

Наталія ТКАЧЕНКО

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ЗА ПРОГРАМОЮ “АВТО-КАСКО”**

---

*Виявлено чинники, які впливають на величину страхового тарифу за страховим продуктом “авто-КАСКО” та сформовано перелік основних вихідних положень, на які повинен звертати увагу страхувальник при придбанні відповідного страхового захисту.*

---

Зі зростанням кількості транспортних засобів в нашій країні підвищилася інтенсивність дорожнього руху та кількість ДТП. Щороку відбувається збільшення кількості аварій на дорогах приблизно на 20%, а травмованих і загиблих в ДТП – на 25%. Можливість потрапити в аварію в Україні у 5 разів вище, ніж в західноєвропейських країнах. На шляхах України кожні 16 хвилин трапляються ДТП, три чверті з яких – з вини водіїв [1, 358].

Досвід таких країн, як Великобританія, Франція, Німеччина, Швеція, Фінляндія та інших свідчить, що свій внесок у справу скорочення дорожньо-транспортних пригод можуть внести страхові компанії шляхом заміни компенсації збитку, спричиненого аварією, активною роллю в запобіганні ДТП та розробці навичок безпечного водіння. Така зміна парадигми для страховиків може бути економічно вигідною, оскільки інвестиції в профілактичні програми можуть істотно знизити кількість страхових випадків і розмір страхових виплат.

У науковій літературі дослідження питань щодо становлення та розвитку автомобільного страхування висвітлені в працях О. Залетова [1], О. Кнейслер [1], С. Осадця [9], Б. Сербіновського [7], В. Стецюка [1],

О. Толстенко [5], Т. Яворської [12], Я. Шумелди [11] та інших. Автори широко розглядають теоретико-методологічні засади автомобільного страхування, водночас до цього часу спостерігається значний дисбаланс між теоретичними напрацюваннями та реальним станом справ із реалізації згаданого страхового продукту. Саме тому особлива увага повинна бути приділена проблематиці функціонування та подальшого розвитку страхування автотранспортних засобів, зокрема з питань формування вартості страхового захисту за програмою “авто-КАСКО”.

Метою статті є виявлення чинників, які впливають на величину страхового тарифу за страховим продуктом “авто-КАСКО” та формуванню переліку основних вихідних положень, на які повинен звертати увагу страхувальник при придбанні відповідного страхового захисту.

Страхування “авто-КАСКО” здійснюється в добровільному порядку та охоплює комплекс ризиків і покриває збитки, які виникають у разі пошкодження, повної загибелі або втрати машини (цілком або окремих її деталей), аварії (зіткнення, наїзду тощо); пожежі, самозаймання; стихійного лиха; викрадення і пошкодження при викраденні; крадіжки деталей, биття скла та інших про-

типравних дій третіх осіб [2; 4; 6; 7]. При цьому більшість страхових компаній надають клієнтам право вибирати між повним КАСКО (містить усі зазначені ризики) і окремими його програмами (часткове КАСКО).

На українському страховому ринку, за інформацією страховиків, пріоритетними (в порядку спадання) при виборі страхової компанії для укладання договору страхування "авто-КАСКО" є такі критерії:

- вартість страхового полісу;
- якість обслуговування клієнтів;
- гарантії врегулювання страхового випадку;
- репутація страхової компанії.

Основоположними чинниками при визначенні вартості страхування за програмою "авто-КАСКО" є, насамперед, величина страхової суми і, відповідно, система страхової відповідальності [3; 5]. Загальний ліміт відповідальності страховика встановлюється за домовленістю сторін у розмірі: або ринкової вартості автомобіля на дату підписання договору, або балансової вартості з врахуванням зносу, або будь-якої іншої суми в рамках реальної вартості автомобіля.

