



Взаимодействие автомобильного бизнеса и бизнеса автострахования

Проблемы и пути решения

Сергей Михневич, Председатель правления
БАА

Проблемы развития автомобильного бизнеса

1. 15 лет в стране отсутствовали экономические предпосылки развития официальных СТО в виду:
 - государственного регулирования в ценообразовании
 - наличия оборотных налогов – до 15%
 - сложности налогового администрирования
2. Несовершенство тарифной политики - неравенство пошлин для юридических и физических лиц при ввозе автомобилей.
3. Несовершенство законодательства:
 - НДС при реализации новых и подержанных автомобилей, приобретенных в стране, не позволяет существовать системе продаж Трэйдин (автомобиль в зачет)
 - сложности ведения документооборота, большие штрафные санкции, несоизмеримые со степенью нарушений
4. В силу выше указанных причин – наличие более 50% от всего оборота теневого сектора в реализации запчастей и услуг.
5. Финансово-экономический кризис.

Тенденции улучшения экономических условий

1. Либерализация в ценообразовании
2. Либерализация налогового администрирования, поэтапное уменьшение и отмена оборотных налогов
3. Уменьшение и регламентация проверочной деятельности государства
4. завершение финансово-экономического кризиса

Указанные и иные предпосылки сегодня дают основания с оптимизмом смотреть на перспективы развития автомобильного бизнеса

Цели у нас общие

Успешное развитие автомобильного бизнеса = успешное развитие бизнеса автострахования

Цели:

- упростить участь наших клиентов при наступлении страхового случая, свести к минимуму временные и материальные потери наших клиентов при устранении повреждений;
- увеличить лояльность клиентов к предприятиям официального автомобильного сервиса и операторам автострахования.

Что надо сделать. Шаги навстречу друг другу.

Автодилеры

Для автомобилей старше гарантийного периода но не старше 5-ти лет при страховании КАСКО автодилеры предлагают:

- согласованный нормочас (или скидка) и приемлемый (не выше европейского) уровень цен на запчасти (или скидка), согласование происходит на основании договора о сотрудничестве
- грамотное и оперативное составление калькуляции ремонта
- качественный и быстрый ремонт
- минимум неудобства для клиента
- содействие в продажах услуг автострахования
- предоставление на регулярной основе рекомендуемых цен на запасные части для систем оценки Евротакс и Автодатекс.

Что надо сделать. Шаги навстречу друг другу.

Операторы рынка автострахования

В свою очередь автодилеры ожидают от операторов рынка автострахования:

- направление по случаям КАСКО автомобилей сроком эксплуатации до 5 лет на официальные СТО, заключившие договора о сотрудничестве;
- проведение платежей за работы и материалы по устранению повреждений на расчетные счета указанных официальных СТО и не проведение оплат на руки клиентам по этим случаям.

Выгода от достижения указанных выше целей - общая

Автодилеры и операторы рынка автострахования получают:

- удовлетворенного и лояльного клиента;
- дополнительные объемы ЦИВИЛИЗОВАННОЙ реализации услуг;
- большие перспективы развития.

Пример Volkswagen во взаимодействии с Белгосстрахом и “БАЭС”

- Достигнута принципиальная договоренность о сотрудничестве на базе автоцентра в Уручье – договор передан на согласование в Белгосстрах;
- Импортер Volkswagen на основании заключенного договора на регулярной основе передает рекомендуемые цены на запасные части для системы оценки Автодате́кс, в процессе подготовки – передача данных по ценам для системы Евротакс;
- Опыт сотрудничества на базе нового автоцентра будет распространен на все дилерские центры Volkswagen в стране;
- Опыт сотрудничества с Volkswagen со временем будет применяться и другими членами БАА.

Дилерская сеть Volkswagen в Беларуси

Дилерская сеть Volkswagen сегодня насчитывает 8 предприятий.

