



Помимо «программных» скидок, заявляемых при запуске новых продуктов, страховщики в ходе общения с клиентами зачастую предлагают и другие бонусы. В ходе подготовки традиционного исследования о продвижении заявленных ранее новых продуктов перед нашими «таинственными страхователями» каждый раз открываются все новые горизонты экономии. О некоторых заманчивых предложениях мы решили рассказать в этой статье.

Так, в компании «Россия» действует «семейная» скидка: если страхователь состоит в браке и имеет несовершеннолетних детей, то он может сэкономить до 10% от стоимости полиса автокаско. Изначально программу «Коэффициент Семейный» планировалось завершить в конце 2011 года, однако в настоящее время скидки продолжают действовать. Также менеджер, общаясь с клиентом, уточняет, есть ли у него полис каско другой СК. Если полис есть, то предоставляется скидка 5% по программе «Переход», но при условии, что не было страховых случаев или сумма выплат за год составила менее 50% от стоимости полиса (при этом необходимо предоставить справки от предыдущего страховщика).

В компании «Д2 Страхование» дают скидку в размере 2000 рублей на приобретаемый полис автокаско, если клиент согласится в тот же день дополнительно застраховаться по какому-либо другому виду. Например, менеджер предлагает страхование от несчастного случая с покрытием 20000 руб., стоимость полиса – 200 руб. Выгода, как говорится, налицо.

Страховщик «Энергогарант» предоставляет 20-процентную скидку за заказ полиса автокаско через сайт компании. Для получения бонуса нужно оформить заказ на сайте, распечатать и приехать в офис компании для оплаты. Также, по словам менеджера, компания предоставляет дополнительную скидку каждый год за безаварийную езду – 10% и скидку за возраст и стаж (от 28 лет и при стаже от 8 лет) – 10%.

А питерская компания «Капитал-Полис» предлагает скидку в размере 10% за... посещение семинара. Компания выбрала нестандартный путь для распространения своего продукта по корпоративному ДМС «Здоровая команда» – для клиентов проводят бесплатные тематические семинары, на которых рассказывают, как оценить персонал с точки зрения здоровья, а также о новой программе.

Компания «Цюрих» недавно начала продажи продуктов «Офис» и «Торговля и услуги», разработанных специально для сегмента малого и среднего бизнеса – арендаторов и владельцев офисов, предприятий сферы торговли и услуг. Скидка 10% по данным программам предоставляется при одновременном страховании имущества и гражданской ответственности.

А СК «Коместра» запустила программу «Каско-диалог», целиком построенную на соотношении скидка-франшиза. Экономия страхователя в рамках данной программы, как утверждается, может составить до 50%. Величину скидки автовладелец определяет по своему усмотрению, согласно таблице. Если автовладелец проездил безаварийно весь год, то уплаченный с учетом скидки страховой взнос составит весь его итоговый платеж. Автовладелец получает возможность самому принять решение о размере страховой выплаты даже после наступления страхового случая. Незначительный ущерб в пределах франшизы может покрываться самим автовладельцем. Если ущерб превышает размер франшизы, страховая выплата производится за вычетом франшизы. Страховая выплата производится полностью при доплате страхового взноса в размере полученной скидки даже после наступления страхового случая. В любое время автовладелец может исключить франшизу, доплатив сумму страхового взноса в размере скидки. А при наступлении страхового случая – в течение 5 рабочих дней с даты подачи заявления на выплату.

Подробнее о новых программах и о состоянии заявленных ранее продуктов читайте в мартовском номере журнала « [Новые продукты в страховании](#) ».

Источник: www.wiki-ins.ru, 10.04.12