Так, за системою повного страхування транспортного засобу в межах максималь-

но можливої страхової суми, страховик зобов'язаний відшкодувати збиток в повному обсязі (рис. 1), тобто:

$$W(Q) = Q, 0 < Q \leq C.$$

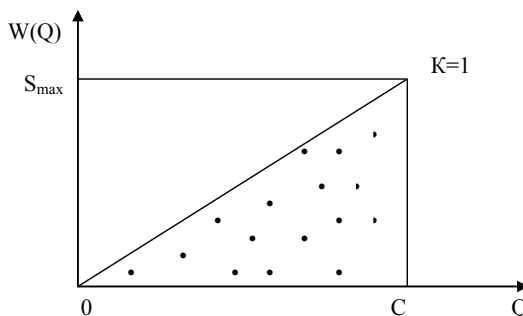
Множина всіх можливих розмірів збитку, який підлягає відшкодуванню, складає внутрішній вміст заштрихованого трикутника.

Якщо договір укладається за системою страхування за першим ризиком, то страховик зобов'язаний відшкодувати збиток у повному обсязі лише в тому випадку, якщо розмір збитку не перевищить страхову суму; якщо розмір збитку перевищує страхову суму, то страховик відшкодує збиток лише в межах страхової суми, тобто:

$$W(Q) = \begin{cases} Q, \text{ якщо } 0 \leq Q \leq S \\ S, \text{ якщо } S \leq Q \leq C. \end{cases}$$

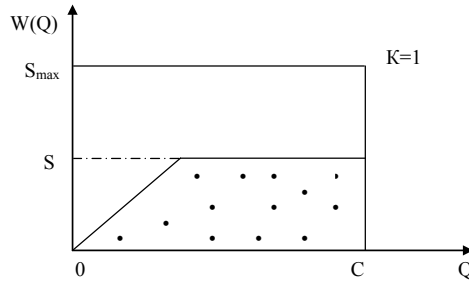
Графічна інтерпретація відшкодування збитку за даною системою відповідальності наведена на рис. 2. Множина всіх можливих розмірів збитку, який підлягає відшкодуванню, складає внутрішній вміст заштрихованої трапеції.

Відповідальність страховика може бути обмежена певним відсотком – так звана система пропорційної відповідальності, коли  $S < S_{max}$ . В даному випадку страхова



Примітка.  $C$  – страхова вартість застрахованого автомобіля;  $Q$  – розмір прямого збитку, який спричинений страховим випадком;  $S_{max}$  – максимальна страхова сума, на яку може бути застрахований автомобіль;  $W$  – величина страхового відшкодування, що виплачується страховиком за наслідками настання страхового випадку;  $K$  – коефіцієнт відшкодування збитку в результаті настання страхового випадку.

**Рис. 1. Графічна інтерпретація відшкодування збитку в разі страхування за повною вартістю майна**



Примітка.  $S$  – страхова вартість застрахованого автомобіля;  $Q$  – розмір прямого збитку, який спричинений страховим випадком;  $S_{max}$  – максимальна страхова сума, на яку може бути застрахований автомобіль;  $W$  – величина страхового відшкодування, що виплачується страховиком за наслідками настання страхового випадку;  $K$  – коефіцієнт відшкодування збитку в результаті настання страхового випадку.

**Рис. 2. Графічна інтерпретація відшкодування збитку в разі страхування за системою першого ризику**

компанія приймає на себе не весь ризик, а лише певну його частину і відповідно компенсується не вся сума збитку, а лише його частина, тобто:

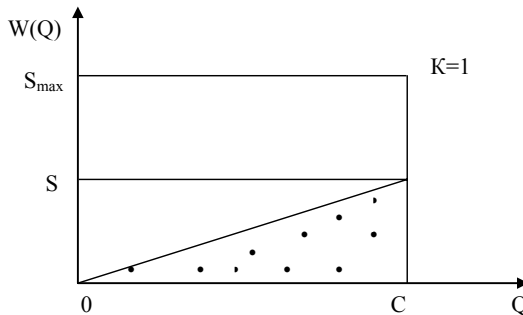
$$W(Q) = Q \cdot K = Q \cdot (S/S_{max}) < Q, 0 < Q \leq C.$$

Множина всіх можливих розмірів збитку, який підлягає відшкодуванню, складає внутрішній вміст заштрихованого трикутника (рис. 3).

