есть и еще один нюанс установления франшиз: по всем рискам может быть зафиксирована единая франшиза, причем в денежных единицах. К примеру, для 60-ти автомобилей страховая компания устанавливает франшизу в размере 1 000 грн. по всем рискам. Для компании в целом это выгодно. Если у вас недорогой автомобиль и стандартная франшиза составила бы в обычном случае порядка 100 \$, то, естественно, что в такой ситуации вы больше проигрываете. Конечно, получить франшизу по угону 1 000 грн. неплохо. Но разве так часто угоняют машины? Наиболее вероятен все-таки риск ДТП. Поэтому при выборе франшиз стоит ориентироваться больше на обычный ущерб. Одним из положительных моментов может быть то, что по стеклянным изделиям (стекла, фары) франшиза будет отсутствовать. В обычной ситуации Вам сложно будет получить такую привилегию. Но менее приемлемым в данном случае может стать условие обязательного предоставления справки из ГАИ по таким убыткам. Тогда как в обычных условиях страховые компании фиксируют некий лимит. Если убытки по стеклянным изделиям вписываются в данный лимит, то вы можете не предоставлять справку из ГАИ. Это кажется незначительным нюансом только на бумаге. На практике получение такой справки может сильно затянуться во времени. И если компания может себе позволить самостоятельно оплатить ремонт, а деньги от страховщика получить позже, то Вам такой вариант вряд ли понравится. К тому же, согласно действующему законодательству, если у Вас нет документов подтверждающих страховое событие, а возмещение по нему получено, Вам необходимо будет заплатить 13%-ный налог с дохода. Хотя не мне Вам рассказывать, как у нас платятся налоги, особенно в конце года.

3. Разобравшись с тарифом и франшизами, уточните вопрос учета износа. Бывают ситуации, когда даже для новых автомобилей будет рассчитываться износ за период эксплуатации. Поэтому, получив пониженный тариф, Вы неожиданно для себя узнаете, что страховое возмещение будет уменьшено еще и на сумму износа. И опять-таки, в масштабах крупной компании это не столь критичная проблема, тогда как для вас это может обернуться большой денежной потерей. Кроме этого, износ может рассчитываться для отдельных автомобилей. В виду этого обязательно нужно выяснить, для каких автомобилей износ деталей не учитывается. Не стоит также забывать, что страховая компания может страховать без учета износа автомобили не старше определенного возраста. Соответственно, если у Вас VW Golf 3 1996 года выпуска, никто не застрахует его без учета износа. Весьма ценным и интересным условием для Вас может стать страхование стеклянных деталей автомобиля без учета износа. Т.е. за разбитое лобовое стекло Вы получите полную сумму, необходимую на приобретение и установку нового стекла (при условии отсутствия франшизы). Для подержанных автомобилей **это может стать существенным моментом экономии на износе.**

4. В числе наиболее значимых условий страхования может быть и вопрос калькуляции ущерба. Поэтому при выборе корпоративных условий страхования нужно обратить внимание и на этот пункт. Пожалуй, наиболее эффективным и не ограничивающим будет вариант автотовароведческой экспертизы по каждому случаю. В этом варианте у Вас больше возможностей для маневров. Если же корпоративные условия страхования предполагают СТО по выбору страховщика, то можно обсудить со страховой компанией первый вариант при условии изменения тарифа либо франшизы.

5. И, наконец, необходимо учитывать следующий нюанс: наиболее льготные условия страхования, как правило, предлагают либо компаниям с большим парком автомобилей (более 50-ти) и минимальной убыточностью (до 50%), либо для близких знакомых и партнеров руководства страховой компании. Но это еще не гарантия того, что вам удастся получить аналогичные условия. Зачастую для сотрудников крупных компаний разрабатывается отдельная комплексная программа страхования. Вполне естественно, что она будет максимально учитывать интересы именно страховой компании. В случае, когда такая программа не предлагается, вам необходимо будет очень детально ознакомиться с корпоративными условиями страхования своей компании. На данный момент существует множество случаев, когда страхование автомобилей используется компаниями не как реальный механизм защиты своих интересов, а как способ оптимизации налогообложения, либо заработка на страховании. Поэтому условия могут значительно отличаться (не в

лучшую сторону) от стандартных. В таком случае Вы скорее потеряете, чем сэкономите на страховании.

Подводя итог вышеизложенному, хотелось бы акцентировать Ваше внимание на том, что всегда необходимо детально ознакомиться с условиями страхования, предлагаемыми компаниями в тех или иных случаях. Немаловажным будет изучить условия договора страхования, который Вам предстоит подписывать. Для того чтобы выбрать максимально эффективные условия страхования собственного автомобиля, необходимо провести детальный анализ предложенных корпоративных условий, причин таких условий и возможных последствий для Вас. Не стоит забывать и о том, что выдвинутые условия не являются аксиомой. Их можно и нужно адаптировать под свои конкретные потребности.

И главное – необходимо помнить, что, выбирая корпоративные условия страхования для своего частного автомобиля, Вы тем самым ставите себя в определенные рамки. Поэтому в определенных ситуациях у Вас может не быть свободы действий, а получить, к примеру, желаемую скидку на тариф не получится. Из этого всего следует один простой вывод. Никогда не соглашайтесь на те условия, которые Вам предлагаются. Выберите для себя условия сами, тогда Вы сможете контролировать процесс и будете точно знать, какие у Вас есть преимущества. К тому же, это позволит Вам быть независимыми от руководства собственной компании, которое в иной ситуации могло составить протекцию в страховой компании. Будьте независимы, добивайтесь максимальной эффективности и экономьте на страховании!

1.6. Распределение рисков – перестрахуйтесь от страховщика

Одним из наиболее рациональных и эффективных правил ведения бизнеса является диверсификация рисков, т.е. распределение деятельности по различным сферам. Аналогичный подход может быть реализован при страховании вашего автомобиля. Дело в том, что не всегда одна страховая компания может предложить вам наилучшие условия по всем видам страхования. Поэтому не бойтесь выбирать несколько компаний и распределять риски.

К примеру, можно застраховать автомобиль в компании А, ответственность водителя в компании Б, а жизнь и здоровье водителя и пассажиров в компании В. Тем самым Вы сможете получить максимально хорошие условия по каждому виду в отдельности и сэкономить на страховании в целом. Стоит правда отметить, что зачастую страховые компании сам по себе несчастный случай не страхуют. Это абсолютно неправомерно, но, тем не менее, является практическим фактом. Поэтому у Вас остается возможность застраховать по отдельности сам автомобиль и гражданскую ответственность либо настоять на

страховании только несчастного случая. Согласно украинского законодательства страховая компания не может отказать Вам в предоставлении такой услуги. Если компания получила лицензию на осуществление определенного вида страхования, она обязана проводить страхование по данному виду.

Если речь идет о страховании обязательной гражданской ответственности, то здесь особой разницы Вы нигде не найдете. Тарифы во всех компаниях единые, а некоторые компании даже подарят Вам полис обязательного страхования ответственности в качестве бонуса к страхованию КАСКО. Но если Вы решили застраховать гражданскую ответственность по добровольному виду, то у Вас есть выбор. Примером может служить то, что в различных украинских страховых компаниях тарифы по добровольному страхованию ответственности достаточно сильно могут отличаться. Порядок цифр может быть от 150 до 800 грн.

Не менее важную роль играют и правила страхования, согласно которых осуществляется данный вид страхования. Поэтому, выбирая компанию для страхования своей ответственности за рулем, обратите особое внимание на текст правил. На практике попадаются случаи, когда в одной страховой компании страхование автомобиля дороже, нежели в других, тогда как за полис добровольного страхования ответственности с вас возьмут меньше денег. Никогда не пользуйтесь стереотипами. Порой можно и нужно страховать различные риски в разных компаниях. Особенно Вы сможете ощутить разницу, если будете страховать сразу несколько автомобилей. Следует также учесть, что при выборе нельзя забывать о финансовой устойчивости компании, ее показателях деятельности и репутации на рынке.

1.7. Тендер – пусть страховщики понервничают

То, сколько Вы сэкономите и выиграете на страховании автомобиля, зависит только от одного – Вашего желания и упорства! Не забывайте об этом никогда. Если Вы действительно серьезно относитесь к собственному автомобилю и заработанным деньгам, не поленитесь и пройдите несколько этапов, прежде чем выбрать страховую компанию.

Прежде чем приступить к анализу предлагаемых тарифов, франшиз и прочих условий страхования различных компаний, обязательно внимательно! изучите правила добровольного страхования автотранспорта и договор страхования. При ознакомлении с текстом правил и договора отмечайте для себя наиболее существенные моменты маркером либо выпишите на отдельный листок бумаги. Это поможет Вам в последующем четко проанализировать и сравнить условия различных компаний.

Лишь после знакомства с «основными» документами и самой страховой компанией

можно приступать к проведению тендера между первично выбранными страховщиками. Смысл тендера заключается не в том, чтобы просто обзвонить несколько компаний и пассивно выбрать наиболее низкий тариф и лучшие франшизы. Максимальный эффект экономии Вы получите лишь в случае, когда сведете вместе страховые компании. Обычно у страховщиков (какие бы они принципиальные не были) существует понятие азартной конкуренции. Учитывая то, что в крупных городах конкуренция между компаниями достаточно сильная, Вам это удастся достаточно легко. Главная цель – заставить страховые компании бороться за Ваши деньги! Для этого Вам необходимо дать им четко понять, что Вы реальный клиент, который готов выложить прямо сейчас деньги за страхование своего автомобиля и в последующем, возможно, своей квартиры, дачи, здоровья и т.д. Это подстегивает компании.

Вторым важным моментом при проведении тендера является доступность информации для его участников. Не стоит раскрывать все карты, но дайте обязательно возможность каждой страховой компании кое-что узнать об условиях, которые дают конкуренты. Вполне оправданным в данном случае будет блеф. Даже если Вам не предложили возмещение по стеклам и фарам без франшизы, это не означает, что Вы не можете это сказать конкурирующей компании. Ваша задача выдать за действительность те условия страхования, которые Вы, в конце концов, хотите получить от страховщиков.

Третьим существенным элементом проведения Вашего тендера должна быть ваша подготовка. Вы должны хорошо ознакомиться с правилами компаний, условиями договоров, положением в рейтинге страховщиков, показателями деятельности компаний. Это не только позволит Вам более правильно выбрать необходимую компанию, но и зарекомендует вас в глазах самих страховщиков, как профессионала. Поверьте, они будут относиться к Вам с большим уважением и будут стараться предложить действительно интересные условия.

У меня у самого была ситуация в жизни, когда я столкнулся не со страховщиком, но с профессионалом в страховании. Это была женщина, главный бухгалтер представительства иностранной компании в Украине. Когда я пришел на встречу, единственной произнесенной мной фразой было «Добрый день, рад нашему знакомству» и «я обязательно обсужу данный вопрос в нашей компании, и мы сделаем Вам свое предложение». Все остальное время говорила она. Причем достаточно четко, лаконично и грамотно. И хотя я наперед знал, что компания (в которой я работал на тот момент) не сможет предложить подобные условия, мне было приятно и интересно познакомиться с человеком, который четко знал, чего он хочет от страховой компании. Тем более что для требования таких условий страхования были все основания: парк автомобилей порядка 50 шт. и большой штат сотрудников, застрахованных по медицинским программам.

Проведите аналогичный эксперимент. Слабые компании отпадут сразу. Уйдут и те компании, основная цель которых – большой заработок. Останутся предложения тех, которые умеют и готовы работать с интересным клиентом.

