

Ценообразование. Себестоимость услуг. Демпинг .

Содержание

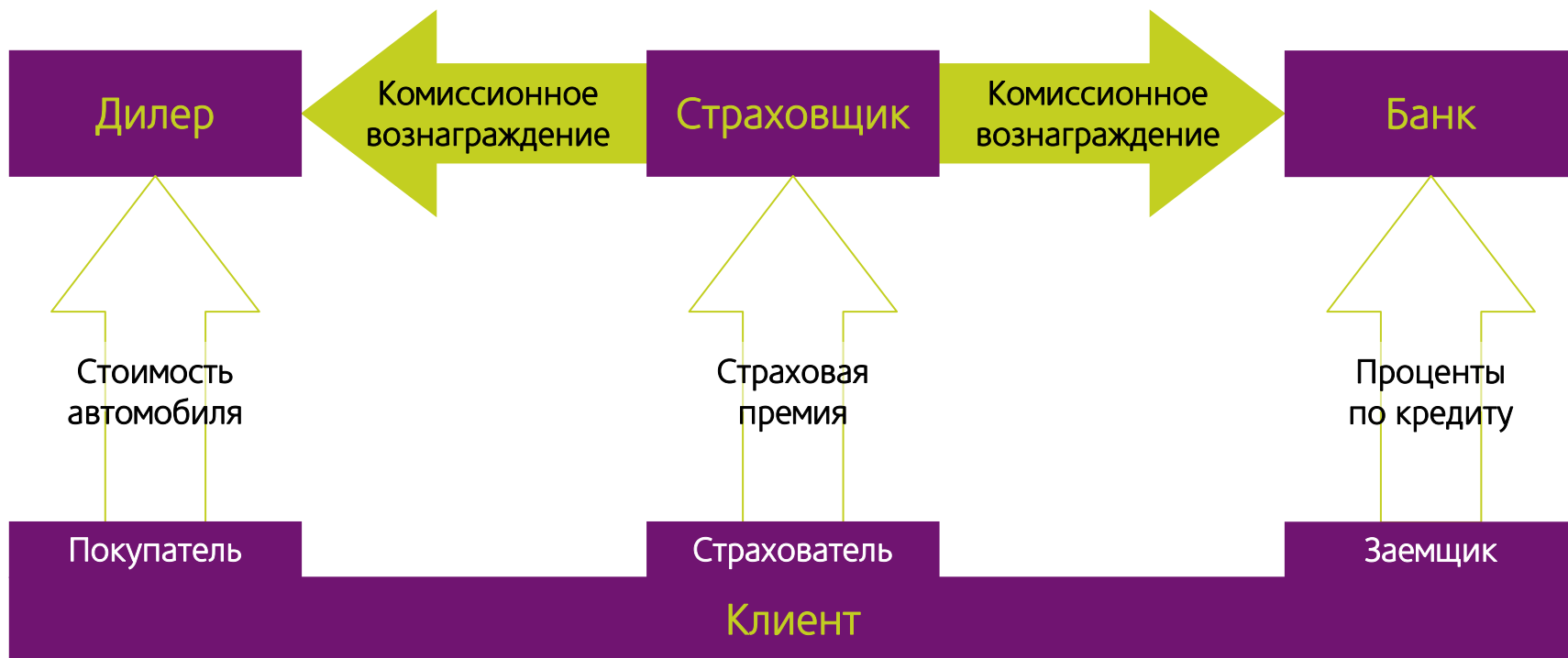
1. Взаимоотношения сторон на рынке автомобильного кредитования

2. Факторы, влияющие на совокупную стоимость кредита и страхования

3. Способы понижения совокупной стоимости покупки автомобиля в кредит и риски с ними связанные

4. Вывод

Страховщик – единственный участник рынка автокредитования, несущий дополнительные расходы



Вывод: независимо от взаиморасчета между дилером, банком и страховщиком (даже при декларируемой бесплатной страховке или беспроцентному кредиту), клиент всегда оплачивает процент по кредиту, страховую премию и комиссионные вознаграждения сторон.