Окрім того, на величину страхового тарифу впливають багато чинників, частину з яких потенційний страхувальник може визначити самостійно (табл. 1).

Чим вища величина франшизи, тим дешевша вартість страхового захисту, і навпаки. Більшість страхових компаній мають фіксований розмір франшизи, який коливається від 0,5% до 20% залежно від ризику, що страхується. Найвища межа передбачається для ризику “викрадення” автомобіля, що пов’язано із наміром убезпечити себе від шахрайства з боку клієнтів.

Як правило, питання ремонту транспортного засобу варто обумовлювати окремо. Багато компаній укладають договори про співпрацю з партнерськими СТО та рекомендують клієнтам саме у таких СТО



Примітка.  $S$  – страхова вартість застрахованого автомобіля;  $Q$  – розмір прямого збитку, який спричинений страховим випадком;  $S_{max}$  – максимальна страхова сума, на яку може бути застрахований автомобіль;  $W$  – величина страхового відшкодування, що виплачується страховиком за наслідками настання страхового випадку;  $K$  – коефіцієнт відшкодування збитку в результаті настання страхового випадку.

**Рис. 3. Графічна інтерпретація відшкодування збитку в разі страхування за системою пропорційної відповідальності**

**Чинники, які впливають на величину страхового тарифу за страховим продуктом “авто-КАСКО”**

Підвищують страховий тариф	Зменшують страховий тариф
<ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність страхових випадків упродовж попереднього страхового періоду;</li> <li>– незначний водійський стаж, як правило, до одного року;</li> <li>– вік водія – молодше 22 років або старше за 65 років;</li> <li>– нульова франшиза;</li> <li>– страхування “без врахування зносу”;</li> <li>– ремонт автомобіля на СТО, яка обрана клієнтом страхової компанії;</li> <li>– сплата страхового платежу в розстрочку;</li> <li>– додаткові послуги технічного асистансу;</li> <li>– марка автомобіля.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність страхових випадків упродовж попереднього страхового періоду;</li> <li>– значний водійський стаж, як правило, більше 10 років;</li> <li>– вік водія – більше 26 років;</li> <li>– наявність франшизи;</li> <li>– страхування “з врахуванням зносу”;</li> <li>– ремонт автомобіля на СТО, з яким страховик має партнерські стосунки;</li> <li>– одноразова сплата страхового платежу;</li> <li>– марка автомобіля.</li> </ul>

у разі необхідності проводити ремонт, відповідно надаючи великі знижки, що досить вигідно для власників вживаних автомобілів. Якщо страхувальники мають намір ремонтувати свої автомобілі в разі настання страхових випадків на фірмовій техстанції, то така позиція повинна бути прописана в договорі страхування окремим рядком, але звичайно ціна страховки в такому разі може підвищитися.

На особливу увагу заслуговують питання віку автомашин. Так, як правило, автомобілі старші 10 років на страхування не приймаються страховими компаніями (на відміну від страхування автоцивільної відповідальності, де вік машини значення не має). Що ж до транспортних засобів, вік яких менший за 10 років, то їх можуть застрахувати компанії і з урахуванням зносу, і без його урахування. В останньому випадку страхова компанія оплачує повну вартість нових деталей, однак і тариф зростатиме на певну суму. Розмір тарифних надбавок при цьому може коливатися залежно від віку і технічного стану автомобіля від 10% (для машин від 1 року) до 50–60% (для автомобілів віком 5–7 років).