И еще один необходимый элемент тендера. Обязательно проинформируйте страховые компании о сроках подачи предложений! Это позволит Вам в максимально сжатые сроки получить предложения по условиям страхования, и покажет качественный уровень работы той или иной компании. Это немаловажный критерий, по которому Вы будете отбирать компанию. То, насколько грамотно, профессионально и оперативно с Вами отработает страховая компания, показывает, как она будет работать в последующем. Для того чтобы в дальнейшем Вас не считали «кидалой», объявите о результатах проведенного тендера всем участникам и наилучших условиях страхования. Все участники должны убедиться, что проводился реальный тендер, а не фикция.

1.8. Скидки – всегда и везде

Страховые услуги, как и многие товары и услуги, можно приобрести за определенные деньги. Причем в некоторых компаниях дороже, в некоторых дешевле. Как и любой товар, застраховать свое имущество можно с определенной скидкой. Скидки бывают разные и предоставляются продавцами услуг по-разному. Если Вы относите себя к той категории людей, для которых скидка является эффективным способом экономии денег, а не простой формальностью, то Вам стоит узнать о некоторых особенностях формирования цены на страховые услуги, чтобы понять, какую именно скидку Вы можете получить.

Страховой тариф формируется на базе различных показателей. Одним из основных является статистика убыточности. Поэтому для страховой компании цена на определенную услугу формируется исходя из некой «себестоимости». Этой себестоимостью можно считать нетто-тариф, который обеспечивает необходимое формирование резервов и гарантирует компании безубыточное страхование. Все, что потом добавляется к этой нетто-ставке, является прибылью компании. Безусловно, Вам вряд ли удастся определить, какая же нетто-ставка используется в данной компании. Но если компания достаточно мощная, объем собираемых платежей по автострахованию составляет несколько десятков миллионов гривен, то нетто-тариф такой компании, скорее всего, может составить порядка 3%-3,5%. Соответственно, если Вам предлагают тариф 5% или 5,5%, вы можете видеть, какой зазор имеет компания. Нельзя, конечно же, забывать о том, что у компании есть определенные оперативные расходы на ведение дела, оплату труда сотрудников и просто естественная норма рентабельности. Однако Ваша задача состоит, прежде всего, в том, чтобы минимизировать стоимость страхования для себя. Поэтому получаемый тариф должен стать

определенным компромиссом между Вашим желанием сэкономить и готовностью страховой компании поделить прибыль. Отметим сразу, что на такой шаг готовы лишь те страховые компании, которые могут себе позволить ради ценного клиента «упасть в цене». Но, помните об одном простом принципе. В бизнесе никогда не бывает односторонних отношений. Страховщик всегда, уменьшая свою прибыль, будет искать выгоду в другом виде страхования. Иначе говоря, Вам могут дать значительную скидку на страхование автомобиля, если Вы застрахуете, к примеру, свою квартиру, родных и близких, либо поможете застраховать парк автомобилей какой-нибудь компании.

Итак, зная, каким же образом формируется цена на страхование, рассмотрим возможные виды скидок на эту актуальную услугу.

Все скидки, которые Вы можете получить в страховой компании, можно поделить на несколько категорий:

- разовые;
- накопительные.

Разовую скидку Вы можете получить непосредственно при покупке услуги. Накопительные скидки Вы можете получать периодически по различным видам страхования в зависимости от результатов Вашего сотрудничества со страховщиком. Немаловажную роль в получении той или иной скидки играет методика расчета тарифа, используемая компанией. Некоторые компании имеют четко разработанную и утвержденную тарифную сетку с различными критериями оценки риска и коэффициентами, корректирующими базовые тарифы. Другие компании отталкиваются лишь от двух-трех показателей, которые и определяют окончательный тариф. В молодых и неопытных компаниях зачастую определяющим фактором расчета тарифа является желание заработать на клиенте, поэтому тариф устанавливается в процессе личных переговоров менеджера с клиентом.

Понять, как определяет страховой тариф компания не сложно. Вы это увидите в процессе общения со специалистом. Если компания серьезно подходит к оценке риска, то, скорее всего, в заявлении на страхование Вы найдете множество пунктов, так или иначе описывающих условия использования автомобиля: условия ночного хранения, количество водителей, допущенных к управлению, их стаж, возраст, наличие противоугонных средств и прочие. Если же все это в большей степени отсутствует, а менеджер тратит время в основном на беседу с вами, то можете быть уверены, что тариф он рассчитает просто в уме. Причем размер тарифа будет определяться его субъективными размышлениями, вашим поведением и желанием компании опять-таки заработать на Вас. Нельзя сказать, какой из вариантов более предпочтителен, потому как в обоих случаях тариф может оказаться как завышенным, так и приемлемо низким.

Если же говорить все-таки о детальном подходе в оценке риска, то в данном случае Вам полагается скидка по следующим позициям:

- к управлению допущен всего один водитель;
- стаж вождения более 8-10 лет;
- автомобиль хранится в охраняемом гараже и используется редко;
- в автомобиле установлены различные электронные и механические противоугонные средства, значительно затрудняющие доступ к нему;
- в Вашей практике не было происшествий, особенно по Вашей вине;
- вопрос расчет ущерба Вы готовы доверить страховой компании и отремонтировать автомобиль на ее станции;
- Вы с радостью застрахуете в этой компании еще и свою квартиру, дачу, а также все свое семейство по медицинским программам. Это немаловажный факт, поскольку на страховании квартиры, дачи и прочего недвижимого имущества страховые компании теряют мало и редко. Это служит определенной компенсацией затрат на автострахование и медицину.

Если Вы действительно готовы доверить одной страховой компании все свои риски и пользоваться только ее услугами, то Вы вправе получить некую дисконтную карточку с постоянной либо накопительной скидкой на все приобретаемые услуги данной компании. Безусловно, если вместо реального страхования Вы будете только рассказывать, сколько и что Вы хотите застраховать, Вам вряд ли кто-то поверит и даст скидку. Поэтому либо страхуйте сразу несколько объектов, либо договаривайтесь со страховщиком о снижении тарифа на последующие объекты страхования.

Обратите обязательно внимание на то, что пользоваться предоставляемыми скидками необходимо весьма осторожно. Может сложиться ситуация, когда «клюнув» на 5%-ную скидку, Вы пропустите реальную возможность сэкономить больше на простом расчете тарифа. Или, наоборот, в процессе беседы со специалистом компании Вам удастся добиться значительно большей скидки, нежели это получилось бы при детальном расчете тарифа и учете всех коэффициентов. Кроме того, никогда не следует забывать о том, что страховая компания, предоставляя определенную скидку, попытается компенсировать ее условиями страхования. Поэтому обязательно уделите внимание франшизе, условиям выплаты, процедуре оформления и предоставления документов, а также исключениям из страховых случаев.

Вы всегда можете рассчитывать на скидку, если приведете на страхование своего друга или знакомого. Причем скидка может быть предоставлена либо вам, либо вашему другу. При этом не забудьте поинтересоваться, какой размер скидки готов предоставить

страховщик и какой размер комиссии Вы можете получить в этой же ситуации. Соответственно выберите наилучший для себя вариант.

И, наконец, любую скидку, которую Вы хотите получить в страховой компании, Вам необходимо будет аргументировать. Иначе вся эта дискуссия закончится Вашим поражением. Не забывайте почаще напоминать страховщику, что Вы – клиент, Вы основа его деятельности, Вы приносите деньги, Вы даете ему заработок. Чем более убедительными и уверенными будут Ваши слова, тем больше вероятности достичь успеха. Порой весь процесс страхования автомобилей (особенно в случае с юридическими лицами) сводится к тому, кто лучше владеет вопросом, тактикой и разговорным жанром.

1.9. Страховая история – Ваш капитал

Все мы любим приобретать товары и услуги именитых фирм. Цена на товары и услуги данных фирм, как правило, на порядок выше альтернативных. Это обуславливается не только высоким качеством самого товара или услуги и сервисом, но и репутацией фирмы, которая завоевывается годами. Хороший тому пример – швейцарские часы. Есть несколько фирм, которые продают свои часы высшего качества чуть ли не целый век! Поэтому товары определенных производителей ассоциируются у нас с конкретными критериями. Аналогично и в финансовой сфере. Здесь речь всегда идет о деньгах, самом дорогом для любого человека. Поэтому, выбирая определенный финансовый институт (банк, страховую компанию, инвестиционную компанию, пенсионный фонд и т.д.), мы обращаем, прежде всего, внимание на репутацию данного учреждения.

Но при этом мало кто из нас задумывается над тем, что и покупатель может иметь свою определенную репутацию, которая будет ценнее всех приобретенных товаров и услуг. Безусловно, все мы знакомы с понятием «постоянный клиент», «участник дисконтной системы», «член закрытого клуба» и т.д., и т.п. Но, к сожалению, в нашей стране эти понятия несколько исковерканы. Не всегда понятно, как можно стать постоянным клиентом того или иного заведения, а дисконтные системы заиклены больше на своем заработке, нежели на предоставлении значительных скидок владельцам карточек.

Проецируя все вышесказанное на страхование, нужно заметить, что наиболее важным и ценным качеством клиента является его безубыточность, потому что в этом случае страховая компания зарабатывает на вас 100% премии, не считая инвестиционного дохода. Сегодня уже достаточно много клиентов, которые страхуют свой транспорт на протяжении нескольких лет. Некоторые даже страхуют несколько транспортных средств, что естественно увеличивает доход страховщика. И зачастую все чего мы удосуживаемся, это 5-10% скидка на тариф, который бывает и так слишком высоким в силу ряда факторов.

С одной стороны получение большей скидки кажется нереальным, поскольку клиенту трудно найти аргументы в свою пользу, тогда как у страховой компании их всегда больше. Но с другой стороны есть хороший способ аргументировано требовать большую скидку – это ваша страховая история. Если Вы страхуете свой транспорт в компании (компаниях) на протяжении хотя бы трех лет и при этом тратите на страхование больше, чем получаете от страховщика, это уже может стать мощным инструментом для получения лучших условий страхования.

Как правило, в заявлении на страхование многие компании интересуются, был ли Ваш автомобиль застрахован до этого в других компаниях, были ли у Вас убытки и в каких размерах. Многие люди зачастую не упоминают в таких заявлениях о предыдущих происшествиях и выплатах, боясь увеличения тарифа. На самом деле это неправильно. Если Вы внимательно проанализируете период страхования определенного автомобиля (автомобилей), вы получите определенный финансовый результат. Рассмотрим пример для того, чтобы лучше понять значение страховой истории.

У Вас есть автомобиль (Opel Vectra, Nissan Primera, Mitsubishi Galant, Toyota Avensis и т.д.), который является автомобилем среднего класса, средняя стоимость которого за три года условно 17 200 \$. Средний страховой тариф за год колеблется в рамках 5,5%. Таким образом, за три года Вы заплатили за страховку приблизительно 2 838 \$, что составляет 16% от стоимости автомобиля. Если за три года у Вас не было никаких происшествий, то, соответственно, страховщик заработал 2 838 \$, не считая инвестиционного дохода. При этом тариф на следующий год предлагается, по Вашему мнению, весьма завышенный. Вы хотите поменять страховую компанию. Предположим, Вы нашли подходящую компанию, которая при прочих равных условиях предлагает Вам тариф чуть ниже, скажем, 5,2%. Безусловно, это лучше, чем Вам предлагает собственная страховая компания. Но можно получить и более низкий тариф. Для этого Вам необходимо обратиться в предыдущую страховую компанию с просьбой предоставить справку о страховании данного автомобиля (автомобилей) за последние три года с указанием всех уплаченных премий и полученных возмещений. Данный документ может стать сильным аргументом в пользу снижения тарифа в новой компании, поскольку есть документальное подтверждение Вашей безубыточности за несколько лет. Причем страховая компания всегда может проверить данную информацию. Такая практика распространена в Европе, и тамошние страховщики дают весьма значительную скидку. Но в случае, если предоставленная Вами информация не подтвердится, они попросят доплатить часть страховой премии.

