

РОЛЬ СТРАХОВАТЕЛЯ В УРЕГУЛИРОВАНИИ СТРАХОВЫХ СОБЫТИЙ В АВТОТРАНСПОРТНОМ СТРАХОВАНИИ

Ткаченко Наталия Владимировна, д. э. н., профессор, зав. кафедры финансов и кредита,
Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела
Национального банка Украины, tkachenko_n@list.ru

Аннотация: определена значимость и роль страхования автотранспортных средств. Сформулированы основные критерии, на которые должен обращать внимание страхователь с целью минимизации риска невыплаты страхового возмещения в автотранспортном страховании.

Ключевые слова: страхование, страхователь, автотранспортное страхование, авто –КАСКО, страховая выплата, франшиза.

Сегодня автомобильный транспорт – наиболее аварийный вид транспорта, который в 100 раз опаснее, чем авиационный, морской или железнодорожный, но в тоже время наиболее удобный и доступный. По данным ВОЗ на дорогах нашей планеты около 140 тыс. человек каждый день становятся жертвами ДТП, из которых более 3 тыс. человек погибают, а около 15 тыс. человек стано-

вятся инвалидами на всю жизнь [1, с. 4]. Так, на протяжении 2012 года в Украине произошло почти 15500 ДТП с пострадавшими, в которых погибло 2,4 тыс. человек, еще более 19 тыс. получили телесные повреждения [2, с. 32].

С ростом стоимости автопарка страны повысилась интенсивность дорожного движения и количество ДТП. Ежегодно происходит увеличение количества аварий на дорогах примерно на 20%, а травмированных и погибших в ДТП – на 25%. Возможность попасть в аварию в Украине в 5 раз выше, чем в западноевропейских странах. На путях Украины каждые 16 минут происходят ДТП, три четверти из которых происходят по вине водителей.

Опыт таких стран как Великобритания, Франция, Германия, Швеция, Финляндия и других показывает, что свой вклад в дело сокращения ДТП могут внести страховые компании путем замены компенсации ущерба, вызванного аварией, активной ролью в предотвращении ДТП и разработке навыков безопасного вождения. Такая смена парадигмы для страховщиков может быть экономически выгодной, поскольку инвестиции в профилактические программы могут существенно снизить количество страховых случаев и размер страховых выплат.

В современных рыночных условиях на украинском страховом рынке страхование автотранспортных средств (авто–КАСКО) начало активно формироваться лишь в последние годы, однако его развитие нельзя признать последовательным и динамичным. Это объясняется, прежде всего, как нестабильной социально–экономической ситуацией, так и следствием культурно – исторических традиций украинского общества. Отсюда понятно, что исключительную актуальность приобретают вопросы развития страхования автотранспортных средств, требующих научно–го осмысления и практического решения.

Страхование авто–КАСКО осуществляется в добровольном порядке и включает комплекс рисков, связанных непосредственно с автомобилем, и покрывает убытки, которые возникают в случае повреждения, полной гибели или утраты машины (целиком или отдельных ее деталей), аварии (столкновения, наезда и т.д.); пожара, самовозгорания; стихийного бедствия; похищения и повреждения при угоне; кражи деталей, битье стекол и других противоправных действий третьих лиц.

При этом большинство страховых компаний предоставляют клиентам право выбирать между полным КАСКО (содержит все указанные риски) и отдельными его программами (частичное КАСКО). Например, можно застраховать автомобиль не только на случай ДТП, но и от всех рисков, связанных со стихийными бедствиями. С риску «угон» дело несколько сложнее: если отдельная страховая компания и согласится застраховать автомобиль от такой чрезвычайной ситуации, то стоимость такого страхового защиты будет очень высокой, и франшиза будет немалая. Обычно страховщики предпочитают продавать этот риск в пакете с другими рисками.

Сегодня каждый страховщик стремится создать конкурентоспособные условия страхования, поскольку из года в год страховщиков, имеющих лицензии на страхование наземного транспорта, становится все больше, и они пытаются предложить как можно лучшие условия страхования.

Принцип свободного выбора страховщика действует для всех страхователей, поэтому каждый потенциальный клиент имеет право выбора страховой компании, условия страхования которой наиболее полно отвечают его потребностям.

В этом контексте необходимо уделять особое внимание вопросам надежности и истории выплат украинских страховщиков, а не заманчивым ценовым предложениям, а именно:

1) созданию эффективных партнерских отношений с финансово устойчивыми страховщиками. Деятельность страховых компаний была и остается рискованной, поэтому особую значимость приобретают вопросы рейтинговой оценки страховщиков. Рейтинги являются источниками информации о состоянии и развитии страховых компаний по определенным индикаторам, которые подтверждает эффективность управления компанией, особенно в условиях глобализации. Важным моментом, на который нужно обращать внимание при изучении рейтингов, – это уровень выплат. По данному показателю можно сделать вывод о реализации страховщиком своих гарантий. Относительно показателя «уровень выплат» необходимо учитывать количество страховых выплат, осуществленных юридическим и физическим лицам, а также среднюю сумму страховой выплаты. Также важным аспектом этого показателя является соотношение количества заявленных страховых случаев к количеству урегулированных течение отчетного периода. Анализ изменений упомянутого выше соотношение позволяет определить среднюю скорость и качество урегулирования конкретным страховщиком страховых случаев. Однако, необходимо учитывать, что значительные объемы выплат по обязательствам могут быть обусловлены ростом числа страховых случаев, что