Результат влияния факторов, определяющих совокупную стоимость приобретения автомобиля в кредит

Факторы, регулируемые сторонами и влияющие на совокупную стоимость автомобильного кредита и страхования:

Дилер

- Комиссионное вознаграждение от страховщика и банка
- Стоимость запчастей и ремонтных работ
- Сезонные акции и спецпрограммы

Банк

- Комиссионное вознаграждение от страховщика
- Комиссионное вознаграждение дилеру

Страховщик

- Полнота страхового покрытия
- Комиссионное вознаграждение посредников
- Возмещение от дилера разницы в тарифе по спецпрограммам

Практически все эти факторы оказывают непосредственное влияние на **размер страхового тарифа**.

Большинство способов понижения совокупной стоимости покупки автомобиля в кредит не применяются на практике

Сторона	Способ	Реальная ситуация
<u>Дилер</u>	Понижение размера комиссионного вознаграждения	Не используется. Существует практика взимания комиссионного вознаграждения не только от страховщика, но и от банка, тем самым повышая размер процентной ставки и стоимость страховки.
	Снижение стоимости ремонтных работ	Существующая тенденция – повышение стоимости ремонта и материалов, что оказывает прямое влияние на рост страховых тарифов.
<u>Банк</u>	Аккредитация франшиз	Есть тенденция постепенной аккредитации банками применения франшиз.
	Понижение размера комиссионного вознаграждения	Если страховой полис оформляется силами сотрудников банка, страховщик всегда платит комиссионное вознаграждение.
<u>Страховщик</u>	Понижение размера страховой премии, ценовой демпинг	<p>Множество рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Невозможно отказаться от договора, если клиент убыточный (договоры в основном долгосрочные) → Убыточность по кредитным договорам на 10% выше убыточности по не кредитным договорам → Зависимость от цен на ремонт, устанавливаемых дилером
	Использование франшиз	Наиболее удобный способ. Предоставление клиенту права выбора страхового покрытия.

Опасности демпинговой политики

Демпинг: Снижение страховщиками тарифной ставки ниже среднерыночной при предоставлении аналогичного или более широкого покрытия. Суть – финансовая «пирамида». Выплаты осуществляются за счет будущего роста премий.

Последствия демпинга:



* Станция технического обслуживания автомобилей

Вывод

В сложившейся ситуации на рынке автомобильного кредитования, единственный вариант понижения стоимости услуги для клиента –

Предоставление возможности страхования с франшизой

Особенности страхования с франшизой для участников рынка:

- Ни дилер, ни банк не несут дополнительных рисков
- При угоне/полной гибели автомобиля банк получит возмещение без вычета размера франшизы
- Клиент имеет право выбрать тип и размер франшизы

Вариант франшизы, подходящий большинству клиентов

Идеальный вариант франшизы – Динамическая франшиза:

- начинает действовать только со второго страхового случая
- не применяется при повреждении стеклянных элементов
- не превышает 2% от страховой суммы по риску «Ущерб»

Имеют 2 убытка:

Динамическая франшиза применяется 1 раз (в размере 1% от страховой суммы), что является экономически выгодным при тарифе не менее 6,6%**

Имеют 2 и более убытка

Могут не получить выгоды от динамической франшизы

Безубыточные:

Платят страховую премию в счет урегулирования убытков других клиентов

Имеют 1 убыток в год или 2 убытка, один из которых – повреждение стеклянных элементов:

Динамическая франшиза не применяется

Для более, чем
83% клиентов

применение
Динамической франшизы
является экономически
выгодным.

Скидка при применении
Динамической франшизы
составляет **15%** от премии
по риску «Ущерб»

** Если S – страховая сумма
 T – тариф по риску «Ущерб», то
скидка = $0,15 * T * S$
Франшиза по 1му случаю = $0,01 * S$
→ экономическая выгода возможна
при $0,15 * T * S > 0,01 * S$, т.е. при
 $T > 0,066 > 6,6\%$
(что бывает практически всегда)

* Данные по договорам страхования физ. лиц, начавшимся и завершившимся в период с 01.01.2006 по 30.09.2007