В случае, когда у Вас не было убытков, все предельно ясно. Но если у Вас все же случались какие-то происшествия и Вы получали возмещение от страховщика, необходимо

определить, сколько же на Вас заработал страховщик. Для того чтобы получить в страховой компании скидку, Вы должны четко представлять, как зарабатывает страховщик.

Определяется этой простой формулой:

$$Пс = Спл - Нд - Рвд - Св + Ид,$$

где Пс – прибыль страховщика; Спл – страховой платеж, внесенный Вами; Нд – налог с доходов страховщика (3% от суммы страховых платежей); Рвд – расходы на ведение дела (от 15 до 30%); Св – страховая выплата, сделанная страховщиком; Ид – инвестиционный доход, полученный от размещения страховых резервов (чистый доход страховщика).

Если не обращать внимания на Европу, где страховщики зарабатывают в основном на инвестировании, то для наших компаний нормальной нормой рентабельности является уровень не ниже 40-50%. Порядка 20-30% отводится на ведение дела, т.е. на административные расходы, остальная сумма считается доходом компании. Поэтому если Вы заплатили компании 1 000 \$, а она вам выплатила более 600 \$, то, скорее всего, на скидку Вам рассчитывать не придется. Но это не означает, что Вы не сможете получить скидку в другой компании. У вас будет реальное доказательство того, что страховая компания за определенный период получила от Вас денег больше, чем выплатила. Соответственно, Вы вправе рассчитывать на понижение тарифа. Если же Страховщик отказывается признавать данный аргумент, это означает лишь одно – Вы обратились в скупую компанию, которая к тому же может и не выплатить в последующем.

Пользоваться своей страховой историей однозначно необходимо. Во-первых, данная практика у нас не распространена. Хотя многие страховщики собирают такую информацию и много говорят о создании единой базы данных убытков, они не склонны давать скидку. Поэтому вероятность того, что именно для Вас сделают исключение, весьма значительна. Во-вторых, это наиболее весомый аргумент, который четко показывает, сколько на Вас сможет заработать страховая компания. Поверьте, ничто другое ее не будет интересовать. И, в-третьих, чем больше обоснованных аргументов в свою пользу Вы приведете, тем больше вы сможете сэкономить.

Большая часть людей не может получить скидку лишь потому, что не могут правильно объяснить продавцу, почему же он должен дать эту скидку. Используя вышеприведенные аргументы, Вы гарантированно добьетесь понижения тарифа и улучшения условий страхования.

2.1. Оптимальные франшизы – пусть теряет страховщик

Если предыдущие разделы были посвящены тому, как сэкономить на стоимости страховки, т.е. на тарифе, то данная часть пособия поможет Вам понять, как не потерять на возмещении произошедшего ущерба. Как известно, франшиза – это та часть ущерба, которая не оплачивается страховой компанией. Иначе говоря, Ваша доля участия в страховании. С одной стороны (со стороны компании) это логично и понятно. С другой стороны (с Вашей) – это абсолютная потеря, поскольку на сумму франшизы уменьшается любое возмещение Вам. Посему, данный нюанс страхования должен волновать Вас не меньше страхового тарифа.

Итак, рассмотрим более детально, **как не потерять на франшизе**, а в некоторых ситуациях даже **экономить, т.е. выиграть!**

Прежде всего, следует помнить, что франшиза может быть установлена в двух формах: условная и безусловная. На практике, почти все страховые компании используют безусловную франшизу, поэтому речь пойдет именно о ней. Т.е. она будет всегда вычитаться из суммы полагающегося Вам страхового возмещения. Иначе говоря, если ремонт разбитого автомобиля оценили в 15 000 гривен, а франшиза составляет 1 000 гривен, то получите Вы на руки всего 14 000 гривен. Согласитесь, докладывать свои деньги за ремонт автомобиля не совсем приятное занятие. Особенно если учитывать то, что, оплачивая страховку, мы уверены, что уберегли себя от всяческих проблем. А если Ваш автомобиль стоит порядка \$80000? Представляете, какие убытки Вы понесете при незначительном повреждении автомобиля? Безусловно, можно долго обижаться на страховую компанию и спорить с ней, но вряд ли Вы чего-нибудь добьетесь.

Вам необходимо усвоить следующие моменты:

- франшиза берется всегда от страховой суммы, т.е. если Ваш автомобиль стоит \$50000, а франшиза составляет, к примеру, 1%, то при возмещении у вас вычтут \$500;
- практикуется франшиза по риску угона, ущерба, а также на случай, если в происшествии будете виновны вы сами;
- франшиза по угону, как правило, может колебаться от 5% до 15% в зависимости от марки, модели, года выпуска и стоимости автомобиля. Если у Вас угнали автомобиль стоимостью \$20000, то страховая компания выплатит Вам всю его стоимость за минусом \$1000. Учитывая конъюнктуру рынка и постоянное увеличение цен на автомобили, это может стать негативным моментом при приобретении нового автомобиля. Очень важно! обратить внимание на следующее: если в договоре страхования указано, что при угоне автомобиля страховая компания выплачивает всю

страховую сумму, но не более действительной стоимости на момент происшествия (или с учетом износа за период страхования), это означает то, что Вы потеряете при выплате не только франшизу по угону, но и фактически износ за период страхования. К примеру, автомобиль застрахован на \$15000. Через 8 месяцев у Вас его угоняют. Как правило, страховые компании принимают норму износа за первый год в размере 16%. Таким образом, помимо франшизы 5% (т.е. \$750) Вы теряете износ, который составит \$1600. И на руки Вы получаете всего \$12650! Ну как? Устраивает? Выход следующий: либо необходимо настоять на исключении данного пункта договора, либо снизить франшизу по угону на ту сумму, которую Вы можете потерять на износе;

- франшиза по ущербу может быть выражена как в процентах (от 0% до 3%), так и в абсолютных единицах (\$100, 200, 500, 1000 и т.д.);
- аналогично может выражаться и франшиза по вашей вине. Как правило, колеблется от 1% до 5%.

При выборе компании и условий страхования, прежде всего, выбирайте вариант без франшизы по вине водителя, особенно, если стаж вождения у Вас либо у Ваших близких минимальный. Если компания не хочет убирать франшизу по вине водителя, можно предложить компромиссный вариант – сделать одну единую франшизу по ущербу и по вине водителя. Т.е., скажем, если франшиза по ущербу составляет 1%, а по вине 3%, то единая франшиза может быть установлена на уровне 2%. Это сэкономит Вам определенную сумму денег в случае, если в ДТП будете виновны Вы сами. Имея большой стаж вождения и минимальное количество водителей (которые будут управлять Вашим автомобилем), Вы можете настаивать на одной франшизе по ущербу. В крайнем случае, необходимо требовать понижения тарифа на страхование. Хотелось бы обратить Ваше внимание на то, что на сегодняшний день на рынке страхования нормальной считается франшиза от 0% до 1% от страховой суммы. Поэтому, если Вам предлагают франшизу больше, требуйте снижения франшизы, аргументируя это примерами других страховых компаний. Кроме этого, не забудьте, что при уменьшении стандартной (с точки зрения страховой компании) франшизы, тариф может возрастать. Естественно, что необходимо добиваться понижения франшизы без изменения тарифа, либо изменять его адекватно. Вполне очевидно, что франшиза в 0,25% от стоимости автомобиля значительно лучше, нежели 2%. Но Вам необходимо сравнить дополнительную стоимость страхования и разницу, которую Вы не потеряете при возмещении. Если по Вашей статистике происшествия происходят за календарный год очень редко, то не имеет смысла идти на уменьшение франшизы. Целесообразнее делать упор на уменьшении тарифа. Возвращаясь к вопросу выбора рисков по страхованию автомобиля,

нужно упомянуть одну деталь. Понизить тариф можно, увеличивая франшизу. Но! следует обратить внимание на то, насколько адекватно будет понижение тарифа в сравнении с увеличением франшизы. К примеру, Вам предлагают тариф 5,5% при франшизах: 1% - ущерб и 2% - по вине водителя. Вы можете выбрать одну единую франшизу в размере 3% или 4%. При этом тариф должен снизиться на соответствующую сумму, которую вы теряете при возмещении. Но вот страховая компания может понизить тариф на сумму меньшую. Поэтому еще раз вспомните, чьи интересы Вы отстаиваете и давите на них!

И, наконец, наиболее приемлемый и интересный вариант – нулевая франшиза. Такая франшиза тоже практикуется отечественными компаниями. Конечно, по угону Вам вряд ли кто-нибудь предложит нулевую франшизу, хотя у некоторых компаний есть такого рода страховые продукты. А вот по ущербу Вы можете получить нулевую франшизу весьма просто. Вопрос в том, что не все компании применяют такую франшизу. Поэтому в первую очередь следует обратить внимание на такую возможность. Кстати сказать, что не всегда (как это может показаться на первый взгляд) при этом будет увеличиваться тариф. Некоторые компании предлагают нулевую франшизу практически при средних тарифах на страхование. Если Вы страхуетесь в компании не первый год и не обращались до этого за возмещением, то вполне корректно и разумно будет настоять на установлении нулевой франшизы по ущербу в качестве скидки.

Когда у Вас есть определенная статистика (сколько Вы заплатили страховой компании, сколько получили от нее денег), Вы можете вести жесткие переговоры о снижении франшизы, уменьшении тарифа и изменении других условий страхования. Безусловно, ни одна компания не будет работать себе в убыток. Но это должно заботить только страховую компанию, не Вас.

Есть еще один существенный нюанс, на котором **Вы можете сэкономить**. Это величина выражения франшизы. Дело в том, что ряд компаний предложит Вам тариф на страхование при франшизе по ущербу в \$200, 500, 1000 и т.д. Другие компании зафиксируют эту франшизу в договоре страхования в процентах от страховой суммы. Вы можете выиграть, выбрав франшизу в процентах от страховой суммы. Поскольку сумма франшизы напрямую зависит от стоимости автомобиля, то и процентное ее выражение будет более выгодным для Вас. К примеру, автомобиль стоит \$20000. Франшиза по ущербу составляет 0,5% от его стоимости. Соответственно при возмещении у вас вычтут не \$200, а лишь 100! Согласитесь, реальная экономия в два раза. Наверняка у вас возникнет вопрос: а почему это страховая компания поставит мне франшизу в \$200, а не в 100, как это делает другая компания? Во-первых, потому что не все компании имеют одинаковые франшизы. Во-вторых, потому что франшиза устанавливается в зависимости от стоимости автомобиля.

Страховщик никогда не будет терять на франшизе для среднего класса автомобиля, зная то, что даже мелкий ремонт обходится в значительную сумму. Но если Вам на выбор предлагают два варианта, при котором фиксированная франшиза в деньгах меньше, нежели в процентном соотношении, глупо будет не выбрать первый вариант. Правда это бывает не часто.

