Страховое сообщество постоянно стремится улучшать клиентский опыт и модернизировать рынок в соответствии с текущими реалиями на пользу страхователям. В условиях кризиса, когда роль ОСАГО как социального вида страхования выходит на первый план, это особенно важно. Ольга Жильцова, кандидат экономических наук, доцент Департамента логистики и маркетинга Финансового университета при Правительстве РФ, рассказывает, почему ОСАГО в рассрочку – полезная опция для всех категорий автовладельцев, не связанная с прогнозируемым подорожанием «автогражданки» на фоне кризиса автозапчастей, и о других инновационных улучшениях, которые страховщики успели привнести в сегмент ОСАГО за этот год.

«На самом деле, ОСАГО в рассрочку – это схема, которая давно обсуждалась, и которая предполагает ежемесячную оплату ОСАГО как бы по подписке. Например, страхователь является автовладельцем с маленьким стажем вождения и за последний год он стал виновником нескольких ДТП. Или человеку нужно приобрести ОСАГО на автомобиль такси с высоким уровнем аварийности и неограниченным списком водителей, которые могут быть допущены за руль. Он должен заплатить сразу какую-то значительную лично для него сумму за полис ОСАГО, которую в силу неких обстоятельств позволить себе не может. Поэтому такой человек вынужден пойти, например, в банк и взять потребительский кредит на приобретение полиса. Подобная ситуация может коснуться всех «высокорисковых» категорий водителей, прежде всего тех, кто часто становится виновником ДТП. Но даже если такой автовладелец исправится и решит изменить свой стиль вождения, безаварийный стаж ему придется нарабатывать годами, а платить за ОСАГО нужно уже сейчас. Поэтому для подобных водителей было бы комфортно не сразу выплачивать полную стоимость ОСАГО, а ежемесячно вносить, например, по пятьсот – тысяче рублей. Это вполне удобный механизм платежа, который соответствует финансовому ритму множества людей. Допустим, автовладелец раз в месяц получает зарплату, платит за коммунальные платежи и за ОСАГО. Таким образом, не придется аккумулировать единоразово какую-то ощутимую сумму, а платить каждый месяц незначительный взнос, как, допустим, за популярные нынче видеохостинги и музыкальные площадки. И это отнюдь не значит, что ОСАГО подорожало или подорожает настолько, что водители не смогут себе позволить купить полис, заплатив сразу полную сумму. Статистика это ясно показывает: уже более трёх лет, несмотря на кризисные волны, стоимость полисов сохраняется на стабильном уровне около 6 тысяч рублей. Кроме того, благодаря работе всего страхового рынка, ОСАГО становится доступнее для всех категорий водителей. Рассрочка по ОСАГО — просто ещё одно нововведение, которое сделает взаимодействие со страховой для клиента более удобным и персонализированным.

Все подобные дополнения к системе обязательного автострахования призваны сделать жизнь страхователей удобнее и проходят в рамках индивидуализации ОСАГО. В частности, страховым сообществом в этом году был также внедрен перестраховочный пул, который значительно повысил доступность и удобство сегмента ОСАГО для клиентов. «Автогражданка» в рассрочку в этой связи – явление не такое уж специфичное. Просто ещё один механизм улучшения взаимодействия клиента и страховой компании».

Википедия страхования