Виталий Савельев,
руководитель отдела прямых продаж, компания «Реймерс Иншуранс»

Технология продаж автокаско с рассрочкой платежей

В последнее время на рынке получили распространение продажи полисов автокаско с рассрочкой платежей. В статье рассмотрены виды и технология продажи таких продуктов.

«Оживляющий» полис

В посткризисном периоде на рынке продолжало наблюдаться снижение покупательской способности, особенно в таких сегментах, как авто и имущественные виды страхования.
Поэтому страховщики с целью «оживления» продаж стали вводить дополнительные бонусы и скидки для своих клиентов. Особенно характерна такая ситуация для сегмента автокаско, где в последнее время стали распространенными продажи полисов в рассрочку, в том числе, с минимальным первым взносом и иными льготными условиями.
В результате ряд страховых компаний на рынке разработали це-

лые линейки продуктов автокаско в рассрочку, которые предусматривают – отсутствие переплаты за рассрочку платежей, отмену требования погасить оставшуюся стоимость полиса при наступлении страхового случая и т.д. Вопреки ожиданиям, оказалось, что такие продукты востребованы рынком и представляют интерес для самых разных групп страхователей.

Вопрос о том, почему продавать полис каско в рассрочку выгодно, я слышал от коллег по рынку неоднократно. В качестве ответа могу привести собственную статистику. Так, в компании, где я работаю, благодаря продажам такого продукта количество клиентов возросло примерно на 20%. Могу также сказать, что практика приобретения полиса автокаско с рассрочкой платежей общепринята во многих экономически развитых странах. И, несмотря на то, что в каждой стране ценовая политика страховщиков отличается, общая тенденция налицо – за страховой полис страхователь платит взносами. У нас же, в России, в добровольных видах страхования для физических лиц, таких как каско, имущество, ДМС и.т.п. принято оплачивать премию в полном объеме, и тому есть несколько важных, на мой взгляд, причин.

Первая причина, она же основная. Страховщик не готов выплатить страховое возмещение, если клиент не в полном объеме оплатил страховую премию, то есть, когда оплата по договору производится страхователем в рассрочку. Для страхователя данный пункт в договоре является сдерживающим, так как при наступлении страхового события (а никто ни знает, когда оно может произойти) он должен сразу оплатить всю оставшуюся страховую премию по договору, а это – незапланированные единовременные расходы, которые он должен быть готов понести в любое время. Именно этот факт побуждает страхователей вносить всю сумму страховой премии единовременно.

Вторая причина состоит в том, что сам продавец (страховщик, агент, брокер) не очень заинтересован, чтобы клиент разбивал страховую премию на части. Страховщику нужна вся сумма сразу – для дальнейшего инвестирования денежных средств; агент или брокер также хотят получить свое вознаграждение единовременно. По этой причине многие страховщики вводили дополнительный поправочный повышающий коэффициент, а брокеры и агенты неохотно предлагали клиентам данный вид оплаты договора страхования. И только с наступлением кризисного периода страховщики и продавцы стра-

ховых продуктов, желая хоть как-то «оживить» свой бизнес, обратились к продажам в рассрочку.
Сегодня практически все страховые компании предлагают купить полис автокаско в рассрочку, условия предоставления которой у большинства из них очень похожи.

В общих чертах схема покупки полиса каско в рассрочку, которая сейчас практикуется на рынке, довольно проста. Как правило, страховщик предлагает на выбор клиенту один из следующих вариантов:

- рассрочка на два платежа: 50% – первый взнос, 50% – второй взнос; сроком не более 6 месяцев
- рассрочка на три платежа: 40% – первый взнос, 30% – второй взнос и 30% – третий взнос
- рассрочка на четыре платежа: взнос по 25%, при этом интервал между платежами не должен превышать 3 месяцев.