Да, и еще один момент. Страховая компания, выплачивая Вам возмещение, имеет право регресса к виновной стороне (если таковая есть). Т.е. при нормальном решении вопроса, страховая компания вернет себе заплаченные вам деньги. Кроме того, она уже получила до этого от Вас платеж за страховку. Безусловно, не всегда бывает виновная сторона и не всегда страховщик может «выбить» деньги из должника. Хотя шансов сделать это у страховой компании больше, нежели у Вас. И все-таки, в процессе урегулирования данного вопроса имеет смысл потребовать у виновной стороны франшизу, которую удержит в последующем страховая компания. В любом случае, вся эта процедура должна быть согласована и одобрена страховой компанией, чтобы у Вас потом не возникало с ней проблем.

2.2. Амортизация – ни гривны потерь

В любой книжке по страхованию Вы сможете прочитать о том, что одним из основных принципов страхования является возмещение реально понесенных убытков. Т.е. иначе говоря, если Вашему автомобилю был нанесен ущерб в размере \$1000, страховая компания никогда не заплатит вам \$2000. Это вполне естественно и нормально. Согласитесь, если у Вас угнали двухлетний автомобиль, то почему кто-то должен Вам купить новый? Точно также и с отдельными запасными частями, которые в процессе эксплуатации автомобиля изнашиваются. К примеру, у автомобиля повреждено крыло, бампер и капот. Детали не подлежат ремонту и должны быть заменены. Безусловно, замена будет произведена на новые детали. Но страховая компания оплатит Вам не 100% стоимости этих деталей, а за минусом износа тех старых деталей, которые снимаются. Таким образом, Вы получаете адекватную замену старых деталей. Это Вам объяснят в любой страховой компании.

Вся хитрость состоит в том, что не всегда сумма износа может быть одинаковой, да к тому же есть способы несколько изменить эту сумму. Для того чтобы понять, как **можно не потерять на износе и выиграть на ремонте**, необходимо, прежде всего, знать, как и в каких случаях рассчитывается износ.

Обычно амортизация учитывается в двух случаях:

- 1) при ущербе, когда автомобиль получает какие-то повреждения и необходимо провести ремонт;
- 2) при угоне, когда страховая компания возмещает всю стоимость автомобиля.

Наиболее часто случается ситуация, когда автомобиль получает повреждения, проводится ремонт, и некоторые детали заменяются. В данном случае проводится экспертиза, которая определяет износ старой снимаемой детали, после чего полученную сумму вычитывают из общей суммы возмещения. Таким образом, Вы теряете не только франшизу, но и износ детали. Сумма износа рассчитывается согласно методике, которая закреплена Положением Министерства юстиции о проведении судебной автотовароведческой экспертизы. В расчет принимается год выпуска автомобиля, а также пробег на момент происшествия. Как правило, для автомобилей старше 1-го года износ составляет более 15-20%. Максимальная планка износа подымается до 70%. Если эксперт считает, что износ достигает 80%, то с его стороны должна последовать аргументация этой цифры. К счастью, эксперты редко прибегают к такому варианту. К тому же, автомобиль должен быть в этом случае весь гнилой, практически не на ходу. И, тем не менее, определенную сумму Вы теряете на износе. Если речь идет об автомобиле среднего или дорогого класса (немецкие, японские), то запасные детали обойдутся недешево. Согласитесь, потерять на износе, скажем, от 30% до 60% не совсем приятно, вспоминая тот немаленький платеж, который Вы уже внесли за страхование.

Как же избежать данной ситуации и **не потерять на износе?** Прежде всего, необходимо помнить, что практически все страховые компании могут застраховать Ваш автомобиль без учета амортизации деталей. Разница заключается в том, что по правилам страхования некоторых компаний автомобиль может быть не старше 4-х лет, у других – не старше 5-ти лет. Естественно, что страхование без учета износа обойдется Вам дороже. Тариф на страхование может вырасти в зависимости от года выпуска автомобиля и текущего пробега. В некоторых случаях увеличение может достигать 30%-35%. Переплатив за страхование, Вы гарантируете себе на будущее то, что компания полностью оплатит Вам ремонтные работы и стоимость новых запасных деталей. Возникает вопрос: **хотите сделать так, чтобы не переплачивать столь весомую сумму, но и не потерять на износе?** Во-первых, Вам необходимо четко зафиксировать в договоре страхования условие, что любой расчет нанесенного автомобилю ущерба будет проводиться с привлечением независимого эксперта. Напомним, что в некоторых компаниях это является стандартным условием, в некоторых может быть даже дешевле стандартного варианта, ряд же компаний может пойти на увеличение страхового тарифа. Соответственно, выбираем вариант автотовароведческой экспертизы с максимально возможной скидкой на тариф. Во-вторых, необходимо будет

договориться с экспертом о том, что при расчетах будут использоваться расценки фирменного СТО, на котором может ремонтироваться Ваш автомобиль. В-третьих, при условии сильного перепробега можно поставить условие проведения расчетов по нормативам. Таким образом, **Вы сможете:**

- сэкономить на платеже за страхование порядка 10%-15%;
- выиграть на сумме возмещения (учитывая расценки фирменного СТО и затраты на ремонт) порядка 10%-20%;
- выиграть на уменьшении суммы износа деталей, что опять-таки приведет к увеличению суммы страхового возмещения на 10%-15%.

В результате, Вы не только сможете компенсировать сумму износа по заменяемым деталям и франшизу, но и выйти в плюс. Для этого Вам необходимо будет найти альтернативное СТО, где можно будет произвести ремонт автомобиля по среднерыночным ценам.

Вам необходимо знать и о таком способе компенсации износа, как подтверждение установки новых деталей. Т.е., если Вы, к примеру, установили за два месяца до страхования автомобиля новые запасные детали, которые повреждены и будут заменены при ремонте, то износ может быть рассчитан не с момента производства автомобиля, а с момента переустановки данных запасных деталей. Для этого Вам необходимо предоставить в страховую компанию документы, подтверждающие такую установку. После чего, износ будет рассчитываться только за период эксплуатации новых деталей.

Еще одним вариантом, при котором можно не потерять на износе, является недопробег и увеличение стоимости автомобиля. Скажем, Вы страхуете автомобиль второй, третий год и т.д. При возобновлении договора страхования специалист страховой компании определяет страховую сумму, т.е. стоимость Вашего автомобиля на рынке. Методика определения стоимости в различных компаниях может отличаться:

Вариант 1 – расчет стоимости по данным Бюллетеня автотовароведа, в котором приведены средние рыночные цены на различные марки, модели автомобилей различных лет выпуска, с различным объемом двигателя + норматив годичного пробега для каждого автомобиля. Преимущество данного варианта заключается в том, что стоимость Вашего автомобиля, скорее всего, будет определена максимально правильно (если конечно страховая компания не пользуется старым изданием справочника). Это может сказаться не только на сумме платежа за страхование, но и на сумме возмещения, если автомобиль будет угнан. Согласитесь, будет весьма обидно, если страховая компания выплатит вам, к примеру, \$15000, а новый автомобиль будет стоить \$19000. Тем самым, Вы вроде бы сэкономили на платеже, но значительно потеряете при покупке нового автомобиля.

Недостатком в данном случае является привязанность к рыночным ценам. В последние пару лет на рынке довольно часто происходят колебания цен на подержанные автомобили. Как правило, в сторону повышения. В 2004-м году произошел очередной скачок цен в связи с введением пошлин на импортируемые автомобили. Получается, что Ваш автомобиль отъездил год, определенно имеет место износ, но по ценам рынка автомобиль не подешевел, а наоборот – подорожал. Естественно, что в данном случае Вам придется заплатить большую сумму за страхование. Чтобы не потерять в последующем на износе, Вам необходимо настоять на том, чтобы при расчете тарифа на новый год страхования не учитывался коэффициент износа. Тем самым Вы компенсируете себе определенную часть платежа за страхование. К тому же, если предыдущий страховой год закончился безубыточно, Вы можете также рассчитывать на скидку в тарифе от 5% до 10%.

Вариант 2 – расчет стоимости по правилам страхования. В правилах страхования наземного транспорта страховой компании может быть приведена таблица норм износа автомобилей с различным объемом двигателя по годам. Поэтому при расчете стоимости Вашего автомобиля на следующий страховой год специалист компании может воспользоваться данными показателями. Практически всегда эти показатели будут уменьшать стоимость автомобиля по сравнению с рыночной ценой. Положительный момент в том, что Вы платите за страхование меньше, отрицательный – в случае кражи автомобиля Вам выплатят сумму меньше, нежели реальная рыночная стоимость аналогичного автомобиля. Опять-таки, стоит правильно оценить ситуацию с Вашим автомобилем. Если вероятность угона или кражи Вашего автомобиля минимальна, то уменьшение стоимости автомобиля будет Вам только на руку.

Вторым случаем, когда будет учитываться износ, является кража автомобиля. В данном случае страховая компания обязана выплатить всю страховую сумму за минусом франшизы. Но кроме этого, страховщик вычтет также сумму износа, рассчитанную за период с начала действия договора страхования до даты происшествия. Иначе говоря, это называется действительной стоимостью автомобиля на момент страхового случая. В определенных условиях (автомобиль старше 2-х лет, с начала действия договора прошло более полугода) это может составить немалую сумму денег. Вариантов компенсации данной суммы есть несколько. Первый – новые автомобили всегда страхуются без учета амортизации, поэтому в течение первого года страхования нового автомобиля Вы не должны терять на износе. Обязательно обратите внимание на данный пункт, поскольку в договоре страхования либо правилах страхования может быть записано иное. Если будет прописано, что страховое возмещение выплачивается в размере страховой суммы, но не более действительной стоимости, соответственно Вы получите не ту сумму, на которую будете

рассчитывать. К примеру, автомобиль застрахован на \$20000, франшиза по ущербу составляет 1%. В случае тотального ущерба (когда автомобиль не подлежит восстановлению) Вы должны получить всю стоимость за минусом 1%, т.е. \$19800. Однако на момент происшествия экспертным путем установлено, что стоимость автомобиля составляет \$18000. Таким образом, Вы уже получите не \$19800, а \$17800. Второй – страхование подержанного автомобиля без учета износа, о котором мы говорили чуть ранее. Опять-таки должно предполагать выплату страховой суммы без износа. Третий – некоторое завышение стоимости автомобиля при страховании в виду различных причин (тюнинг автомобиля, повышение цен на рынке, сильный недопробег и др.).

2.3. Право регресса – «отдайте мои деньги!»

Одним из способов, позволяющих как можно меньше потерять на франшизе, является право регресса, которое переходит к страховой компании после того, как она выплатила Вам возмещение. Безусловно, не всегда страховщику удастся реализовать это право и получить от виновника происшествия деньги. Но зачастую страховым компаниям это удается. Во-первых, опытные юристы компании всегда лучше осведомлены в вопросах страхования и регресса. Во-вторых, у них, как правило, большая судебная практика. И, в-третьих, у них больше возможностей положительно для своей компании решить вопрос в суде.

Вас не должен волновать вопрос, сможет ли страховщик вернуть себе выплаченные Вам деньги. Но вас должна интересовать возможность вернуть себе франшизу, которую Вы теряете при возмещении (при условии, что франшиза не нулевая). Получается следующая ситуация: Вашему автомобилю нанесен ущерб автомобилем третьего лица. Его признают виновным. Ваша страховая компания оплачивает Вам ремонт автомобиля в рамках рассчитанного ущерба за минусом франшизы (и в определенных случаях износа по заменяемым деталям). После чего к страховщику переходит право регресса к виновной стороне, и он получает обратно выплаченное Вам возмещение. Тем самым страховая компания не теряет на выплате вам и зарабатывает 100% внесенного вами страхового платежа.