Залежить ціна і від кількості транспортних засобів, що страхуються. Так, страхувальники-юридичні особи, у розпорядженні яких знаходяться автопарки, мають незрів-

нянні переваги перед фізособами, за рахунок страхування всіх автомобілів, знижки становлять від 10 до 40%.

Значно впливає на тариф і кількість осіб, допущених до володіння транспортним засобом, а також їхній водійський стаж (зрозуміло, що новачкам страховка коштуватиме дорожче).

Стандартний строк дії страхового полісу “авто-КАСКО” становить один рік, але за бажанням клієнта автомобіль може бути застрахований на строк від 15 днів до 11 місяців, що відобразиться на вартості страхового захисту. Якщо клієнт продовжує договір страхування, то страховик, як правило, застосовує систему “бонус-малус”, яка надає можливість страхувальникам отримати знижку до страхового тарифу на наступний строк дії договору страхування. Величина знижки може сягати 50%. При цьому страховик надає пільги навіть у тих випадках, якщо його клієнт зазнав збитків (але не із власної вини), якщо страхувальник змінив марку автомобіля, а також якщо страхувальник мав пільги при страхуванні транспортних ризиків в інших компаніях. При цьому, якщо страхувальник-автовласник мав збитки, то тариф може бути збільшений (надбавка може сягати 30% і навіть 50%).

В сучасних умовах страховики намагаються знайти способи активізації колись лідируючого за зборами страхових премій

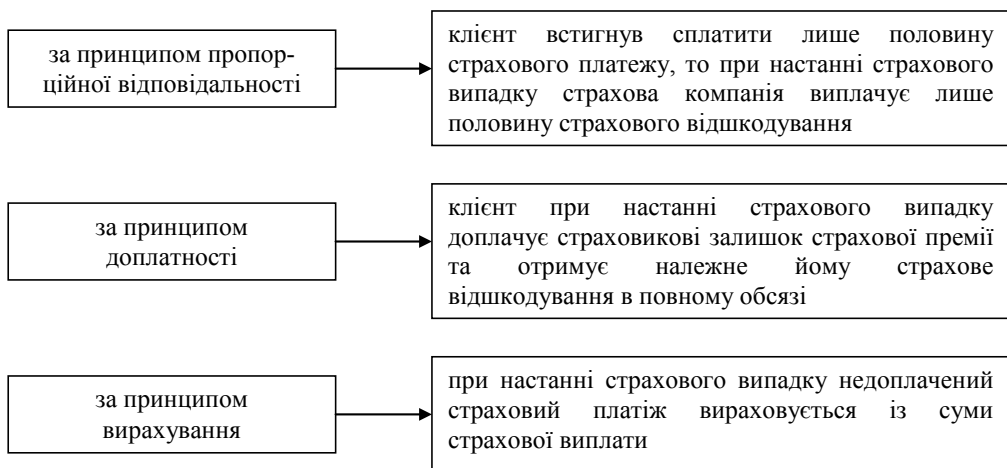
ринку “авто-КАСКО”. Навряд чи слід очікувати, що за бажання залучити клієнтів, страхові компанії почнуть масово зменшувати вартість страхування. Середній страховий тариф за договорами “авто-КАСКО” становить 6–7,5% залежно від програми страхування, хоча звичайно можна застрахувати автомобіль і дешевше, але в такому разі в полісі буде прописано низку обмежень.

Клієнти в основному концентрують свою увагу на обов’язковому “моторному страхуванні” – страхуванні цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. Логіка проста: поліси обов’язкові для всіх автовласників, розміри відповідальності страховиків підвищені, і у випадку ДТП постраждала сторона отримує компенсацію. Звичайно, мало хто вбачає себе в ролі винуватця ДТП, який не в змозі відремонтувати власний автомобіль. Рідко замислюються потенційні страхувальники і про ризик викрадення автомобіля. Як правило, клієнти які придбали автомобілі за власні кошти, тобто без використання кредитних програм, погоджуються страхувати його за цією програмою лише впродовж першого року, однак надалі продовжувати договір страхування бажання вже не

мають (особливо, якщо впродовж першого року не було страхових випадків і, відповідно, виплат з боку страхових компаній).

