

## Латвийцы экономят на ОСТА и выбирают самый дешевый вариант

Портал сравнения цен на услуги Gudriem.lv при помощи онлайн-опроса, в котором приняли участие 1139 человек, выяснил, что для 80% респондентов определяющим фактором в выборе страховки ОСТА является самая низкая цена. При этом, согласно опросу Gudriem.lv, проведенному совместно с порталом draugiem.lv, самый распространенный способ покупки ОСТА – через сайты страховых компаний. Оба исследования подтверждают, что латвийские автоводители используют все возможности для экономии на покупке полиса обязательного страхования.

Подавляющее число респондентов (78%) главным и единственным фактором считают стоимость страхового полиса, определив ее так: «чем дешевле, тем лучше». Для 7% опрошенных важна репутация страховой компании, а 4% признались, что лояльны своей страховой компании и покупают полис в одном и том же месте. Еще 4% хотят, чтобы в полис были включены дополнительные бонусы, а 5% важен уровень обслуживания и отношение к клиенту.

Комментируя результаты опросов, представители страховых компаний Латвии признали, что полисы ОСТА из всех страховых продуктов является самым чувствительным на изменение цен. По словам руководителя управления продуктом ОСТА If Агриса Авы, собственные исследования If подтверждают тенденцию о выборе водителями самого дешевого предложения полисов. «Четверо из пяти клиентов при покупке оценивают только стоимость страховки, -- говорит эксперт. – И если цена меняется, то именно этот фактор влияет на объемы продаж, которые резко растут или падают. И все же те оставшиеся 20% респондентов, для которых помимо цены важна репутация страховщика и уровень сервиса – это хоть и низкий показатель, но все же неплохой для нашей экономической ситуации».

Согласны с этими выводами и эксперты компании BALTA. «Если человек покупает полис для страхования имущества или от несчастных случаев, то главным критерием для него становится не цена, а предыдущий опыт со страховой компаний, -- говорит представитель BALTA Кристине Мартинсоне. – В отношении ОСТА пока ситуация другая. Поскольку объем подписанных премий по ОСТА в прошлом году по сравнению с 2009 годом упал на 33%, из-за этого конкуренция между продавцами полисов достигла высшей точки. Клиенты привыкли, что цена на полисы постоянно снижалась, поэтому вопрос выбора самой дешевой ОСТА еще на какое-то время останется актуальным».

Директор департамента страхования транспортных средств и регулирования убытков ERGO Лилита Линде советует при покупке ОСТА оценивать не только стоимость полиса, но и дополнительные бонусы, такие как страхование от несчастных случаев или возможность оформить возмещение у своей страховой компании вне зависимости от того, кто виновен в аварии. Кроме того, не стоит пренебрегать такими вещами, как стабильность и репутация страховой компании, круглосуточный сервис и отношение к клиенту. В итоге это поможет сэкономить деньги, если вдруг случится авария и водителю придется оформлять возмещение потерь.

Каким образом латвийцы покупают полисы ОСТА? Этой теме посвящен опрос Gudriem.lv, проведенный совместно с социальным порталом draugiem.lv, в котором приняли участие 46 965 человек. Опрос показал, что чаще всего – в 20% случаев -- ОСТА латвийцы покупают через сайты страховых компаний. Чуть меньше водителей приобретают страховку в офисах страховых компаний и с помощью портала сравнения цен на полисы ОСТА Gudriem.lv. Замыкает список покупка страховок на заправочных станциях и через сайты страховых посредников.

«То, что люди покупают полисы через сайты страховых компаний и через систему поиска лучшего варианта ОСТА от Gudriem.lv еще раз доказывает, что жители настроены экономить и поэтому ищут самые выгодные предложения, -- считает Агрис Ава. – Данные Латвийской ассоциации страховщиков автотранспортных средств показывают: около 16% жителей сегодня приобретают полис в интернете. В будущем этот показатель будет расти. Это закономерно: страховая компания

при on-line продаже экономит на издержках и может предлагать сниженную цену на ОСТА, что в свою очередь повышает интерес клиентов к такому виду покупки».

По словам Лилиты Линды, уже два года продажа полисов через интернет -- это один самых распространенных способов торговли ОСТА. Объемы этого вида продаж растут примерно на 10% в год, и в числе самых активных покупателей страховки через интернет – это жители Риги, Рижского района и водители молодого возраста. «Очевидно, что такие же темпы прироста on-line продаж полисов сохранятся – считает представитель ERGO. – Однако маловероятно, что в ближайшие годы интернет-торговля сможет достигнуть 60-70% от всего объема продаж ОСТА. Все же есть категория водителей, особенно в регионах, которым удобней и привычней оформлять страховку в офисе компании, купить полис на заправке или даже в торговом центре».

*[Gudriem.lv](http://Gudriem.lv) начал работу в 2009 году, как независимый интернет-ресурс, пользователи которого получили возможность самостоятельно сравнить цены на различные услуги. Начав со сравнения мобильных тарифов, сегодня также можно сравнить карты предоплаты, депозиты, быстрые кредиты, потребительское кредитование, ОСТА, страхование путешествий, гостиницы по всему миру, интернет и TV-услуги, предложения сайтов коллективных покупок. В скором времени будет запущено еще несколько сервисов по сравнению актуальных услуг.*

*Дмитрий Зазнов Т. +371 29136065 [info@gudriem.lv](mailto:info@gudriem.lv) [www.gudriem.lv](http://www.gudriem.lv)*