Конечно же, в жизни не бывает так, что всегда есть виновная сторона. И зачастую случается так, что виновным в произошедшем ДТП являетесь Вы сами. Тогда это явный убыток для страховой компании.

Но в целях экономии на страховании необходимо рассматривать вариант, когда есть виновник – третья сторона. В данном случае Вы можете настоять на том, чтобы, в случае согласия виновника оплатить полностью нанесенный ущерб, страховая компания выплатила Вам возмещение без учета франшизы. Возможно, у Вас возникнет логичный вопрос: если

виновник и так согласен оплатить полностью ущерб, зачем же тогда вообще брать у страховой компании деньги? Тем более что выплата производится лишь через какое-то время. Ответ прост: Вам не нужно будет заниматься этим вопросом. Будет проведена экспертиза, определен ущерб. Страховая компания выплатит Вам возмещение. Дальнейший вопрос получения денег от виновной стороны всецело будет зависеть от упорства страховой компании. Но Вас это уже не будет касаться. Мало того, при возобновлении договора страхования у вас будет весомый аргумент: страховая компания получила страховой платеж и реализовала право регресса по данному случаю. Поэтому нет оснований повышать тариф.

А теперь вы можете подсчитать. При стоимости автомобиля порядка \$20000 и франшизе по ущербу 0,5% вы теряете при каждой выплате не по вашей вине 100 \$. Согласитесь, факт не очень приятный, особенно если учитывать, что вы уже заплатили за страховку порядка \$1000. Так почему бы ни вернуть себе эти \$100?

2.4. Расходы на ведение дела – сколько стоит работа страховщика?

Любая страховая компания, формируя тариф по страхованию автомобиля, добавляет к нетто-ставке (обеспечивающей рентабельность страховой операции) расходы по ведению дел. Как правило, этот показатель колеблется от 20% до 30%. Т.е. иначе говоря, это считается обязательным доходом страховщика.

Зачастую в договоре страхования Вы можете встретить пункт, согласно которому при разрыве договора страхования по вашей инициативе страховая компания возвращает вам оставшуюся часть страхового платежа за минусом расходов на ведение дела. Конечно, если до конца действия договора страхования осталось порядка 1 месяца, то и сумма удержания будет незначительной. Но если Вы решили продать автомобиль через 1,5 месяца после заключения договора страхования, то Вы можете потерять на прекращении действия договора страхования весьма значительную сумму.

Избежать данной потери можно следующим образом. Прежде всего, необходимо однозначно договориться со страховой компанией, что при расторжении одного договора и заключении тут же другого на новую машину расходы на ведение дела из возвращаемой премии вычитаться не будут. Во-вторых, необходимо, чтобы в договоре страхования отсутствовало удержание расходов на ведение дела и при простом расторжении договора. Аргументировать это можно тем, что при отсутствии выплат по данному автомобилю страховая компания заработала за период страхования определенные деньги. Иначе говоря, это выглядит как кредитование клиентом страховой компании, причем беспроцентное.

Поэтому при расторжении договора страхования по Вашей инициативе страховщик не должен удерживать расходы на ведение дела или, по крайней мере, уменьшить данную

сумму до 5-10%. В комплексе с другими способами экономии на страховании автомобиля это даст Вам существенный результат.

2.5. Правила дорожного движения – кто тут платит деньги?

Данный пункт не даст Вам сэкономить на страховом платеже, зато может гарантировать получение страхового возмещения в случае, если Вы что-нибудь натворите. Отнеситесь к этому моменту с должным вниманием и Вы лишите себя лишних проблем со страховщиком в будущем.

На практике страховые компании используют так называемые «превентивные меры» для воспитания водителей. Это может быть повышенная франшиза, а могут быть и оговорки в договоре страхования по нарушению правил дорожного движения. К примеру, Вы проехали на красный свет, что повлекло за собой ДТП. В данном случае страховая компания будет иметь основание отказать Вам в выплате возмещения. Или Вы пересекли двойную осевую, превысили скорость, создали аварийную ситуацию. Все это может сыграть против Вас.

Возникает вполне закономерный вопрос: зачем же тогда страховаться, если тебя во всем ограничивают? Больше похоже на то, что страховая компания старается обезопасить себя, а не клиента. К сожалению, в большинстве случаев, особенно с новыми страховыми компаниями, это так и происходит. Нельзя конечно оправдывать халатность водителя на дороге, но ситуации бывают разные, особенно если учесть предвзятость наших сотрудников ГАИ. Нормальной практикой можно считать повышенную франшизу (от 1% до 2%) и наиболее характерные оговорки, как то:

- нахождение водителя ТС во время происшествия в состоянии алкогольного, токсического или наркотического опьянения;
- сознательное провоцирование происшествия (хотя это еще надо доказать);
- военные риски (война, массовые беспорядки, страйки и т.д.);
- воздействие ядерного излучения и другие.

Как правило, Ваш автомобиль едва ли пострадает в силу перечисленных случаев, поэтому можете быть уверены, что Вы получите возмещение. Необходимо обратить внимание на формулировку пункта, касающегося нарушения правил. Недопустимо, если в договоре будет записана общая фраза, предполагающая отказ в выплате при нарушении (каком-либо) правил дорожного движения. Обязательно нужно настоять на четкой формулировке ограничений и оговорок. Если страховщик не хочет идти на данную уступку, обратитесь в другие страховые компании.

2.6. Справка из ГАИ – кому они нужны, эти продавцы серых полосатых палочек?

В договорах страхования автомобилей обычно присутствует такой элемент, как лимит ущерба по стеклянным изделиям. Речь идет о случаях, когда ущерб наносится сугубо стеклянным деталям автомобиля, как то: стекла, фары. Такая ситуация очень распространена, особенно когда автомобиль передвигается по трассе. Зачастую мелкие камешки попадают в лобовое стекло, что приводит либо к серьезному сколу, либо к трещине. Соответственно, стекло необходимо менять. Естественно, что данная ситуация считается страховым случаем, и вы можете получить возмещение на замену стекла.

Данный лимит (обычно закреплен в денежных единицах) предусматривает упрощенную процедуру возмещения. Если ущерб, нанесенный Вашему автомобилю, не превышает указанной в договоре страхования суммы, то Вам не понадобится предоставлять справку из ГАИ. Это облегчает Вашу задачу. Нет необходимости по пустякам вызывать ГАИ, оформлять происшествие и тратить огромное количество времени на получение справки.

Безусловно, это весьма удобно и используется во многих страховых компаниях. Но есть в этом удобстве одно важное «но». Не всегда может получиться так, что ущерб по стеклам вписывается в указанный лимит. ГАИ Вы не вызывали, и, соответственно, справки на руках нет. Это не означает, что страховая компания откажет Вам в возмещении ущерба. Но в данном случае указанный в договоре страхования лимит может оказаться максимальной суммой возмещения. К примеру, в договоре записана сумма 3 000 грн. В лобовое стекло вашего автомобиля попал камень, пошла трещина, необходима замена стекла. Установка нового стекла на станции технического обслуживания обойдется в 3 500 грн. Справки из ГАИ у Вас нет. Поэтому страховая компания, принимая решение о выплате, будет руководствоваться суммой 3 000 грн. Соответственно, оплатят Вам 3 000 грн. за минусом франшизы, указанной также в договоре. Такая ситуация неприемлема, поэтому необходимо ее предусмотреть при заключении договора страхования, чтобы не потерять в последующем на возмещении. Возможны два варианта:

- 1) в договоре страхования должен быть указан такой лимит по стеклянным деталям автомобиля, которого бы хватило на полную оплату установки стекла на той СТО, на которой планируется проведение ремонтных работ;
- 2) если ущерб незначительный, но Вы все же хотите поменять стекло, можно посоветоваться со специалистами отдела урегулирования, которые могут Вам подсказать СТО подешевле; в противном случае Вам надо будет вызывать на место происшествия ГАИ, чтобы перестраховаться.

Аналогичная ситуация и с лимитом по мелким повреждениям кузова автомобиля. Ряд компаний практикует и такой лимит. Здесь Вам придется быть более внимательными, поскольку на первый взгляд бывает очень трудно определить нанесенный автомобилю ущерб, особенно учитывая возможные скрытые повреждения.

Основное, что необходимо хорошо запомнить, это значение ограничительного лимита. Если данный лимит будет выбран неправильно, Вы рискуете потерять определенную часть денег при возмещении. Поэтому лучше заранее поинтересоваться расценками на установку новых стекол и фар. Особенно это важно, если Ваш автомобиль обслуживается на фирменном СТО, где расценки на запасные детали и работы весьма завышены.

Учитывая наличие такого лимита в договоре страхования, желательно добиться от страховщика условий страхования, при которых по данным стеклянным деталям не будет учитываться франшиза. Это гарантирует вам полную оплату поврежденных стекол.

3.1. Выбор СТО – где лучше ремонтировать

Выбор СТО является краеугольным камнем не только для Вас, но и для страховой компании. От того, какое СТО будет ремонтировать Ваш автомобиль и, соответственно, составлять ремонтную смету, будет зависеть сумма страхового возмещения. И, как правило, любой клиент в момент заключения договора думает не о том, во что все это выльется, а о качестве ремонта и удовлетворенности результатом. На самом деле наиболее важным является первичный этап – калькуляция понесенного ущерба. Для того чтобы понять, как **Вы можете выиграть в данном вопросе**, а в некоторых случаях **даже заработать**, рассмотрим вопрос выбора СТО.

Прежде всего, необходимо сказать, что оценка ущерба может производиться несколькими способами. Вам предстоит узнать особенности каждого из них и выбрать тот, который наилучшим образом поможет не только гарантировать качественный ремонт, но и экономию средств.

Вариант первый, который Вам могут предложить некоторые компании, - это калькуляция ущерба согласно автотовароведческой экспертизе. Происходит это следующим образом. Привлекается независимый эксперт, который проводит оценку нанесенного автомобилю ущерба согласно утвержденной методике. Данная методика утверждена Положением Министерства юстиции Украины и предполагает использование в расчетах расценок на запасные детали и работы, приведенных в программном продукте Eurodatex. Этой программой пользуются многие страховые компании и экспертные бюро для калькуляции ремонта. В некоторых компаниях Вы заплатите меньше за страховку, выбирая такой вариант оценки. В некоторых Вам необходимо будет доплатить. Безусловно, если Вам предлагают на выбор этот вариант, да еще и с понижением тарифа на страхование, однозначно необходимо его выбирать. Ситуация заключается в следующем. Любой эксперт будет проводить расчет ремонта вашего автомобиля по двум составляющим: работа специалистов СТО (т.е. потраченное время) и запасные детали, устанавливаемые на автомобиль. Первая составляющая определяется конкретными работами. К примеру, необходимо заменить боковую дверь, бампер и крыло. Для этого рода работ предусмотрено в программе определенное количество часов, которые специалисты СТО должны потратить. Соответственно, эксперт будет отталкиваться именно от данных, представленных в программе. Но!!! Обратите внимание на тот факт, что стоимость одного часа работы специалистов эксперт будет брать на том СТО, на которое Вы укажете. К примеру, Вы можете предъявить оплаченный наряд-заказ с Виннер-Форда. Тогда эксперт возьмет

стоимость нормо-часа по расценкам Виннер-Форда и помножит на количество часов, отведенных в программе на конкретную операцию. Касательно запасных частей ситуация аналогична. Единственное вносимое изменение – поправочный коэффициент, который используются различными поставщиками запасных частей (проще говоря, это стоимость растаможки деталей). Необходимо также заметить, что результаты оценки могут несколько различаться для различных марок и моделей автомобилей. Т.е., скажем, достать запасные детали на BMW 520 1998 года будет значительно проще, нежели на седан VW Polo 1998 года, поскольку последний автомобиль для нашего рынка является чуть ли не эксклюзивным. Т.е. разницу Вы ощутите не по экспертной оценке, а когда будете доставать эти самые запасные детали. Таким образом, оценив стоимость работ и запасных частей, эксперт получает общую сумму, необходимую на ремонт автомобиля. Получив эту сумму за вычетом франшизы, Вы сможете провести ремонт своего автомобиля на каком-нибудь альтернативном СТО среднего уровня, **экономив при этом порядка 10%-30%. При средних повреждениях автомобиля среднего класса экономия на ремонте может вернуть Вам деньги, потраченные на страхование. Вы снова в плюсе!**

Вариант второй предлагается практически всеми компаниями – это оценка ущерба по расценкам СТО, предложенных страховой компанией. Соглашаясь на данный вариант, Вы должны четко отдавать себе отчет в том, что данную ситуацию Вы контролировать не будете. Вам не будут давать выбор (хотя и будут об этом говорить), Вы будете вынуждены делать ремонт там, где Вам скажут (если не хотите доплачивать значительную сумму за ремонт). Украинскими компаниями практикуется следующее: некоторые компании просто заключают договорные отношения с различными СТО, по расценкам которых и проводится потом калькуляция ущерба Вашего автомобиля; некоторые компании имеют в своей инфраструктуре СТО, на которых и выполняется ремонт застрахованного автомобиля. Как в первом, так и во втором случае Вам необходимо будет все разузнать о самом СТО, качестве выполняемых работ, имеющемся оборудовании и специалистах.

