



*Рынок страхования мотоциклов в России относительно невелик: по данным аналитического центра Страховой группы МСК, в 2014 году он составлял порядка 540 млн рублей. Сложно предположить, что кризис способствовал его увеличению. Периодически тот или иной страховщик запускает новую программу по (motor)bikeinsurance, но либо продукт оказывается нерентабельным, либо сама компания прекращает свое существование, что, увы, не редкость среди «моторных» страховщиков. Тем не менее, упавшее знамя подхватывает другая компания и рынок продолжает существовать.*

### **Программа от IID**

Так, в марте текущего года страховая группа «УралСиб» объявила о запуске специальной программы страхования мотоциклов Harley-Davidson, разработанной при участии страхового брокера IID, официального страхового партнера Harley-Davidson CIS. По информации страховщика, программа предусматривает страхование мотоциклов по каско с полным покрытием рисков, программой сопровождения «Люкс», а также дополнительные опции: расширение ответственности при управлении мотоциклом и расширение территории страхования на страны СНГ и ЕС, а также страхование водителя и пассажира от несчастного случая при ДТП. Застраховать мотоциклы, как новые, так и с пробегом, можно во всех официальных дилерских центрах Harley-Davidson. Кроме того, при использовании услуги «Зимнее хранение» мотоциклы остаются застрахованными от ущерба и противоправных действий третьих лиц даже после закрытия сезона эксплуатации. Программа является федеральной, с 3 марта 2016 года оформление полисов доступно в 10 городах России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Краснодар, Иркутск, Уфа, и продлится до конца 2016 года.

Разработчик базового продукта – компания IID (ООО «Инновационные страховые решения») работает в формате страхового брокера с 2009 года. Предлагаемая IID программа мотострахования действует только для официально ввезенных в РФ мотоциклов марки Harley-Davidson 2008–2016 годов выпуска. Тарифы учитывают

особенности эксплуатации мотоциклов марки Harley-Davidson, что позволило предложить уникальный для отрасли продукт. Его основными отличиями является низкая стоимость, возможность применять опцию «неограниченный список водителей с возрастом и стажем не ниже указанного в полисе», отсутствие ограничений по хранению транспортного средства, широкая зона страхового покрытия (большинство европейских стран), возможность льготного страхования водителей от несчастного случая. Кроме того, полис предусматривает услуги аварийного комиссара, эвакуацию с места ДТП и ремонт в официальном техцентре Harley-Davidson. Стандартный полис предполагает защиту на случаи угона и повреждений, при наступлении ущерба установлена франшиза, к управлению допущены водители старше 18 лет с открытой категорией А. Программа страхования применима для мотоциклов, приобретаемых в кредит по программе Harley-Davidson Finance. Также с 2010 года брокером предлагается программы «Мотозима» (страхование мотоциклов на время хранения в гараже вне сезона) и страхование мотоциклов, используемых при тест-драйвах и в мотошколах.

Сначала партнером по программе, разработанной IID, стала компания «Ренессанс Страхование», потом – «Югория», затем – «УралСиб». Программа предполагала тарифы от 3% до 14% при небольшой безусловной франшизе, средний тариф – 6–7%. Убыточность оказалась минимальной – только один-два «тотальных» случая в год. Основной идеей программы было то, что владельцы мотоциклов марки Harley – не молодежь, а вполне состоявшиеся (и состоятельные) люди, с относительно аккуратным стилем вождения.

Компания «Ренессанс Страхование» в 2009 году участвовала в акции, согласно которой каждый купленный мотоцикл в салонах Moscow Harley-Davidson был уже застрахован по каско. Стандартный полис предусматривал защиту на случаи угона и повреждений, при наступлении ущерба была установлена франшиза (180 000 рублей), к управлению допускались любые водители старше 18 лет. Также было возможно снизить франшизу до 90 000 или 35 000 рублей. Для этого в зависимости от возраста и стажа вождения по категории А необходимо было доплатить сумму от 2,8% до 11% от стоимости мотоцикла. Однако акция длилась недолго: уже в сентябре менеджеры страховщика заявляли по телефону, что не страхуют новых клиентов, хотя готовы продлевать старые договоры.

### ***Другие предложения***

Вне программы IID страховщики, как правило, предлагали тарифы на уровне 15%.