Указанные варианты рассрочки можно назвать «классическими»: 99% страховых компаний предлагают купить полис в рассрочку именно на таких условиях.
При этом наиболее популярной принято считать схему, по которой 50% премии клиент оплачивает сразу, а следующие 50% – в течение 6 месяцев. Иногда встречаются также варианты, когда страховые компании делают программу с ежемесячной платой за полис каско, разбивая платежи на 12 месяцев.
Однако во всех этих программах, в том числе, в указанных «классических» вариантах, обязательным условием является оплата полной страховой премии при наступлении страхового случая. По-другому страховщики работать не соглашаются.

Собственный вариант: как это работает

На примере компании, в которой я работаю, могу рассказать, как полисы автокаско продаются в рассрочку у нас. Приняв во внимание факт, что страхователей смущает требование полной оплаты премии при наступлении страхового события, мы придумали собственную схему.
Так, в нашей программе продажи автокаско в рассрочку появляется дополнительный участник – банк (нашим партнером по этому про-

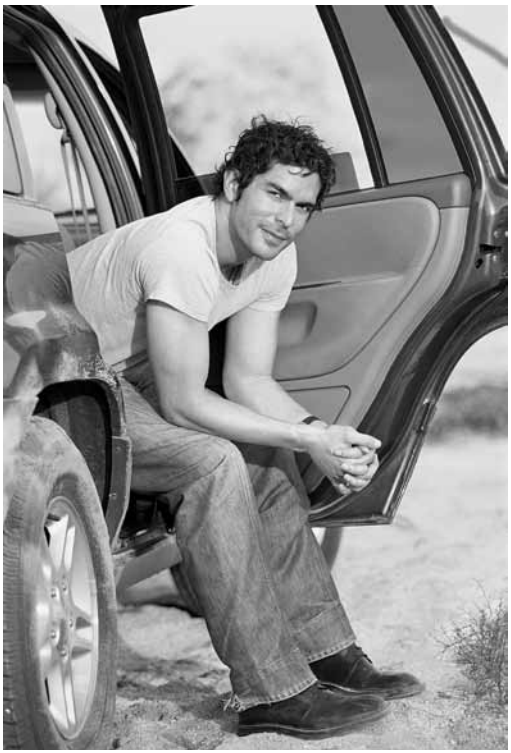
екту является «Московский кредитный банк»).

В общем виде схема продажи выглядит следующим образом. Клиент обращается в страховое агентство, то есть к нам. Агент готовит несколько предложений по страхованию от партнеров страховщиков (сегодня их у нас насчитывается 17). Клиент, в свою очередь, получив предложения от агента, делает выбор. Далее агент получает от клиента согласие и отправляет в банк анкету для рассмотрения кредитной заявки. При положительном ответе банка клиент приезжает в офис агента (принцип «одного окна») и оформляет все необходимые документы – полис каско и кредитный договор. При этом клиент оплачивает агенту минимальный первый взнос – 10% от стоимости полиса каско, а остальные 90% агенту переводит банк. После этого агент перечисляет в страховую компанию всю сумму согласно агентскому договору.

Такая схема рассрочки позволяет клиенту заплатить минимальный первый взнос в размере 10% от стоимости полиса, а оставшиеся 90% (на 10 взносов с помесячной оплатой) получить в рассрочку от банка. Итак, участниками нашей программы являются: агент (юридическое лицо), клиент (физическое лицо), страховщик (любой из списка партнеров) и банк (партнер программы). На первый взгляд, наша схема рассрочки может показаться более сложной, чем у страховых компаний, однако мы уже успели убедиться, что данный способ покупки привлекает страхователей. И это понятно — ведь отличительная особенность нашей программы в том, что клиенту не нужно оплачивать всю страховую премию при наступлении страхового события, так как страховщик за этот договор уже получил всю сумму.

Такую схему покупки в рассрочку мы назвали «Каско по цене ОСА-

ГО», так как первый и последующие взносы клиента примерно равны средней стоимости полиса ОСАГО. Важный момент. Скидка, которую предоставил агент (за счет своего агентского вознаграждения), покрывает все проценты, которые клиент должен заплатить банку за пользование кредитом по условиям кредитного договора. А мы, предоставляя скидку, получаем более лояльного клиента, который в свою очередь дает рекомендации своим друзьям и знакомым. Таким образом, увеличение объема продаж налицо!