Разница между этими двумя вариациями заключается в том, что в первом случае страховая компания гарантирует себе определенный средний уровень цен на работы СТО и скидку на общую калькуляцию, а вопрос ремонта возлагается на самого клиента; во втором случае страховая компания опять-таки может сэкономить максимально на возмещении и провести ремонт застрахованного автомобиля. Проблема тут заключается в том, что на практике клиенты остаются, обычно, недовольны ремонтом таких СТО. Уже немало количество клиентов жаловались на СТО довольно крупных и известных страховых компаний. Особенно серьезно стоит отнестись к вопросу качества ремонта, если у Вас автомобиль зарубежного производства. Дело в том, что большинство мелких и средних СТО,

которые работают сегодня на рынке, не в состоянии выполнять сложные работы, связанные с ремонтом электроники, электрики автомобиля, а также восстановлением геометрии кузова. Для этого необходимо дорогостоящее оборудование и программное обеспечение, которые есть только на фирменных СТО официальных дилеров. Поэтому либо необходимо уточнить в условиях договора страхования виды ремонтных работ, которые будут выполняться только на фирменном СТО, либо отказываться от варианта калькуляции по расценкам СТО, предложенных страховщиком. Есть еще один негативный момент в данном варианте. Соглашаясь провести калькуляцию по расценкам СТО, предложенного страховой компанией, Вы тем самым обречете себя делать ремонт именно на этой станции. Вы спросите почему? Все просто, ни одна станция просто так не сделает Вам калькуляцию ремонта. Кроме того, они не будут бесплатно разбирать Ваш автомобиль, чтобы выявить, какие же повреждения он получил. Поэтому, если Вы захотите делать ремонт в другом месте, Вам придется заплатить СТО определенную сумму за проделанную работу. Согласитесь, вряд ли кто-то после этого захочет ремонтироваться где-то еще. К тому же, страховая компания обязательно будет Вас убеждать, что качество ремонта на данном СТО вполне сносное. А специалисты компании будут контролировать выполняемые работы. На практике все происходит несколько иначе. Специалистам компании некогда заниматься контролем качества ремонта Вашего автомобиля. А если возникают какие-либо нюансы, то, в лучшем случае (если есть договорные отношения страховщика и СТО), страховая компания заставит СТО переделать работу. Но это уже потраченное время, деньги, нервы, а главное – Вы по-прежнему без машины!

Вариант третий предполагает калькуляцию ущерба по расценкам того СТО, которое Вы укажите сами. Это приемлемый вариант, если Вы не хотите связываться с ремонтом и думать над различными мелочами. Во-первых, если автомобиль достаточно дорогой, то его лучше все-таки отремонтировать на фирменном СТО. Во-вторых, если калькуляция будет проведена по расценкам фирменного СТО, а ремонт Вы сделаете на альтернативном СТО, где привыкли обслуживаться, то тем самым **экономите значительную часть денег**. Зачастую расценки фирменного СТО завышены, плюс в смету расходов включаются многочисленные расходы, не связанные напрямую с ремонтом автомобиля. Всего этого можно избежать, обратившись на СТО среднего уровня. И опять-таки, Вам хватит тех денег, которые Вам заплатит страховая компания даже с учетом франшизы и износа.

Необходимо также упомянуть и о том, что страховые компании практикуют различные способы выплат. Один из них – непосредственное перечисление средств за ремонт застрахованного автомобиля на СТО согласно выставленных счетов-фактур. Второй – выплата страхового возмещения в кассе компании (либо по перечислению). Первый

вариант Вам подойдет в том случае, если Вы не хотите нагружать себя проблемами ремонта и оплаты услуг. Все сделает страховая компания. Но в данном случае Вы опять-таки не совсем контролируете процесс и не можете сэкономить на том, на что можно не тратить деньги. Эта ситуация аналогична страхованию через посредника. Если Вы не хотите сэкономить деньги и заниматься вопросами страхования, Вы находите посредника и доверяете все дела ему. Если же Вы хотите сами контролировать процесс, быть в курсе происходящих событий и сэкономить несколько сотен долларов на страховке, безусловно, необходимо потратить время, вникнуть в нюансы страхования, определить для себя компанию с наилучшими условиями и обезопасить себя на будущее от неприятных сюрпризов. Как всегда есть небольшое «но». Оно заключается в том, что страховая компания вряд ли просто так согласится проводить калькуляцию по расценкам СТО, предложенного вами. Это возможно в случае, если автомобиль гарантийный, тогда страховщик вынужден будет проводить оценку ущерба по расценкам этого СТО. Если же автомобиль не гарантийный, то тут возможны варианты. Либо страховая компания по умолчанию согласится на фирменное СТО, не имея других «своих» вариантов. Либо повысит при этом тариф на страхование. Таким образом, вам необходимо искать вариант фирменного СТО без увеличения тарифа и оговорок в договоре страхования.

Подводя итог данного раздела, хотелось бы сделать акцент на правильном выборе СТО. Прежде всего, определите сами для себя, насколько детально Вы готовы вникать в вопросы ремонта и калькуляции ущерба. Правильно оцените, какой вариант из вышеизложенных больше подходит для Вашего автомобиля. Постарайтесь провести сравнительный анализ расценок фирменного СТО (которое может обслуживать Ваш автомобиль) и нескольких альтернативных СТО, на которые Вы могли бы обратиться. Важно определить разницу, которая может получиться в результате ремонта на одном и на другом СТО, и сравнить ее с той доплатой, которую Вам необходимо будет доплатить за страхование. Естественно, что, в конечном счете, Вы должны выигрывать в сумме, а не терять. Иначе считайте, что Вы занимаетесь финансированием страховой компании.

И, наконец, очень бы хотелось обратить Ваше внимание на то, что в разговоре с представителем той или иной страховой компании, Вас будут всячески убеждать, что сделать так как Вы хотите невозможно или очень дорого, ссылаясь при этом на то, что так не работает ни одна страховая компания. Это не должно Вас останавливать. Всегда необходимо напоминать страховщикам, что клиент здесь Вы, а клиент – это главное действующее лицо. И страховая компания существует только благодаря клиенту, и деньги зарабатывает тоже благодаря клиенту. Поэтому либо она желает идти на уступки и находить компромисс с Вами, либо она теряет клиента. Но не стоит забывать и о том, что «бесплатный сыр – только

в мышеловке». Поэтому за хорошие условия страхования Вам все-таки придется выложить определенную сумму денег. Другой вопрос – какую именно сумму вы заплатите: \$500 или \$1000?

3.2. Автомобиль в кредит или рассрочку – перестаньте переплачивать?

На сегодняшний день автокредитование является, пожалуй, наиболее динамичным направлением деятельности любого банка. Банки научились работать по таким схемам, дилеры получили эффективный инструмент продаж, страховщики получили дополнительный рост платежей, клиенты – реальную возможность приобрести желаемый автомобиль, не имея при этом всей суммы денег на его покупку. К сожалению, бурный рост данной деятельности, недостаточная информированность потенциальных клиентов, а также некая эйфория на рынке автомобилей приводят зачастую к тому, что люди больше теряют, нежели приобретают.

Мы не будем в данном пособии останавливаться на вопросах эффективности покупки автомобиля в кредит или рассрочку, но рассмотрим проблемы и нюансы страхования таких автомобилей.

Не секрет, что любой человек, желающий приобрести автомобиль и не имеющий полной суммы, может обратиться за кредитом в банк и приобрести с его помощью автомобиль. При этом возникает много дополнительных рисков, с которыми сталкивается сам банк. Прежде всего, это риск невозврата кредита клиентом. Для минимизации этого риска банки используют различные механизмы. Но более реальным все же является риск кражи, повреждения или уничтожения приобретенного в кредит автомобиля. И поскольку клиент не имеет достаточных средств для погашения кредита в полном объеме, банк заранее заботится о сохранности данного имущества (которое является предметом залога) и выставляет заемщику требование застраховать данный автомобиль по всем рискам, а именно:

- угон, кража;
- ДТП;
- противоправные действия третьих лиц;
- стихийные бедствия;
- пожар, самовозгорание;
- падение летающих предметов и деревьев;
- попадание различных предметов.

Таким образом, банк в любом случае получит свои деньги, а клиент в случае происшествия получит компенсацию на восстановительный ремонт либо приобретение

аналогичного автомобиля. Схема достаточно простая, понятная и работающая. Вся хитрость заключается именно в процессе страхования.

Зачастую, банк или сам дилер предлагают клиенту те страховые компании, с которыми они работают напрямую. Это может делаться либо в рекомендательной форме, либо в навязывании страховой компании. Однозначно, никто не имеет на это законного права. И Вы можете вполне на законном основании отказаться от услуг той или иной компании. Возможно, у Вас возникнут после этого проблемы в получении кредита, но это вопрос третий. Рассмотрим те важные моменты, на которые обязательно следует обратить свое внимание при страховании залогового автомобиля.

Во-первых, у Вас должен быть выбор хотя бы из трех-четырех страховых компаний. Это позволит Вам сравнить условия страхования, выбрать для себя наиболее оптимальные, а в некоторых случаях даже поторговаться. Чаще всего, когда банк работает со своей страховой компанией, Вам может быть предоставлен повышенный тариф и франшизы, учитывающие интересы банка и компании, но не Ваши. Когда же при банке аккредитованы несколько компаний, это может гарантировать некоторую конкуренцию среди них и предоставление достаточно низких тарифов и хороших условий страхования.