Тому за таких умов ведеться боротьба за клієнтів. Розуміючи складність ситуації, страховики йдуть на поступки для клієнтів. Зокрема, вони починають пропонувати клієнтам розстрочку страхового платежу навіть у тому випадку, якщо це не було передбачено договором страхування. Окремі страховики пропонують кілька варіантів розстрочки (рис. 4).

Для залучення клієнтів, які мають в своєму розпорядженні автомобілі, які вже були у використанні, деякі страхові компанії готові приймати їх на захист із опцією “без урахування зносу” на деталі, що підлягають заміні в результаті ДТП. Але зазвичай за таких умов за кожний рік експлуатації автомобіля така опція надає 7–8% надбавки до базового тарифу КАСКО. Це пояснюється тим, що автомобіль щорічно втрачає у вартості, а компанія несе відповідальність за відновлювальним ремонтом в такому ж ступені, що й і за новим автомобілем. В результаті підвищиться вартість КАСКО, хоча в грошовому еквіваленті така страховка обійдеться



**Рис. 4. Основні варіанти розстрочки страхового платежу, пропоновані українськими страховими компаніями**

водію дешевше, оскільки ціна на автомобіль постійно знижується.

Для залучення нових клієнтів, багато страховиків намагаються “візуально” знизити тарифи: в правилах і умовах страхування з’являються скриті або явні обмеження, підвищуються франшизи. Наприклад, страхування обмеженого переліку ризиків із усіченими лімітами або з певними обмеженнями в частині страхових відшкодувань. Одним із “бюджетних” прикладів може стати так зване страхування “за першим страховим випадком”. Ціна такого полісу буде значно нижче вартості повноцінного КАСКО. Однак клієнт буде мати право лише один раз звернутися до страховика за виплатою. Очевидно, що в такому випадку страховальник віддасть перевагу самостійній оплаті ремонту незначних пошкоджень автомобіля, залишаючи страховий поліс для застосування у випадку серйозного ДТП або крадіжки.

Варто відмітити, що “авто-КАСКО”, як правило, не розповсюджується на додаткове обладнання, тобто на те, що не входило до заводської комплектації. Виключення можливе лише для передбачених комплектацією опцій. Наприклад, на автомобіль передбачена установка протитуманних фар, які страховальник відразу ж і придбав у офіційного дилера.

Ще одна тенденція сучасного ринку добровільного страхування автотранспортних засобів, яка спрямована на зниження вартості полісів – це зростання продажів страхових полісів на 3–4 місяці та страховок з частковою оплатою премії. Зрозуміло, що короткострокові поліси особливо актуальні в зимовий період, що пояснюється наявністю складних погодних умов, неоперативної роботи комунальних служб, незадовільним станом доріг та ін. До того ж короткостроковий поліс буде дешевшим порівняно із річним приблизно на 50–60%.

В якості прикладу страхування з частковою оплатою премії можна навести поліс КАСКО 3/4, за яким пропонується оплата клієнтом перших 9 місяців дії страховки, а якщо клієнт за цей час не потрапив у ДТП, то йому продовжується строк дії полісу ще на три місяці; поліс КАСКО 1/2 дозволяє страховальнику сплатити половину вартості полісу (від річної вартості) і у випадку повного знищення транспортного засобу отримати відшкодування вартості автомобіля без необхідності доплачувати повну вартість полісу тощо.

Разом з тим страховики почали змінювати умови страхування таким чином, щоби отримувати від клієнтів страхові премії дозволяли повністю виконувати зобов’язання за укладеними договорами страхування. Такими змінами умов можуть бути: додаткові франшизи, наприклад, за умови вини страховальника в ДТП; підвищення тарифів; звуження страхового покриття за рахунок зменшення кількості застрахованих ризиків; додаткові застереження щодо порушення правил дорожнього руху, аж до можливості відмови у виплаті; обмеження кількості виплат за одним договором; вимоги обов’язкового оформлення пошкоджень із додаванням довідок ДАІ тощо.