Еще в конце 2007 года ГСК «Югория» представила страховой продукт «Мото-Комби», предназначенный для граждан, приобретающих или уже владеющих мотоциклами иностранного производства со сроком эксплуатации не более пяти лет. Продукт был ориентирован на мужчин в возрасте от 35 лет, со стажем вождения мотоцикла более трех лет, имеющих или приобретающих мотоцикл стоимостью свыше \$10 000. При этом предполагалось, что потенциальный страхователь использует мотоцикл лично, в качестве дополнительного к автомобилю транспортного средства, готов оборудовать его современными противоугонными средствами и в зимнее время хранит в гараже или на охраняемой стоянке. Однако уже через полгода после запуска программы в страховой компании были готовы застраховать мотоцикл только как имущество или по ОСАГО. На вопрос же о продукте «Мото-Комби» отвечали, что в него были заложены «слишком серьезные условия» и компания отказалась от него, потому что он стал нерентабелен.

С 15 октября 2008 года по 15 марта 2009 года страховая компания «Наследие» предлагала программу по страхованию мотоциклов. Каждый застраховавший в этот период своего двухколесного друга от ущерба и угона мог получить скидку в 25% на установку спутниковой сигнализации «Голден Ай». В среднем установка такой системы тогда обходилась владельцу мотоцикла в 20 000 рублей. Соответственно, скидка давала порядка 5000 рублей экономии. Кроме этого, каждый байкер мог получить еще и 20% скидки, застраховав свой мотоцикл как имущество на зимний период. Страховой тариф при этом составлял 1% от стоимости байка.

В 2010 году страховая компания «Основа» запустила две «мотопрограммы»: «Драйв» и «Кастом». «Драйв» представляла собой классический набор рисков каско, но предусматривала безусловную франшизу от 10 000 до 25 000 рублей, в зависимости от пожелания клиента и типа мотоцикла. Выплата страхового возмещения осуществлялась денежными средствами, исходя из технологии ремонта официального дилера. Страховая программа «Кастом» была разработана для мотолюбителей, желающих застраховаться только от крупных убытков, а именно от хищения мотоцикла и от ДТП, в результате которого стоимость ремонта мотоцикла превышает 75% от страховой суммы. Базовые страховые тарифы, в зависимости от типа мотоцикла, выбранной программы, франшизы, составляли от 7% до 17%. При этом риск «хищение» действовал все 12 месяцев, а риск «ущерб» – в период с 1 апреля по 31 октября. По желанию договор мог быть заключен на меньший срок. Менеджеры компании ориентировали потенциальных клиентов на программу «Кастом», объясняя, что она дешевле, а большие франшизы сводят целесообразность программы «Драйв» к нулю. Также позже был разработан вариант программы «Драйв Плюс» – с выплатами без учета износа.

Также в СК «РОСНО» существовала специальная, разработанная совместно с

представительством BMW программа, по которой владельцы мототехники марки BMW могли оформить договор страхования каско на особых условиях с расширенным спектром сервисных услуг.

Свои варианты страховки в 2012 году предлагала и компания «Северная казна». Клиентам предлагались три варианта полисов: мотоцикл можно было застраховать только от угона; от угона и утраты во время разбойного нападения; от угона, утраты во время разбойного нападения и повреждения, приведшего к уничтожению транспортного средства. Тарифы варьировались от 3,75% до 7%.

По странному стечению обстоятельств одной из первых страховой рынок покинула компания «Наследие» (в 2009 году), а за ней последовали «Основа» (в 2012 году) и «Северная казна» (в 2015 году).

### ***Немного статистики***

В 2012 году в России было зарегистрировано около 2,5 млн мотоциклов разных марок. По данным агентства «Автостат», объем российского рынка новых мотоциклов и мототехники по итогам 2015 года составил 18868 единиц. Общее падение по сравнению с 2014 годом составило 37,6%.

№

Марка

2015, шт.

2014, шт.

Изм	., %
-----	------

1

Racer

2679

2870

-6,7

2

Irbis

2517

4767

-47,2

3

BMW

1521

1842

-17,4

4

Stels

1502

2903

-48,3

5

Yamaha

1237

2474

-50,0

6

Kawasaki

951

1529

-37,8

7

Honda

788

1974

-60,1

8

Lifan

738

1053

-29,9

9

Harley Davidson

664



961

-30,9

10

Baltmotors

502

768

-34,6

**Всего**

**18868**

**30226**

**-37,6**

По данным опроса, проведенного компанией Profi Online Research в 2013 году, 79% всех владельцев мотоциклов были готовы страховать своих «железных коней», при этом 52% – от угона и/или кражи, а 45% – от ущерба при ДТП.

*Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Новые продукты в страховании](#) ».*

Источник: [Википедия страхования](#) , 11.04.16