Во-вторых, единственное, что Вы должны застраховать в обязательном порядке, - это Ваш автомобиль. Гражданская ответственность владельца транспортного средства или жизнь и здоровье водителя и пассажиров от несчастного случая должны быть сугубо добровольными в том плане, что банк не должен навязывать Вам данные виды страхования, их Вы можете оформить безотносительно кредитования. Чаще всего Вы столкнетесь лишь со страхованием самого автомобиля (КАСКО). Но некоторые банки (особенно иностранного происхождения) практикуют комплексные программы, включающие все три вида страхования. Страхование жизни и здоровья от несчастного случая осуществляется на сумму Вашего кредита. Фактически банк страхует себя со всех сторон. Но ведь Вы страхуете и автомобиль. Даже если с Вами что-либо случится, скорее всего, останется автомобиль, который можно будет продать и рассчитаться с банком по кредиту. Эти и многие другие аргументы можно привести банку, но в случае, если у Вас достаточно серьезные источники доходов. В крайнем случае, выберите банк, который требует лишь застраховать сам автомобиль.

В-третьих, Вам обязательно должны предоставить все документы, подтверждающие то, что автомобиль застрахован на определенных условиях. Т.е. у Вас должен быть договор (полис, сертификат) страхования, в котором будут четко зафиксированы права и обязанности сторон, условия страхования, исключения из страховых случаев, процедура возмещения и прочие условия. Только так Вы сможете в дальнейшем отстаивать свои интересы. Если же

вам дадут одну лишь квитанцию на оплату «какой-то там» страховки, можете быть уверены, что в случае возникновения споров, Вы ничего не докажете в суде. Победа будет на стороне страховой компании. Никогда не пренебрегайте договором страхования. Это значительно более важный документ, нежели кредитный договор. Если по кредитному договору Вы должны банку, то по договору страхования должны будут Вам. И получится, мягко говоря, некрасиво, если в случае происшествия страховая компания откажет Вам в выплате.

С подобной ситуацией Вы сталкиваетесь при покупке автомобиля в рассрочку. Опять-таки, как правило, компания, предоставляющая автомобиль в рассрочку, имеет договорные отношения с определенной страховой компанией. Поэтому все автомобили страхуются именно в этой компании. Особой альтернативы Вам, скорее всего, не предложат. А вот условия могут быть далеки от идеальных. Но это не означает, что Вы не можете самостоятельно выбрать другую компанию. У Вас всегда будет законное право, которое лучше любого аргумента.

Обязательно необходимо проанализировать предложенные условия страхования и сравнить их с теми, которые вам могут предложить другие компании. И поверьте, если Вы застрахуете автомобиль в другой страховой компании, никто не сможет Вам запретить этого. Выбор другой компании и других условий может повлиять на:

- страховой тариф;
- порядок внесения платежа (ежемесячно, ежеквартально, каждые полгода);
- франшизы (по риску кражи, ДТП и т.д.);
- территорию покрытия (зачастую она ограничена территорией Украины);
- определение страховой суммы (стоимости автомобиля) на последующие года страхования.

Все это в конечном итоге сводится к экономии Ваших средств, затрачиваемых на страховку.

Хорошими примерами таких схем продаж автомобилей являются различные дилеры, продающие автомобили в кредит, а также банки и кредитные союзы, активно работающие с этими дилерами.

Есть один хороший способ, как минимизировать свои затраты и в то же время удовлетворить требование банка. Если Вы внимательно изучите предложения некоторых страховых компаний, методику расчета тарифов и условия страхования, то Вы сможете подобрать для себя наиболее выгодный вариант. Приведу пример: одна крупная страховая компания предлагает Вам несколько вариантов франшиз – от 0,5% до 10%. Конечно же, потерять при выплате 10% от стоимости автомобиля достаточно неприятно, но с другой стороны при этом тариф может снизиться на 15-25%. Чувствуете разницу? Следующим

моментом, который поможет снизить Вам тариф, является вариант расчета суммы выплаты. Если хорошо разобраться, то выплата по автотовароведческой экспертизе более выгодна страховой компании, нежели клиенту, этим можно аргументировать снижение тарифа еще на 10-15%. Таким образом, Вы сможете понизить свой тариф на 25-40%. А теперь посчитайте это при стоимости автомобиля в \$20000 и тарифе 5%. Вот и выходит выигрыш на равном месте \$250. А ведь это те самые деньги, которые Вы потратили на оформление в МРЕО. Во всей этой шикарной схеме есть одно «но»: Вы можете попросить страховщика максимально снизить тариф. Но при этом могут возникнуть трудности с банком, который, понимая к чему это приведет, может быть против таких условий страхования. Этот вариант может сработать либо с банком, который невнимательно относится к условиям страхования, либо, к примеру, в некоторых крупных банках, которые на второй год кредитования дают Вам право выбора страховой компании и практически не отслеживают, на каких условиях Вы застраховались).

Если Вы внимательно прочитаете данное пособие и проанализируете предложенные Вам условия страхования по той или иной программе покупки автомобиля в кредит или рассрочку, Вы сразу же заметите, что в некоторых случаях Вы теряете на определенных моментах. Когда Вас это устраивает, то, возможно, и бессмысленно чтение данного пособия. Но если Вам не хочется кому-то запросто так дарить свои деньги, стоит задуматься над многими аспектами страхования и воспользоваться данным пособием. Общий совет на будущее: обращайте внимание на то, как банк относится к Вам, как к клиенту, и Вашим интересам. Это покажет, как он будет работать с Вами на всех этапах кредитования по всем вопросам, связанным с этим.

3.3. Суперсистема защиты – избавление от франшизы и головной боли

Не секрет, что дорогие и красивые машины всегда являются предметом пристального внимания различных злоумышленников. Проще говоря, риск потерять такую дорогую игрушку всегда очень велик. Всем известны «заказные» кражи автомобилей представительского класса и эксклюзивных марок. Появился даже вид бизнеса, когда украденный автомобиль позже предлагалось вернуть владельцу за вознаграждение. Поэтому на рынке предлагается большое количество различных противоугонных систем, которые призваны защитить автомобиль владельца. Это и системы сигнализации завода-производителя, и специализированные противоугонные системы известных компаний, и хитростные секреты, предлагаемые различными мастерами. Но, как показывает практика, все они рано или поздно теряют свою секретность и могут быть легко нейтрализованы злоумышленниками. Среди автолюбителей бытует мнение, что нет такой машины, которую нельзя было бы угнать. Вот и стоит задуматься, а действительно ли можно спать спокойно?

Первым, что приходит на ум многим новоиспеченным владельцам авто, - это страхование своего автомобиля. Они обращаются в страховую компанию, которая с опаской страхует дорогой автомобиль, прекрасно понимая, что в любой момент это может обернуться для нее большим убытком. Но, как выясняется, страхование тоже не панацея, поскольку помимо высокого тарифа существует еще безусловная франшиза, которую страховая компания удерживает. Согласитесь, если ваш автомобиль стоит порядка 50-200 тысяч \$, а франшиза составляет 10-15%, то неприятно будет потерять такую весомую сумму, особенно если учесть, что вы к тому же ежегодно отдаете страховой компании солидную сумму денег за страхование. Опять возникает вопрос: что же делать? как найти выход из сложившейся ситуации? Оказывается выход есть – воспользоваться системой, которая действительно решит главную проблему – уведомление об угоне. Речь идет о системе слежения за автомобилем, которая позволяет в любой момент времени определить местонахождение автомобиля, а также предупредить в случае попытки угона, кражи, взлома, ущерба и т.д. Такая система использует для оповещения и блокирования спутниковую и мобильную связь. Это гарантирует владельцу 100% извещение о покушении на автомобиль. Согласитесь, это значительно лучше, чем выбегать на улицу каждый раз, когда срабатывает сигнализация, и смотреть все ли нормально с автомобилем. Мало того, теперь о Вашем автомобиле печется не только Вы, но и служба мониторинга самой фирмы-продавца, а также дежурный пост милиции. Вот теперь действительно можно рассчитывать на определенную уверенность.

Во-первых, эффективность увеличивается в три раза, так как сохранность автомобиля контролируете не только Вы, но и люди, которые не меньше Вас заинтересованы в безопасности Вашего имущества. Во-вторых, компания, устанавливающая Вам данную систему безопасности, гарантирует в случае кражи автомобиля полную компенсацию затрат на установку данной системы! Т.е., если даже автомобиль угонят, Вы теряете только на франшизе, поскольку стоимость установки Вам вернут. Это весьма убедительный аргумент, поскольку практически ни одна компания, устанавливающая обычные сигнализации, не предлагает подобных гарантий. И, в третьих, это потрясающая технология, которая практически в любом случае позволяет узнать о покушении и принять меры для его предотвращения. Таким образом, данная система становится идеальным инструментом защиты своего любимого автомобиля от злоумышленников. Вы отдыхаете – автомобиль охраняется. А самое главное – это еще один способ значительно сэкономить. У Вас есть две возможности: первая – заплатить меньше денег при страховании автомобиля. Это будет актуально в тех страховых компаниях, которые увеличивают тариф при страховании автомобиля по риску угона и противоправных действий третьих лиц в ночное время в любом месте. Установив данную систему, Вы вправе требовать снижения платежа, поскольку в

отличие от прочих противоугонных систем данная будет уведомлять не только владельца автомобиля, но и компанию-установщика, а также милицию, которая прибудет на место покушения в течение нескольких минут. Мало того, даже если автомобиль будет угнан, достаточно легко будет проследить маршрут его движения и осуществить перехват. Есть тут и еще один важный аспект, который ценен для страховой компании: зная то, что в этой схеме задействовано еще две стороны (компания-установщик и милиция), владелец вряд ли решится на организацию угона собственного автомобиля. Поэтому данный фактор можно практически исключить. Соответственно, есть все основания к снижению тарифа.

Вторая возможность – уменьшение франшизы по риску угона. В данном случае Вы потеряете меньше, если автомобиль будет угнан. К примеру, у Вас автомобиль BMW 525 стоимостью \$45000. Франшиза по угону будет не ниже 7%. Соответственно при угоне Вам не доплатят \$3150. Прибавьте сюда еще Ваш платеж за страхование в районе \$2500 и того Ваши потери составят \$5650. Немало, неправда ли? Установив данную систему защиты и слежения, можем требовать от страховщика франшизу порядка 3,5-4%. Причем у Вас будет реальное преимущество перед другими клиентами, которые просто захотят снижения франшизы: у Вас будет серьезный аргумент в Вашу пользу и в пользу безопасности автомобиля, в котором страховая компания всегда сможет убедиться. Соответственно, Вы потеряете уже не \$3 150, а \$1575 – 1800. А это выигрыш в \$1300-1500. Я думаю, именно такую сумму можно будет потратить на установку и два года обслуживания системы слежения и сигнализации. Но гарантий в данном случае у Вас будет в несколько раз больше. Конечно, устанавливая систему Вы будете не для того, чтобы автомобиль украли, поэтому лучше будет сэкономить на страховом платеже.

И, наконец, **главное преимущество всей этой затее** в том, что, доплатив некоторую сумму за установку и использование данной системы, Вы гарантированно выигрываете либо на страховом платеже, либо на франшизе. Даже если автомобиль угонят, Вы уже получаете определенную скидку у Страховщика, а компания-установщик еще и возвращает Вам деньги.

Автомобиль в кредит: обзор рынка автокредитования в Украине

На сегодняшний день многие наши сограждане так или иначе уже столкнулись с банковским кредитованием. Будь то покупка стиральной машинки, мебели, квартиры или автомобиля – все это можно приобрести, не имея на руках всей необходимой суммы денег. Никто не станет отрицать то, что кредитование – одна из наиболее удобных и востребованных в данное время услуг. Да и для банка это почти «золотая жила». Все банкиры признаются, что потребительское кредитование – одно из самых доходных при минимальном риске.