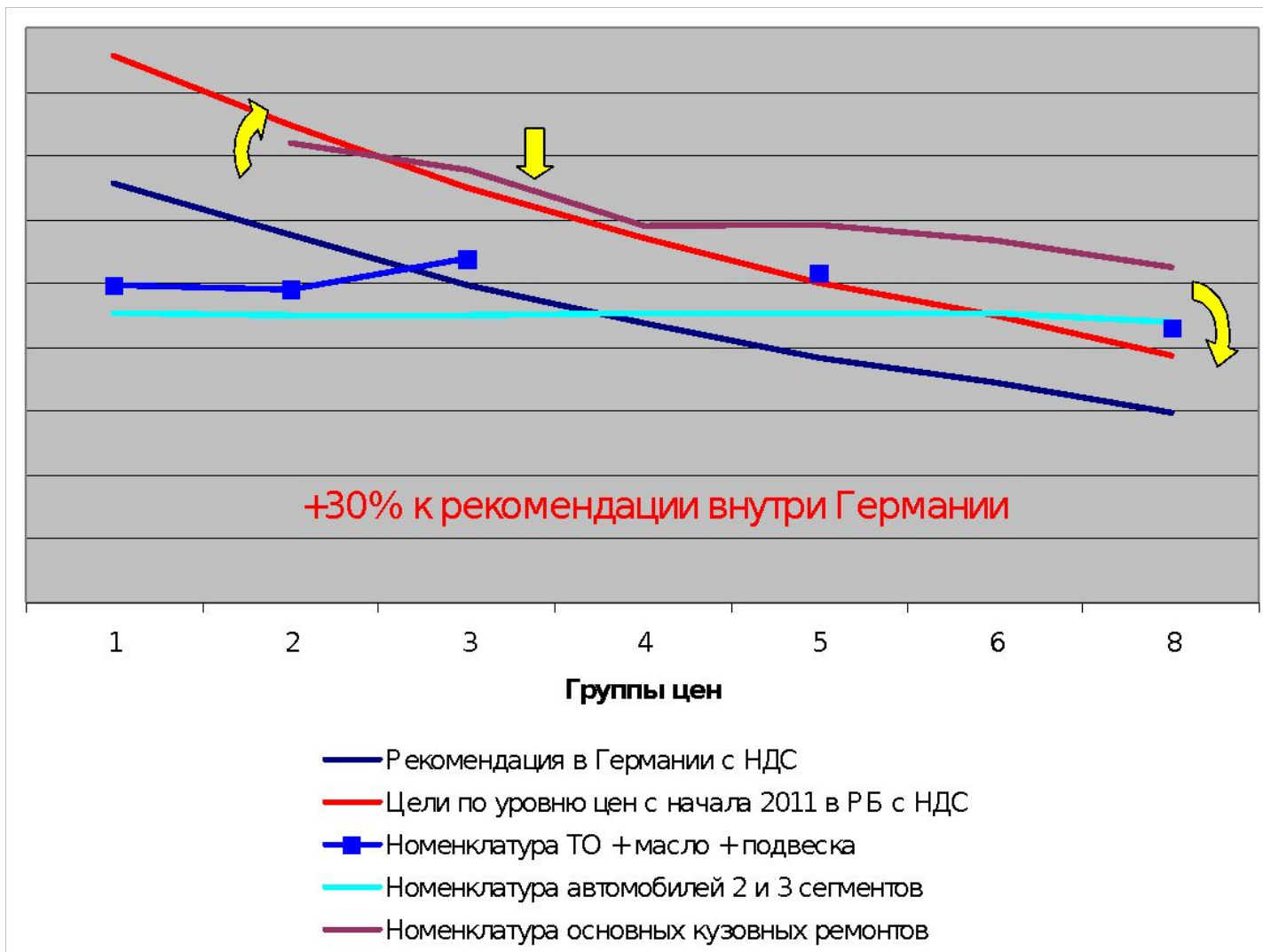
Дилеры Volkswagen есть в каждом областном центре. В Минске работают 3 дилера Volkswagen.

К 2013 году сеть Volkswagen достигнет 17 предприятий:

- 10 дилеров
- 7 контрактных мастерских



Адаптация рекомендованных цен на запчасти VW с 2011 года



Спасибо за внимание!