Втім, не лише страховики виявилися розбірливими у питаннях автострахування. Сучасні клієнти все частіше намагаються обирати найбільш вигідні умови, не бажаючи платити за перший запропонований варіант страхового договору.

Підсумовуючи вищезазначене, можемо зробити висновки, що клієнти в Україні вже почали приділяти більше уваги надійності та історії виплат страховиків, а не заманливим ціновим пропозиціям. Як відомо, низькі ціни на автострахування ховають у собі багато небезпек. По-перше, вони можуть обернутися фінансовими проблемами або навіть банкрутством для страховиків, які не змогли грамотно вибудувати резервну політику. В свій

час банкрутства страхових компаній у Польщі, а потім і в Росії, були спричинені тим, що страховики сформували великі портфелі автотранспортних ризиків і не змогли забезпечити їх резервами. У підсумку, коли почалися масові виплати, деякі компанії виявилися неплатоспроможними. При виникненні фінансових проблем відновити платоспроможність демпінгуючим компаніям буває важко навіть із врахуванням перестраховування своїх ризиків. Такі демпінгуючі компанії, як правило, перестраховують ризики ще за більш низькими тарифами. При цьому зрозуміло, що професійний перестраховик, розуміючи всі наслідки демпінгу, буде працювати лише за ринковими тарифами, оскільки приймати ризики під низькі тарифи означає приймати на себе збитки в майбутньому.

По-друге, низькі тарифи, як правило, пропонують страхові компанії клієнтам в "комплекті" з додатковими обмеженнями за виплатами, передбаченими в договорах страхування. Йдеться про високий розмір франшизи, завищену шкалу визначення зносу автомобіля, заплутану та складну процедуру врегулювання збитків. Такі прийоми страховиків допомагають дещо корегувати збитковість, однак для клієнта страхової компанії є дуже небезпечними.

Такий стан справ формує рівень довіри до страхових компаній, який сьогодні є дуже низьким. Всім автовласникам-страхувальникам відомі випадки відсутності оперативності страховиків під час виплати відшкодування. Водночас, практика свідчить, що врегулювання страхових подій з виплатою страхового відшкодування – це двосторонній процес, в якому, крім страхових компаній, активну роль повинен відігравати і страхувальник. При укладанні договору страхування "авто-КАСКО" страхувальники звертають недостатньо уваги на вихідні моменти. Як результат, страхувальники наражаються на значну кількість ризиків, що

зумовлені масою нюансів, незнання та нерозуміння яких призводить до конфліктів із страховиками та втрати власних грошей.

Отже, в разі придбання страхового захисту за програмою "авто-КАСКО" страхувальникам слід приділяти значну увагу питанням вибору страховика і формування вартості страхування, а саме:

1) створення ефективних партнерських відносин з фінансово стійкими страховиками. Діяльність страхових компаній була і залишається ризиковою, тому особливої актуальності набувають питання рейтингового оцінювання страховиків. Рейтинги є джерелами інформації про стан і розвиток страхових компаній за певним індикатором, який підтверджує ефективність управління компанією, особливо в умовах глобалізації.