Тоже касается и автомобилей. Правда рисков тут у банков немного больше, но суть вопроса остается неизменной: Вы получаете желаемое авто, банк зарабатывает на кредитовании, автосалон увеличивает объемы продаж. Все довольны. Правда есть, как всегда, одно «но». Во всей этой цепочке выигрывают все – кроме Вас. Да, Вы получаете автомобиль, но какой ценой? С введением ввозных пошлин цены на новые автомобили увеличились и, судя по всему, опускаться не будут. Банк зарабатывает на вас, кредитуя покупку, нотариус зарабатывает на Вас, оформляя сделку, и, наконец, страховая компания зарабатывает на вас, страхуя этот автомобиль как предмет залога. Обратите внимание, сколько элементов в данной цепочке. Все зарабатывают, каждый борется за свои интересы, и лишь Вы не защищены. А ведь согласитесь, что быть в цепочке, понимать, что на тебе все зарабатывают, а ты ничего от этого не выигрываешь – как минимум обидно!

Что делать? Конечно же, бороться за свои права. То, как это сделать, мы и рассмотрим в данной статье. Для начала давайте посмотрим, что из себя представляет на данном этапе рынок автокредитования, кто его участники, какова процедура, во сколько обходится это удовольствие и главное – как во всей этой схеме стать победителем.

Итак, прежде всего, необходимо сказать, что рынок автокредитования сейчас развивается бурными темпами. Он еще не достиг пика, но уже показывает весьма неплохие результаты. За последние два-три года банки отработали саму процедуру оформления кредитов, работы с автосалонами, страховыми компаниями. Отшлифовали тексты договоров, создали систему мониторинга кредитов, научились фильтровать клиентов. Сегодня на получение кредита клиент тратит не более недели, кредитные ставки стали доступными, а расходы по оформлению существенно снизились. Все говорит в пользу кредитования. Поэтому все больше людей пользуются данной услугой. Доходит даже до того, что банки рекламируют автокредитование как нечто модное.

Основные участники схемы автокредитования: автосалоны, банки, страховые

компании, нотариусы. Соответственно, автосалон продает Вам автомобиль, банк дает кредит на приобретение, страховая компания страхует этот автомобиль от всевозможных неприятностей, а нотариус оформляет всю эту сделку.

На всех этапах Вы несете определенные расходы. При получении кредита Вы вносите, как минимум, 10% стоимости приобретаемого автомобиля. Плюс к этому Вы оплачиваете услуги регистрации в МРЭО, сбор в Пенсионный фонд (3% от стоимости, указанной в справке-счете), внесение автомобиля в Единый реестр движимого имущества, услуги нотариуса по оформлению договора залога, справок об отсутствии ареста на принадлежащее Вам имущество, а также страхование данного автомобиля от всех рисков (3,5 – 7%).

Наличие в цепочке стольких участников объективно повышает стоимость услуги для Вас. Посудите сами: сегодня на рынке работает огромное количество нотариусов, каждый из которых хочет получить поток клиентов по залоговому имуществу. Работа непыльная и весьма доходная, а главное – клиент практически никогда не задает «ненужных» вопросов и молча платит за услуги. Чтобы пробраться в тот или иной банк, или салон, необходимо заинтересовать того или иного менеджера банка, салона. Догадайтесь, на чьи плечи лягут эти дополнительные расходы? Конечно же на Ваши, потому как нотариус заложит в цену своих услуг маржу определенного менеджера. Если еще год назад на сделках я слышал стоимость услуг нотариуса порядка 200-250 грн. (даже с учетом оформления справок об отсутствии ареста имущества), то уже сейчас эта цифра колеблется от 350 до 450 грн. И это при том, что структура основных затрат нотариуса практически не изменилась. Не будем обвинять их в том, что они, как и все другие, хотят заработать, но увеличение стоимости услуг за счет маржи менеджера как раз и является тем моментом, на котором Вы сможете сэкономить. Как? Просто. Во-первых, ни один банк никогда не работает с одним нотариусом. Это я Вам могу сказать из практики. Во-вторых, при предоставлении Вам информации по расходам на кредитование банк показывает определенную стоимость услуг нотариуса, который будет обслуживать сделку. Поэтому Вы можете сравнить стоимость услуг нескольких нотариусов, предложить своего (если конечно банк пойдет на это, но в конце концов Вы же клиент, и банк должен быть гибким по отношению к Вашим пожеланиям) или в качестве аргумента приводить цифры, предоставленные Вам до сделки. Правда последний вариант вряд ли спасет Вас, поскольку и менеджер банка и нотариус всегда смогут объяснить увеличение расходов тем, что цифры давались ориентировочные.

Еще один немаловажный участник цепи – автосалон. Поскольку речь идет об автокредитовании, т.е. оплате стоимости автомобиля банком по безналичному расчету, стоимость автомобиля иногда увеличивается салоном на 2-4%. Теперь посчитайте, сколько же Вы переплатите (не считая услуг банка, нотариуса и страховой компании) при стоимости

автомобиля, к примеру, 20 000 евро? Шутка ли сказать – 400 евро! Поэтому если у Вас есть серьезные аргументы, чтобы требовать у дилера скидку, обязательно постарайтесь сбить эти 2-3% от заявленной стоимости.

Второй наиболее затратной статьёй является страхование автомобиля. Так или иначе, Вы обязаны будете застраховать автомобиль, который является предметом залога. Но сделать это можно по-разному: одному клиенту предоставят страховой тариф 5,5%, другой найдет – 4,5%. Разница в 1% при стоимости автомобиля 20 000 евро составит целых 200 евро! Мне кажется, что эти деньги Вы с радостью потратили бы на покупку хорошей CD-магнитолы или установку первоклассной противоугонной системы. Вы спросите, почему это мне должны дать такой высокий тариф, если я могу найти меньше? Все просто.

Во-первых, при кредитовании, как правило, условия диктует банк, и лишь немногие клиенты могут заставить банк «играть» по своим правилам. Именно поэтому банк предлагает, а чаще навязывает клиенту какую-либо страховую компанию и определенные условия страхования. С одной стороны Вы вправе отказаться, закон на Вашей стороне. С другой – банк изменит условия кредитования либо вообще откажет в выдаче кредита. С третьей стороны – все это не так страшно, если Вы задались целью получить кредит именно в этом банке, но сделать хотите все на своих условиях. Есть ряд способов и механизмов, с помощью которых можно давить на банк. Но на практике многие наши сограждане не имеют той идеальной для банка ситуации, чтобы диктовать свои условия. Происходит иначе: банк вроде бы идет на встречу клиенту, делает все возможное и выдает кредит... но на тех условиях, которые выгодны ему. И в данном случае клиент даже не думает заикаться о своих интересах. На мой взгляд, это кардинально не правильно, поскольку все-таки Вы являетесь клиентом, на котором они все зарабатывают.

Во-вторых, даже если рассмотреть идеальную ситуацию, когда заботливый банк аккредитовал при себе ряд страховых компаний, это не означает, что Вам предложат на выбор условия всех компаний. Проблема здесь кроется опять же в тех менеджерах, которые занимаются работой с клиентом. Они фактически посредники, которых заинтересовывают страховые компании. Тем самым, Вам вместо альтернативы из 10 компаний, предлагается одна (якобы надежная и хорошая), а зачастую даже не предлагается, а просто называется сумма, которую Вы должны заплатить за страховку автомобиля. И, как показывает практика, клиент платит. Ситуация эта до ужаса проста: чем меньше Вы тратите времени на изучение данного вопроса и полагаетесь на рекомендации менеджера банка, салона, тем больше вероятность того, что Вы в итоге переплатите за все предоставленные Вам услуги. Как говорится, выбор за Вами.

В-третьих, есть и объективная причина. Некоторые компании поняли, что политика

демпингования ни к чему хорошему их не приведет. Статистика – упрямая вещь и она показывает, что страховые выплаты неуклонно растут. Поэтому компания, чтобы выровнять свои финансовые показатели, вынуждена повышать тарифы. Эта тенденция характерна для последних нескольких месяцев. Ряд крупных компаний приводят страховые тарифы по программам автокредитования к обычным базовым.

Так как же можно сэкономить на страховке, ничего не теряя при этом? Прежде всего, Вам необходимо обратиться к соответствующему подразделу данного пособия. Кроме этого, постарайтесь узнать максимум информации о том, с какими компаниями работает банк или салон; какие условия предлагают эти компании (программы, тарифы, франшизы, ограничения, исключения, территорию покрытия и т.д.), какие предлагаются варианты уменьшения стоимости страховки (увеличение франшизы, ограничение территории покрытия, ограничение страхового покрытия по ряду рисков, к примеру, выплата возмещения по стеклянным деталям). В любом случае это обеспечит Вам возможность выбрать лучшие условия страхования.

Правильный выбор страховой компании важен не только на первоначальном этапе, но и в последующем, если у Вас вдруг произойдет какое-либо страховое событие. К сожалению, имеет место прецеденты, когда страховая компания, являющаяся часть финансово-банковской группы и активно работающая с определенным банком, отказывает по каким-либо (надуманным) причинам клиенту в выплате страхового возмещения. Это понятно: ведь банк кредитует, страховая компания страхует. Какой смысл отдавать деньги? И даже, если страховая компания откажет Вам, то банк обязательно заставит Вас погасить кредит согласно условий кредитного договора. А проще говоря – это станет Вашей проблемой. Поверьте, это не просто придуманная фраза. Я общался с разными людьми, которые попадали в подобные ситуации, судились со страховыми компаниями и даже банками. Особо приятного в этом ничего нет, если учесть то, как работает наша судебная система.

Вкратце характеризуя рынок автокредитования в Украине на сегодняшний день, нужно отметить следующие тенденции.

Тенденция первая. Многие автосалоны перешли на схемы автокредитования для увеличения своих объемов продаж. Поэтому сегодня Вы сможете приобрести практически любой автомобиль в кредит или рассрочку.

Тенденция вторая. Хотя есть примеры, когда салон предлагает только определенный банк и страховую компанию, право выбора всегда остается за клиентом. Некоторые это поняли и стараются если не предложить выбор, то, по крайней мере, не ограничивать клиента в выборе банка и страховой компании. Это ведь логично: какая разница магазину, где клиент получит кредит и застрахует приобретенный автомобиль?!

Тенденция третья. Улучшились условия кредитования. Размер первоначального взноса по автомобилям иностранного производства снизился до 10%. Срок кредитования увеличился до 7 лет, а ставки кредитования в валюте и гривне устоялись на определенном уровне. К тому же, есть ряд примеров, когда банки наработывают с некоторыми салонами определенную схему взаимодействия, при этом ставка кредитования понижается.

Тенденция четвертая. Все больше страховых компаний начинает работать по программам автокредитования с банками и салонами. Негативным моментом является увеличение тарифов по страхованию автомобилей ввиду различных факторов. Также негативным аспектом есть то, что некоторые банки и страховые компании усложняют и затягивают процедуру урегулирования страховых случаев и выплаты страхового возмещения, что приводит к дополнительным затратам со стороны клиента.

Тенденция пятая. Общая негативная тенденция, характерная не только для данной сферы бизнеса, а для всей страны в целом, - рост цен и затрат на данную услугу.

Тенденция шестая. Положительным явлением становится осознанный выбор клиентами банка и страховой компании. Это в свою очередь вынуждает их предлагать клиенту альтернативные условия. Необходимо отметить и появление некоторой конкуренции, которая приводит опять же к либерализации условий автокредитования.

Общий совет: поменьше обращайтесь внимание на «сладкие» предложения. Побольше интересуйтесь условиями программ автокредитования и страхования автомобилей. Собирайте, читайте, анализируйте и выбирайте. Удачных Вам решений!