

*В январе-октябре 2015 года «Связным» было реализовано около 1,5 млн дополнительных сервисных продуктов к гаджетам. Покупатели застраховали около 40% приобретенных смартфонов и планшетов – это примерно на 20% больше, чем годом ранее.*

Под дополнительными сервисными продуктами подразумеваются пакеты дополнительного сервисного обслуживания, защита покупки, а также комплексное решение, объединяющее в себе две предыдущие опции. Условия страхования дают возможность не только получать сервисное обслуживание после окончания срока гарантии производителя, но и, например, вернуть средства в случае кражи гаджета или иных не предусмотренных гарантией.

Ключевые изменения за год коснулись структуры страхуемых гаджетов. В 2015 году наибольшее количество страховок покупали к устройствам стоимостью 15–20 тыс. рублей. В этом сегменте застраховали 52% покупок, годом ранее – только 39%.

«Растущая популярность страховых продуктов вызвана текущей экономической ситуацией, – говорит директор по финансовым сервисам ретейлера «Связной» Даниил Поколотный. – На рубеже 2014–2015 годов цены на гаджеты из-за обвала рубля выросли как минимум на 30%, поэтому замена гаджета стала гораздо дороже, а срок эксплуатации нового устройства вынужденно увеличился. Поэтому покупатели, которые вкладывают в покупку устройств значимую сумму – 15–20 тысяч рублей и более – стремятся как можно больше обезопасить свои гаджеты».

Дополнительные сервисы также популярны у владельцев флагманских гаджетов – каждый третий пользователь наиболее дорогих смартфонов предпочитает приобрести дополнительную защиту устройства. В то же время среди покупателей бюджетных гаджетов (до 5 тыс. рублей) число тех, кто страхует устройства, в 2015 году сохранилось на уровне прошлого года – это говорит о желании людей максимально обезопасить себя от дополнительных затрат в связи с падением реальных доходов. Каждый 2-й покупатель бюджетного смартфона или планшета приобретает один из представленных в «Связном» страховых продуктов.

Наиболее востребованным страховым продуктом является дополнительное сервисное

обслуживание (ДСО) – на него приходится свыше 50% продаж. Такой полис позволяет пользоваться услугами авторизованных сервисных центров производителей после окончания заводской гарантии. При этом наибольший рост показали продажи страхового продукта «Защита покупки», позволяющего компенсировать риски при наступлении негарантийных случаев – кражи, попадания влаги, пожара и т.д. Рост продаж этого продукта год к году составил 30%.

Источник: [Википедия страхования](#) , 23.12.15