**Utrzymanie auta – 4 rzeczy, których nie lubi żaden kierowca, a może mieć je z głowy**

* **Zakup ubezpieczenia, zmiana opon, coroczny serwis i formalności przy rejestracji należą do tych obowiązków związanych z posiadaniem auta, których nie lubi żaden kierowca.**
* **Na rynku motoryzacyjnym dostępne są rozwiązania, pozwalające do minimum ograniczyć uciążliwości związane z posiadaniem samochodu.**
* **Przykładem jest abonament, czyli możliwość korzystania z pojazdu bez konieczności m.in. ubezpieczania czy serwisowania go na własną rękę.**

Gdy marzymy o zakupie auta, myślimy niemal wyłącznie o cenie zakupu oraz poczuciu komfortu, swobody i mobilności, które się z nim wiążą. Często zapominamy, że kupno samochodu to dopiero początek, i czeka nas jeszcze wiele obowiązków i kosztów związanych z jego utrzymaniem i naprawami.

– *W dobie Internetu i w czasach, gdy życie toczy się szybkim tempem, chcemy mieć jak najwięcej w pakiecie. Wybieramy kompleksowe oferty telekomunikacyjne, by płacić jeden rachunek za telefon, telewizję i Internet. Korzystamy z portali społecznościowych, chcąc mieć dostęp do wszystkich informacji w jednym miejscu. Jednocześnie decydujemy się tylko na wyselekcjonowane i szyte na miarę naszych potrzeb usługi. Podobnie jest z zakupem auta. Nasi klienci, to osoby poszukujące alternatywnych form finansowania, które pozwolą im zdjąć sobie z głowy obowiązki związane z utrzymaniem samochodu i zaoszczędzić cenny czas* – mówi Kamil Szuliński, doradca klienta w Master1.pl

Czego najbardziej nie lubią kierowcy?

1. **Formalności związanych z zakupem i sprzedażą**

Aż 77% Polaków przy zakupie samochodu bierze pod uwagę jego cenę.\* Mimo wszystko finansowanie auta za gotówkę to duży, jednorazowy wydatek, a w przypadku kredytu – kosztowne i długoterminowe zobowiązanie. Kosztowne, bo trzeba wziąć pod uwagę oprocentowanie kredytu i konieczność jego spłaty aż do ostatniej raty. Do tego należy doliczyć 2% przedmiotu transakcji na podatek cywilnoprawny od zakupu samochodu, a także 180,50 zł za opłatę rejestracyjną. Osoby, które sprowadzają auto z zagranicy, muszą zapłacić również 500 zł opłaty recyklingowej oraz 75 zł za kartę pojazdu.

Nieprzyjemny jest także proces późniejszej sprzedaży auta kupionego na własność. Nie tylko dlatego, że nie lubimy rozstawać się ulubionym samochodem, bo to przychodzi nam już dość łatwo i do samochodów nie przywiązujemy się tak jak kiedyś. Właścicielom aut doskwiera najczęściej kwestia utraty wartości auta. Najszybciej na wartości tracą nowe pojazdy – w ciągu pierwszego roku nawet 30%, w drugim 10%, a w następnych latach 6-8%. Sprzedaży samochodu towarzyszy też swojego rodzaju stres, bo nie każdy czuje się dobrze w roli sprzedawcy, a kupujący są szczególnie ostrożni ze względu na wiele nieuczciwych ofert na rynku. Zatem znalezienie kupca nie przytrafia się z dnia na dzień i sprzedaż staje się czasochłonna.

1. **Płacić za ubezpieczenie**

Od kwestii ubezpieczenia samochodu niestety nie da się uciec. Ale to temat ciężki dla większości kierowców, bo ceny polis, szczególnie obowiązkowego OC, zawsze wydają nam się za wysokie, a zmienność stawek w zależności od profilu kierowcy i duża ilość ofert zmuszają do ciągłego porównywania i analizowania. Szukając różnych sposobów na oszczędności, kierowcy rezygnują np. z dobrowolnego AC lub kupują polisę na kilka lat z góry. Jednak zakup polisy wieloletniej na własną rękę wiąże się z jednorazowym poniesieniem wysokich kosztów.