также необходимо принимать во внимание при характеристике финансовой устойчивости страховой компании;

2) построению качественной политики управления рисками, в том числе через связь уровня финансовой устойчивости страховой компании с перестраховочными программами. Очевидно, что, во –первых, чем выше уставный капитал, тем ниже риск невыполнения финансовых обязательств, а, во –вторых, чем надежнее партнеры в перестраховании, тем основательной является политика управления рискованностью страховых операций;

3) наличие дополнительных сервисных услуг. В настоящее время среди ведущих страховых компаний ведется конкурентная борьба за предоставление своевременной помощи застрахованным по полису авто–КАСКО, а также за расширение набора дополнительных сервисных услуг при наступлении страхового случая. К таким услугам частности относятся, услуги эвакуатора, техническая помощь на дорогах (как правило, выезд бригады техпомощи к клиенту), вызов на место аварии такси и др.;

4) четкости, прозрачности, ясности правил и условий страхования. Страхователю необходимо обратить особое внимание на перечень страховых рисков, исключения из объема страховой ответственности, порядок действий при получении страхового возмещения и др. Заключая договор страхования необходимо четко определить со страховщиком условия хранения машины в ночное время суток (либо на охраняемой стоянке или в гараже, либо на стоянке, которая не охраняется).

Кроме того, необходимо отметить, во–первых, что низкие цены на автострахование несут в себе массу опасностей. Во–первых, они могут обернуться финансовыми проблемами или даже банкротством для страховщиков, которые не смогли грамотно выстроить резервную политику. В свое время банкротства страховых компаний в Польше, а затем и в России, были вызваны тем, что страховщики сформировали большие портфели автотранспортных рисков и не смогли обеспечить их резервами. В итоге, когда начались массовые выплаты, некоторые компании оказались неплатежеспособными. Во–вторых, низкие тарифы, как правило, предлагаются страховыми компаниями клиентам в «комплекте» с дополнительными ограничениями по выплатам, предусмотренным в договорах страхования. Речь идет в частности о высоком размере франшизы, завышенной шкале определения износа автомобиля, сложной процедуре урегулирования убытков. Такие приемы страховщиков помогают несколько скорректировать убыточность, однако для клиента страховой компании очень опасны.

Особое внимание необходимо уделять франшизе. Это не страшное слово, которым пугают страхователя или уменьшают ему сумму выплаты, а возможность для него самостоятельно корректировать стоимость полиса без снижения страховой защиты. Что такое «франшиза» и как она влияет на цену? Устанавливая франшизу в своем полисе, страхователь соглашается брать на себя часть расходов при наступлении страхового события. Если страхователем является владелец дорогого автомобиля, где каждая царапина выливается в тысячи гривен, или новичок –автолюбитель, то, конечно же, больше всего подойдет страховой полис КАСКО с нулевой франшизой. Безусловно, это самый дорогостоящий вариант полиса, но с ним страхователь будет избавлен от необходимости что –либо доплачивать после наступления страхового события. В других случаях франшиза – вполне оправданный инструмент для снижения цены. Например, разница в стоимости полиса с нулевой и полупроцентной франшизой – 20%. Слишком большой размер франшизы повлечет более серьезные личные расходы в случае наступления страхового случая. Наличие в договоре страхования минимальной франшизы не будет искушать автовладельца заявлять в качестве страхового случая каждую мелкую царапину. Если таких заявлений в течение года не будет, страховщик может сделать скидку 10% за каждый безубыточный год (не более 50%), когда автовладелец продлит страховку на следующий период.

Таким образом, практика свидетельствует, что урегулирование страховых событий с выплатой страхового возмещения – это двусторонний процесс, в котором, кроме страховых компаний, активную роль должен играть и страхователь. При заключении договора страхования авто –КАСКО страхователи обращают недостаточно внимания на исходные моменты. Как результат, они подвергаются значительному количеству рисков, которые предопределяются массой нюансов, незнание и непонимание которых приводит к конфликтам со страховщиками и потери собственных денег.

Список использованных источников:

1. Дорожно–транспортный травматизм: причины та наслідки // Страхова справа. – 2011. – №4. – С. 4–22.
2. Резніков В. Невтішна статистика / В. Резніков // Страхова справа. – 2012. – №3. – С. 32–33.

3. Страхова индустрия Украины: стратегия развития. – К.: Международная агенция «Бизон», 2008. – 448 с.
4. Страхування в Україні: Аналітичний звіт 2013. – Український науково –дослідний інститут «Права та економічних досліджень», 2014.
5. Толстенко О.Ю. Система страхування автомобільного транспорту в Україні: монографія / О.Ю. Толстенко. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2011. – 208 с.