



POSEBAN PRILOG

Najveći su dobitnici u približavanju europskim standardima klijenti. Njima je danas na raspolaganju pravi švedski stol usluga koji im omogućava povoljnije načine osiguranja automobila. Namjeravate li uzeti kasko-osiguranje, većina osiguravatelja nudi opciju potpune personalizacije, čime možete uštedjeti mnogo



OSIGURANJA KASKO VIŠE NIJE SKUPA INVESTICIJA

piše **IVAN PREBEG** lider@liderpress.hr

10

varijanti potpunoga kasko-osiguranja i četiri varijante djelomičnoga nude u Jadranskom osiguranju

Trendovi na domaćem tržištu autoosiguranja napokon su se približili europskim standardima. Još prije dvije godine većina osiguravajućih kuća nudila je zastarjeli način kasko-osiguranja koji je među klijentima nosio predznak - preskup. Danas je situacija *dijametralno suprotna*, a najveći dobitnici približavanja europskim standardima su klijenti. Njima je danas na raspolaganju pravi švedski stol usluga koji im omogućava razne, u pravilu povoljnije načine osiguranja automobila.

Bez nepotrebnih troškova

Imate li namjeru uzeti kasko-osiguranje, većina osiguravatelja nudi opciju potpune personalizacije, čime mo-

žete uštedjeti mnogo novca. Konkretno, svaki potencijalni klijent sklapa ugovor prema svojim godinama, broju prijeđenih kilometara, starosti ili cijeni vozila. Na taj se način izbjegavaju nepotrebni troškovi ako klijent smatra da mu pojedini dijelovi iz ugovora nisu potrebni.

Ovisno o starosti automobila, o načinu vožnje, ali i godišnjoj kilometraži vaša se polica može drastično razlikovati od 'obične', pa sami možete izračunati iznose potrebne za realizaciju ugovora s osiguravajućom kućom. Usto, većina osiguravajućih kuća na razne druge načine privlači klijenata, a najčešće su to veliki bonusi ako nemate nikakvu štetu na automobilu. Također, pojedina osiguranja nude i kasko-police na vozila starija od četiri godine, bez doplate od 50 posto na novo osiguranje.



Sve se to radi u interesu klijenata koji su očito kasko-osiguranje počeli shvaćati kao nepotrebnii trošak, izlazući se vlastitom riziku.

S takvom bogatom ponudom kasko-osiguranja na hrvatskom tržištu vozači se više ne mogu izgovarati alibijem o skupoj investiciji. S kasko osiguranjem, kaže **Anita Sokić**, izvršna direktorica za osiguranje motornih vozila i kasko-osiguranje u Jadranskom osiguranju, pokrit ćete mnogo štetnih događaja koje kao osiguranik ne možete naplatiti ni po jednom drugom obliku osiguranja, a to su: oštećenja na parkingu od nepoznatog vozila, elementarne nepogode, udar divljači na cestama ili autocestama, krađa vozila i na kraju štete za koje je krivac vlasnik vozila. Primjerice, u Jadranskom osiguranju osiguranik bira onu varijantu kasko osiguranja koja najviše odgovara njegovim potrebama.

- U Jadranskom osiguranju imamo 10 varijanti potpunog kasko osiguranja i četiri varijante djelomičnog kasko osiguranja. Ovisno o potrebama vlasnika vozila, ugovara se varijanta kasko osiguranja. Osigura-

nici trebaju koristiti usluge savjetnika za osiguranje iz Jadranskog osiguranja, kako bi se što bolje educirali o pokrćima po kasko osiguranju - kaže Anita Sokić.

Prema potrebama

Nikola Ćaćić, izvršni direktor za osiguranje motornih vozila u Eurohercu, objašnjava da, statistički gledano, potražnja za kasko-osiguranjem pada u odnosu na proteklo razdoblje, a što je i logično s obzirom na manji broj prodanih vozila. Ističe da raste broj vozila koja postaju starija, a u tom trenutku klijenti radije odustaju od kasko-osiguranja.

- Upravo zato nudimo svojim klijentima razne vrste kasko-osiguranja kako bi oni sami izabrali što im je potrebno a što ne. Uz široki spektar osiguranih rizika od kojih je vozilo osigurano, nudimo i kasko-osiguranje vozila prema njihovim potrebama i mogućnostima. Naprimjer, mogućnost ugovaranja franšize - pokrće samo velikih šteta, sudjelovanje osiguranika u svakoj šteti u određenoj visini, a sve to utječe na konačnu visinu premije kasko-osiguranja - kaže Ćaćić. ■