Важливим моментом, на який потрібно звертати увагу при вивченні рейтингів, – це рівень виплат. За даним показником можна зробити висновок про реалізацію страховиком своїх гарантій. Стосовно показника "рівень виплат" необхідно враховувати кількість страхових виплат, здійснених юридичним і фізичним особам, а також середню суму страхової виплати. Також важливим аспектом цього показника є співвідношення кількості заявлених страхових випадків до кількості врегульованих упродовж звітного періоду. Аналіз динаміки змін згаданого вище співвідношення дає змогу визначити середню швидкість та якість врегулювання конкретним страховиком страхових випадків. Однак необхідно зважати на те, що значні обсяги виплат за зобов'язаннями можуть зумовлюватися зростанням кількості страхових випадків, що також необхідно враховувати при характеристиці фінансової стійкості страхової компанії;

2) вироблення якісної політики управління ризиками, зокрема через зв'язок рівня фінансової стійкості страхової компанії та перестраховальними програмами. Зрозуміло, що, по-перше, чим вищий статутний капітал,

тим нижчий ризик невиконання фінансових зобов'язань, по-друге, чим надійніші перестрахові партнери, які здійснюють діяльність із формування страховою компанією-перестраховиком за рахунок внесків страхових компаній-перестраховувальників власного страхового фонду для наступних виплат страхового відшкодування у зв'язку з оплаченими збитками на підставі укладених договорів прямого страхування, тим ґрунтовнішою є політика управління ризиковістю страхових операцій;

3) наявність додаткових сервісних послуг. Провідні страхові компанії ведуть конкурентну боротьбу за своєчасну допомогу застрахованим за полісом "авто-КАСКО", а також за розширення набору додаткових сервісних послуг при настанні страхового випадку. До таких послуг зокрема належать послуги евакуатора, технічна допомога на дорогах (як правило, виїзд бригади техдопомоги до клієнта), виклик на місце аварії таксі та ін.;

4) чіткість, прозорість та зрозумілість правил і умов страхування. Страхувальнику необхідно звернути особливу увагу на перелік страхових ризиків, виключення із обсягу страхової відповідальності, порядок дій при отриманні страхового відшкодування тощо. Укладаючи договір страхування, необхідно чітко визначити зі страховою компанією місце зберігання машини у нічний час доби (чи на стоянці, що охороняється, чи в гаражі, чи на стоянці, яка не охороняється).

У всіх договорах, які укладає страхова компанія, обов'язково передбачається перелік випадків, за наслідками настання яких страховик може відмовити у виплаті страхового відшкодування. До них, зокрема, належать: порушення правил дорожнього руху, несправність транспортного засобу, керування транспортним засобом у стані алкогольного, наркотичного чи токсичного сп'яніння тощо. Для застрахованого існують й інші несподіванки, наприклад, коли відмова у виплаті обумовлюється на-

явністю психічних порушень або тяжких нервових розладів, епілептичного припадку, інсульту або інфаркту в особи, яка керувала транспортним засобом та ін.

В умовах високої конкуренції на українському страховому ринку страховики, прагнучи здобути лідерські позиції, використовують різноманітні варіанти взаємовідносин у процесі ведення переговорів при укладанні договору страхування "авто-КАСКО". Для підвищення рівня страхової культури страховики повинні завжди пояснювати переваги та ризики різних варіантів страхового покриття та надавати страхувальнику право вибору.

### Література

1. *Автомобільне страхування в системі безпеки дорожнього руху: Моногр.* / О. М. Залетов, О. В. Кнейслер, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко та ін.; наук. ред. та кер. авт. канд. екон. наук О. М. Залетов. – К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2012. – 508 с.
2. *Сербиновский Б. Ю., Гарькуша В. Н. Страховое дело: Учеб. пособие для вузов.* – 6-е изд-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 476 с.
3. *Страховая индустрия Украины: стратегия развития.* – К.: Международная агенция "Бизон", 2008. – 448 с.
4. *Страховання: Підручник / Кер. авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець.* – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
5. *Толстенко О. Ю. Система страхування автомобільного транспорту в Україні: Монографія.* – Тернопіль: Підручники і посібники, 2011. – 208 с.
6. *Шумелда Я. Страховання: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей.* – Тернопіль: Джура, 2004. – 280 с.
7. *Яворська Т. В. Страхові послуги: Навч. посібник.* – К.: Знання, 2008. – 350 с.