

Перегорела лампочка? В суд!

Новый закон о защите прав потребителей с 11 декабря 2007 года стал нарушать права автодилеров. Теперь покупатель в течение 15 дней после приобретения автомобиля имеет полное право вернуть его, потребовать новое авто или даже деньги, если он обнаружил в машине какие-то недостатки. Теоретически мы и раньше могли так сделать, однако для этого нужно было доказывать, что поломка является существенной и не позволяет нормально эксплуатировать транспортное средство. И все требования заканчивались ничем, продавец осуществлял лишь гарантийный ремонт.

Новые поправки в закон способны серьезно уронить прибыли автодилеров. Проданный автомобиль теряет в цене 10-20% сразу же после регистрации в ГИБДД, а маржа дилера составляет в среднем 7% от розничной цены.

Естественно, автодилеры в этом не заинтересованы, так же как страховщики и банки. По мнению экспертов, дилеры будут искать уловки в законе, чтобы недобросовестные клиенты не смогли воспользоваться ситуацией и, например, вернуть автомобиль только лишь потому, что у него перегорела лампочка. Вот с такими людьми у дилеров и будут возникать проблемы, решения по которым чаще всего будет выносить суд.

К сближению интересов

В России, по разным оценкам, от 30% до 50% автомобилей приобретается в кредит. По предварительным прогнозам аналитического агентства «Автостат», из проданных в России в 2007 году 2,782 млн автомашин на общую сумму в \$53,4 млрд – около \$14-25 млрд составили заемные средства. Каждый кредитный автомобиль по требованию банка получает автомобиль-

ную страховку КАСКО и по требованию государства – ОСАГО. А это около \$0,9-1,4 млрд сборов страхового рынка в моторный портфель. Но дальнейшему развитию рынка препятствует круг проблем. Так, при покупке авто в кредит потребитель может столкнуться со многими подводными камнями, а зачастую и обычными «разводками». Такая ситуация влечет за собой неприятные последствия – страховое мошенничество, а также невозврат кредитов. По словам председателя петербургского и ленинградского областного отделения Всероссийского общества автомобилистов Дмитрия Трояна, кредитные учреждения должны быть лояльнее и работать со страховщиками в тесном взаимодействии, а также продумать, как сблизить свои интересы и интересы потребителей.

Существует и ряд других проблем, тормозящих развитие автомобильного сектора: высочайшие ввозные пошлины на любые автомобили иностранного производства; высокие тарифы при кредитовании; отсутствие массовости в КАСКО; серьезная убыточность по автострахованию по сравнению с европейскими показателями. Одним из серьезных недостатков рынка является и сомнительная аккредитация в отношении «банк – страховые компании», критерии отбора которых не всегда понятны участникам рынка.

Когда все прозрачно

Автолизинг сегодня является наиболее привлекательным направлением бизнеса. Он более ликвиден и, следовательно, менее рискован. При этом рынок автолизинга в России еще только развивается – в 2005 году в России были переданы в лизинг 32 тыс. легковых автомобилей; для сравнения – в Германии 790 тыс. машин, в Англии – 322 тыс., во Франции 320 тыс. и т. д. Таким образом, база для

роста отечественного лизинга легковых автомобилей еще более чем велика.

На сегодняшний день 92% лизинговых компаний страхуют предмет лизинга; 30% лизинговых компаний сотрудничают с 1-3 страховыми компаниями, 38% лизинговых компаний сотрудничают с 4-5 страховыми компаниями; 70% лизинговых компаний готовы рассматривать новые или альтернативные предложения по сотрудничеству со стороны страховых компаний; 42% лизинговых компаний являются страхователями по страхованию предмета лизинга, и, соответственно, 58% лизинговых компаний предпочитают, чтобы страхователем являлся лизингополучатель.

Преимущества лизинга как для лизингодателя (безопасность сделки и согласованность расходов), так и для продавца имущества (снятие

рисков неплатежей, средство эффективной рекламы, установление обратной связи) существенны. Впрочем, страховым компаниям также есть над чем работать, ведь страхование обеспечивает непрерывность воспроизводства в области лизинговой деятельности, компенсирует потери всех участников лизинговой сделки. При этом серьезные и особенно долгосрочные сделки страховщикам необязательно брать на защиту полностью. Председатель комитета по страхованию Северо-Западной лизинговой ассоциации Виталий Батов отметил, что плюсы в страховании заключаются в том, что риск не избегаются (то есть сделка состоится), не перекадывается и не делится с другим участником, нет необходимости в отдельном резервировании средств.

Shadursky Promotion

реклама

Лицензия ФССН сер. П № 367077 от 26.11.2007
Лицензия ФССН сер. С № 367077 от 29.11.2007



**СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

39 видов страхования

**ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
АГЕНТОВ**

Филиал ООО «СК «Арбат»
191119, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, дом 82, лит Ч
тел. (812) 363-4848, тел./факс. (812) 363-4863