



Получив положительный опыт урегулирования по ОСАГО, многие опытные автовладельцы задумываются: а нужно ли им приобретать полноценное дорогое каско? Системе ОСАГО в России уже почти 15 лет, и за это время она существенно преобразилась. По мере развития рынка появлялись нововведения, которые повысили качество услуг для потребителя и эффективность процессов для страховщиков. Например, введение прямого урегулирования убытков позволило потерпевшему обращаться в «свою» страховую компанию. То есть в ту, где он приобрел полис. Это определенно сделало комфортнее процесс урегулирования страхового случая. Увеличение лимитов по ОСАГО позволило обеспечить автовладельцев более полной страховой защитой. Электронная система взаиморасчетов страховщиков по прямому возмещению убытков сделала удобным и быстрым процесс сбора возмещения страховщиков друг у друга. Это новшество зарекомендовало себя так хорошо, что в ближайшем будущем планируется запустить аналогичный механизм по реализации суброгационных требований страховщиков каско.

В свою очередь, если система натурального возмещения убытков продемонстрирует эффективность и автовладельцы будут получать качественный ремонт вместо денежных средств, останутся довольны и страхователи, которым не надо будет искать способы отремонтировать автомобиль на выплаченные средства, и страховщики, количество исков к которым в связи с недостаточностью выплаченного страхового возмещения снизится.

Однако, как выяснилось, это ведет к трудностям в другой сфере.

Получив положительный опыт урегулирования по ОСАГО, многие опытные автовладельцы задумываются, а нужно ли им приобретать полноценное дорогое каско. По их мнению, они аккуратно управляют автомобилем. И вероятность наступления ДТП по их вине очень низка — такие водители уверены в себе и рассчитывают на безаварийную езду, а защиту от случайностей из-за нарушения правил других участников движения обеспечит ОСАГО. Таким образом, данная категория автовладельцев чаще всего отказывается от приобретения классического каско. В этой ситуации страховщикам важно принимать меры по модернизации и доработке своих продуктов автострахования. Исходя из того, что автовладелец ищет среди продуктов страховщиков возможность снизить расходы.

Уже сейчас есть продукты каско, которые предоставляют неплохую защиту в определенных обстоятельствах, но с оговорками. Так, набирают популярность обязательное требование наличия третьего виновника в ДТП и продукты с франшизой. Многие страховщики предлагают продукты каско по сниженной цене, но возмещение по ним выплачивается только при наличии третьего лица — виновника ДТП. Такие условия,

конечно, должны снизить стоимость каско и сделать его более интересным для потребителей. Но ситуации с третьим потерпевшим зачастую покрываются ОСАГО, так что предложения иногда дублируют друг друга.

Программы подобного рода есть у многих крупных игроков рынка. Из наиболее заметных стоит отметить «Росгосстрах». В свою очередь, «АльфаСтрахование» и Zetta предлагают продукт, защищающий автовладельца от угона транспортного средства и ущерба, причиненного в результате ДТП, при котором есть установленный виновник — третье лицо.

Соответственно, можно рекомендовать автовладельцу искать продукты, которые покрывают все ситуации причинения ущерба автомобилю, кроме ситуации, когда есть третья сторона — виновник ДТП (данный страховой случай будет покрыт ОСАГО). По такому продукту цена также должна быть ниже, чем по полному каско. Такие предложения можно найти у многих страховщиков.

В последнее время все больше страховщиков предлагают интересные условия по продуктам с франшизами. Воспользовавшись таким предложением, автовладелец получит более низкую цену. Однако величина страхового возмещения будет уменьшена на размер франшизы, и ему потом придется добирать ее через системы ОСАГО. А значит, и вникать во все хитросплетения страхования, что многим делать совсем не хочется.

Но ведь страховщик при наличии виновника в условиях эффективно работающей вышеназванной системы дистанционных взаиморасчетов точно сможет взыскать с виновника как минимум размер франшизы.

Совет автовладельцам в данном случае напрашивается сам собой: ищите продукты каско, по которым франшиза не применяется, если есть ответчик. Это позволит и сэкономить на каско за счет франшизы, и в то же время получить полное возмещение, если вы не виноваты.

Однако только франшизой и третьим участником развитие рынка предложений каско не ограничивается. Стало уже более-менее нормой, что многие компании предлагают покрытие только от хищения и полной гибели транспортного средства. Это позволяет существенно сэкономить на стоимости полиса, поскольку частичный ущерб страховщик возмещать не будет.

Несколько страховщиков разработали необычные программы, по которым изначально автовладелец выплачивает лишь 50% премии, а вторые 50% — только если наступает страховой случай. Таким образом, аккуратные водители могут существенно сэкономить, используя такой продукт. Насколько эти программы будут востребованны — большой вопрос, но желающие опробовать их точно найдутся. Компания «Абсолют Страхование» в своем продукте «То, что надо!» предлагает защиту только на случай ДТП по вине водителя — по сути, получается существенно расширенное ОСАГО.

Изучайте новые продукты компаний и спросите своего страхового менеджера, что нового он может вам предложить. Помните, что, при всех существующих плюсах ОСАГО, оно не заменит каско. А сами полисы каско можно приобрести на очень выгодных условиях.