Далее, на примере конкретной марки автомобиля, я хочу показать, как рассчитывается стоимость автокаско по нашей программе.

Итак, в наше страховое агентство обратился клиент с желанием приобрести полис каско для своего автомобиля Hyundai Solaris 2012 года выпуска. Цена авто составляет 467 тыс рублей, машина покупается в кредит в банке «N». К управлению автомобилем допущены два водителя (возраст/стаж – 24/2, 52/18). На машине установлена штатная сигнализация, ремонт производится у официального дилера.

Специалисты агентства предлагают на выбор клиенту несколько страховых компаний и два варианта оплаты: единовременную (100% оплата полиса единовременно) и в беспроцентную рассрочку на 10 месяцев (по нашей программе «Каско по цене ОСАГО»).

Цена полиса автокаско при единовременной оплате составляет:

- в страховой компании №1 – 45 000 рублей;
- в страховой компании №2 – 32 800 рублей;
- в страховой компании №3 – 66 000 рублей.

Клиент выбрал продукт страховой компании №1 за 45 000 рублей. Наша математика будет такой: цена полиса каско в страховой компании составляет 45 000 рублей.

Агентство делает скидку в размере 10% от стоимости полиса (это 4500 рублей), с учетом которой полис для клиента стоит 40 500 рублей. Клиент платит первый взнос в размере 10% цены полиса и равный 4050 рублей. Оставшуюся сумму, равную 36 450 рублей (90%), за клиента оплачивает банк.

Таким образом, получается следующая схема платежей:

- первый взнос = 4050 рублей;
- ежемесячные платежи клиента в банк = 4 050 рублей на протяжении 10 месяцев;
- итого, общая оплаченная клиентом сумма = 44 550 рублей: первый взнос = 4050 рублей плюс 40 500 рублей, оплаченные банку.

Из этого примера видно, что, покупая полис в рассрочку по нашей программе, клиент ничего не теряет и не переплачивает, покупая полис по цене, даже несколько меньшей, чем в страховой компании.

Можно, конечно, предположить, что появятся клиенты, которые захотят воспользоваться скидкой в 10% и купить полис за 40 500 рублей, единовременно заплатив всю сумму сразу. Однако сама идея программы состоит в том, чтобы наш клиент не платил все сумму сразу, а оплачивал ее в рассрочку, с комфортом для себя.

Нестрашная цена страховки

Из опыта продаж в нашем агентстве могу сказать, что в большинстве случаев основным критерием выбора страховой компании является конечная стоимость полиса. И клиент имеет в виду именно это, обращаясь с просьбой подобрать оптимально выгодный вариант страхования каско для своего автомобиля. Но, как правило, цены на хорошие предложения от ведущих страховщиков с интересными условиями (например, дополнительным сервисом для клиента), оказываются выше, чем у компаний «второго и третьего эшелона». Здесь как раз и становится востребованной про-

грамма приобретения в рассрочку, и часто бывает так, что клиент в рассрочку покупает полис более «именитой» компании, что лично мне кажется очень правильным.
С одной стороны, выбор страховщика по принципу самого дешевого продукта является не самым верным. А с другой стороны, нам, как продавцам, интереснее предложить клиенту сильные компании (часто – это пятерка крупнейших страховщиков), в надежности которых мы уверены.
Я знаю очень многих клиентов, которые готовы купить дороже, но качественный продукт, но при этом не готовы сразу внести за него всю сумму целиком. Вариант рассрочки с участием банка становится в таких случаях подходящим решением.

Говоря о таких продуктах в общем, хочу отметить, что, например, в Европе интеграция банков в сферу страховых услуг крайне высока. Там клиентам предлагается очень широкий спектр совместных продуктов банка и страховой компании. К сожалению, на российском рынке подобных программ еще очень немного, но я на 100% уверен, что за продажами страхования в рассрочку стоит большое будущее, ведь большинство экономически стабильных и развитых стран мира уже пришли к этому. При активном продвижении рассрочки доступность добровольных видов страхования увеличится в разы, что будет только способствовать дальнейшему развитию нашего страхового рынка.