Wielu kierowców nie wykupuje też dodatkowego *assistance* z powodu wysokiej ceny. Ale w przypadku gdy samochód przestanie funkcjonować na środku drogi, za holowanie możemy zapłacimy krocie. Pokrycie kosztów pomocy drogowej z własnych środków – szczególnie za granicą – może mocno uszczuplić nasz budżet.

1. **Okresowych przeglądów i napraw**

Wydatki na serwisowanie samochodu zawsze zaskakują nas w najmniej oczekiwanym momencie. Dlatego na tani serwis kupowanego auta zwraca uwagę 42% z nas.\*\* Standardowy przegląd, nawet jeśli robiony jest raz do roku (dla samochodów co najmniej 5-letnich), może kosztować od kilkuset do tysiąca złotych. Ale w przypadku niespodziewanych usterek, konieczności wymiany filtrów oleju lub klocków hamulcowych, za naprawę możemy zapłacić od kilkuset aż do kilku tysięcy złotych. W ciągu roku takich napraw może być wiele, szczególnie gdy posiadamy używany samochód. Dodatkowo, w razie awarii auta, kierowca musi przesiąść się np. do komunikacji miejskiej, gdy samochód jest w naprawie. Tymczasem nie zawsze możemy liczyć na auto zastępcze, szczególnie, gdy kupujemy auto używane w komisie.

1. **Wymiany i przechowywania opon**

Na początku użytkowania samochodu należy dokupić drugi zestaw opon, który kosztuje ok. 1000 zł, a dwa razy do roku należy zmienić opony – na letnie lub zimowe. Gorzej jednak, gdy trzeba będzie je niespodziewanie wymienić – generuje to dodatkowy koszt i pochłania nasz czas. Problemem często jest też kwestia przechowywania zapasowego ogumienia, na które zwykle brakuje nam miejsca w garażu lub piwnicy.

**Czy da się inaczej?**

Na rynku dostępne są jednak rozwiązania, takie jak auta na abonament, pozwalające uniknąć najbardziej nielubianych aspektów związanych z utrzymaniem samochodu, od finansowania przez ubezpieczenie, po pełny serwis i wymianę opon. Użytkownik takiej formuły opłaca miesięcznie stałą stawkę czynszu wyłącznie za konkretny czas użytkowania auta, czyli 9-36 miesięcy, a nie spłaca całej jego wartości. Może wybrać samochód nowy lub używany – najczęściej 3 lub 4-letni, który jest autem pokontraktowym, czyli był wcześniej użytkowany przez firmę lub innego klienta indywidualnego. Jedyny dodatkowy koszt, który ponosi, to paliwo, bo w ramach miesięcznej opłaty ma zagwarantowane wszystkie dodatkowe usługi – serwisowanie i przeglądy, wymianę i przechowywanie opon, *assitance*, auto zastępcze i ubezpieczenie.

– *Wysokość miesięcznej opłaty w abonamencie nie może się zwiększyć w czasie trwania umowy, a polisa obejmuje cały okres użytkowania. Dzięki temu klienci mają pewność, że ich ubezpieczenie OC również nie skoczy w górę* *–* wyjaśnia Kamil Szuliński z Master1.pl – *Pewność niezmiennych miesięcznych opłat, gwarancja kompleksowych usług, minimum obowiązków związanych z samochodem i poczucie niezależności,* *które daje użytkownikom abonament, decydują o rosnącym zainteresowaniu tym rozwiązaniem* – dodaje Kamil Szuliński.

Dodatkowo, biorąc auto w abonamencie, omijają nas formalności związane ze sprzedażą pojazdu, bo przy zakończeniu umowy najbardziej optymalnym rozwiązaniem dla klienta jest zwrot samochodu i wymiana na nowy model w ramach kolejnego kontraktu.

\*/\*\* Badanie „AUTOwybory Polaków”, przeprowadzone na zlecenie Exact Systems S.A. przez instytut Millward Brown S.A., listopad 2016.