



Из экономического недоразумения франшиза превращается в реальный, интересный страхователям инструмент снижения стоимости автокаско. Такой вывод можно сделать из исследования, проведенного для журнала «Новые продукты в страховании».

К каждому номеру журнала «тайные страхователи» исследуют рынок на предмет дальнейшей судьбы заявленных прежде новых продуктов. Выясняется, есть ли еще тот или иной продукт в линейке страховщика, остались ли неизменными его условия, предлагается ли он клиентам, и если да, то в какую очередь. Оценивается, хорошо ли менеджеры ориентируются в страховых программах, грамотно ли консультируют по ним, готовы ли предлагать скидки и связанные продукты.

В мартовском номере журнала бросаются в глаза более активные, чем раньше, попытки страховщиков использовать такой инструмент, как франшиза. При этом, в отличие от прежних предложений, которые были, с нашей точки зрения, малоинтересны клиентам, теперь франшиза дает реальный выигрыш в цене полиса. Приведем несколько примеров.

Звонок в **«РЕСО-Гарантию»**. Заявленные условия: Skoda Octavia Classic, 2010 г.в., стоимостью 600000 руб., не кредитная, сигнализация штатная, 2 водителя: 27 лет, стаж 5 лет и 32 лет, стаж 8 лет. Стоимость стандартного каско – 56542 руб. (включены риски «ущерб» и «хищение»). Также предложили безусловную франшизу 6000 руб., при этом стоимость полиса составит 42058 руб. Затем предложили скидку в размере 5% за наклейку на автомобиль. На вопрос про скидку за безаварийное вождение ответили, что при переходе из другой компании таких скидок нет. Для «своих» клиентов скидка за безубыточность может достигать до 30%.

Звонок в **«Либерти Страхование»**. Заявленные условия: Skoda Octavia Classic, 2010 г.в., стоимостью 550000 руб., не кредитная, сигнализация штатная, 2 водителя: 27 лет, стаж

5 лет и 32 лет, стаж 8 лет. Записали данные, перезвонили через 3 минуты. Расширенное каско обойдется в 52450 руб. (входит аварийный комиссар, сбор справок, эвакуатор с места аварии, замена стекла без справок неограниченное число раз, 1 раз работы по лакокрасочному покрытию, 1 раз – по электропроводке). Возможна рассрочка на 4 месяца без увеличения стоимости страховки. Предложили франшизу 7500 руб., тогда стоимость полиса составит 39360 руб., а также 5% скидки за ОСАГО. Есть акционная скидка 15% до 11 апреля при страховании второго автомобиля. Также действует акция – 15% скидки на машины 2013–2014 гг. без пробега. Продукты предлагают активно, рассказывают про все акции, даже про те, которые не подходят под заявленные условия.

Звонок в «**Интач Страхование**». Заявленные условия: Ford Mondeo, 2014 г.в., стоимостью 700000 руб., автомат, 1,6 л, 120 л.с., 1 водитель. Рассчитали каско + ОСАГО (повреждения от стихийных бедствий, от животных, от веток, от камней, при эвакуации, от пожара, стекла – все без справок, угон (нет требований к способу и месту хранения, нет требований к сигнализации, не ждут окончания уголовного дела, аварийный комиссар, машина на подмену на 7 дней)) – 92700 руб. Для уменьшения премии предложили франшизу 5000 руб. – тогда полис обойдется в 67200 руб.

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

Источник: [Википедия страхования](#) , 10.04.14