

К концу прошлого года автомобильный рынок начал восстанавливаться после продолжительного спада – к такому выводу пришли аналитики Страхового Дома ВСК и ГК АвтоСпецЦентр. Так, на третий квартал пришлось 28% от общего объема продаж каско в 2022 году, а в первые два месяца 2023 года число оформленных полисов добровольного автострахования превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 5%. При этом, для россиян по-прежнему важна комплектация автомобиля – в среднем 49% автовладельцев готовы доплачивать за дополнительные опции, а 60% – предпочтут подождать желаемый автомобиль, чем покупать вариант в наличии.

Согласно опросу, проведенному ГК АвтоСпецЦентр среди своих клиентов, при выборе авто россияне в первую очередь обращают внимание на комплектацию – 66% женщин и 56% мужчин считают этот критерий более важным, чем класс автомобиля. При этом, мужчины в большей степени готовы платить за дополнительные функции (53% респондентов против 45% среди женщин), а женщины наоборот — чаще предпочитают автомобиль в более богатой комплектации по сравнению с лишними расходами на дополнительные опции (23% респондентов против 19% среди мужчин).

В среднем, большинство россиян готовы платить за дополнительные опции не более 100 тыс. рублей – об этом заявили 64% опрошенных. Еще 27% согласны на доплату в диапазоне 100-300 тыс. рублей, только 9% респондентов могут потратить на дооснащение авто 300-500 тыс. рублей.

Еще одной строкой расходов, на которой россияне отказываются экономить, является страхование. По данным аналитиков ВСК, во втором полугодии 2022 года спрос на каско вырос на 10% по сравнению с первым полугодием. Для сопоставления, продажи новых авто за тот же период, по данным АЕБ, наоборот, снижались[1]. Аналогичная динамика наблюдается и в 2023 году – число оформленных полисов каско в январе-феврале по данным ВСК увеличилось на 5% в сравнении с 2022 годом. При этом продажи авто за тот же период сократились почти в три раза[2]. В то же время, все больше россиян – 42% – отдают предпочтение страховым программам с ограниченным перечнем рисков, позволяющим сэкономить до 20% от стоимости полиса.

По статистике ВСК самыми востребованными в России марками авто остаются KIA (12% от общего числа оформленных полисов каско в ВСК), HYUNDAI (10%), АвтоВАЗ (9%) и TOYOTA (8,8%). По данным АвтоСпецЦентра, основным трендом последнего года является стремительный рост спроса на китайские авто.

«В последний год автомобильный рынок трансформируется – мы видим, как постепенно восстанавливаются продажи, меняется структура спроса. Согласно аналитике, автомобили китайских брендов заняли 36% российского рынка, при этом еще два года назад их доля не превышала 9%[3]. Самыми востребованными брендами являются Chery, EXEED, Haval, Geely и Changan. Сейчас основной объем продаж приходится на 5-6 ключевых марок, но их перечень постоянно растет. Например, в марте мы начали продажи седана Kaiyi E5, став первым официальным дилером бренда в России», — отмечает генеральный директор ГК АвтоСпецЦентр Андрей Терлюкевич

«Сейчас можно смело говорить о том, что автомобильный сектор сумел приспособиться к нынешним экономическим реалиям. По итогам 2022 года прирост сборов по каско был зафиксирован на уровне 7,6%. По оценке ЦБ, этому способствовала гибкость продуктовой и ценовой политики страховых компаний[4]. Классические страховые программы востребованы у 36% наших клиентов, однако многие автомобилисты предпочитают мини-каска полному отсутствию страховки. Более «бюджетный» вариант полиса обеспечивает защиту от крупных финансовых рисков – полной гибели авто, его хищения или ДТП по вине третьих лиц», — отмечает Дмитрий Вишняков, руководитель центра управления страховым портфелем по каско Страхового Дома ВСК.

***Википедия страхования***