

В 2021 году российские водители начали массово получать скидки на полисы ОСАГО. Этому способствовала индивидуализация системы тарифообразования обязательной «автогражданки», которая заработала в полную силу во второй половине 2020 года, после вступления в силу поправок к закону об ОСАГО 24 августа. По данным Российского Союза Автостраховщиков (РСА) в первом полугодии текущего года сразу 94,1% автовладельцев получили скидку на полисы от 5% и более по системе «бонус-малус». Это на 3,3 млн водителей больше, чем годом ранее.

Целых 64,9% водителей или 16,3 млн страхователей получили в первом полугодии 2021 года скидку 20% на полис по коэффициенту «бонус-малус», что на 3,6 млн человек больше в сравнении с аналогичными периодом прошлого года. Максимальную скидку 50% за рассматриваемый период получили 29% водителей, что на 1,4 млн человек больше показателя 2020 года. Реформа индивидуализации тарифообразования обязательной «автогражданки» выполнила свою важную функцию: простимулировала водителей ездить безаварийно и поэтому так много автовладельцев получили скидку за безаварийное вождение.

Главный редактор и ведущий «Радио Автодор» Антон Чуйкин уверен, что скидки на ОСАГО, которые согласно статистике РСА получило действительно много водителей, конечно приятный момент, но далеко не главный повод для радости у российских водителей.

«Главным мне кажется то, что полисы ОСАГО фактически не дорожают с начала 2019 года, хотя цены на большинство продуктов, причем не только продовольственных, активно растут. Например, согласно информации РСА средняя премия за январь-июль 2021 года составила 5 562 рубля, а в аналогичном периоде прошлого года равнялась 5 514 рублей, то есть разброс минимален», — подчеркнул эксперт.

Ещё одним новшеством 2020 года, помогающим автомобилистам экономить при заключении страховых договоров обязательной «автогражданки», стало разрешение продавать и покупать ОСАГО через маркетплейсы. Данное изменение в правилах

покупки страховых полисов является одним из шагов в рамках поэтапной цифровизации рынка автострахования. Благодаря этому автовладельцы получили возможность быстро сравнивать собранные в одном месте многочисленные предложения от разных страховщиков и выбирать наиболее актуальные. По мнению Антона Чуйкина такой способ приобретения ОСАГО наиболее подходит молодым водителям, которые лишь недавно получили права и не имеют большого страхового стажа.

«Если же автомобилист много лет подряд страхует автомобиль в одной и той же компании, является надежным страхователем, который аккуратно ведет себя за рулем и не становится виновником аварий, я бы не рекомендовал бежать сломя голову в другую компанию. Хорошие страховщики дорожат своими клиентами и зачастую предлагают постоянным страхователям максимально выгодные условия, которые становятся интереснее с каждым годом», — отметил Антон Чуйкин, — «Некоторые автовладельцы не просто из года в год страхуются в определенной компании, но и предпочитают обращаться за данной услугой к одному и тому же страховому агенту, готовому предоставить лояльные условия, чтоб сохранить интерес потребителя на фоне возрастающей конкуренции за страхователей. Несомненно, цифровизация отрасли и появление маркетплейсов, внесли свои коррективы во взаимоотношения страховых компаний и их клиентов, но многие граждане не зря предпочитают постоянство и простое человеческое общение, когда можно напрямую сразу уточнить все возможные вопросы, и даже в процессе, если компания предложит, решиться на более актуальные условия страхования о которых вы сами возможно и не подумали бы».

Проект «ОСАГО: общественная экспертиза» напоминает, что сейчас законодатели, Центробанк и РСА обсуждают необходимость проведения следующего этапа индивидуализации рынка ОСАГО, направленного уже на работу с наполнением страховых полисов.

Википедия страхования