

## Полис от посредника

В связи с кредитным бумом от 30 до 50 % полисов каско сейчас продаются через посредников, что теоретически может вызвать определенные сложности у страхователей и их страховщиков. Последние считают, что профессионалы имеют даже больше проблем, чем



**Дмитрий Синеишев**  
страховой эксперт

их клиенты. Основная проблема — высокие комиссионные, которые запрашивают посредники. При этом размер вознаграждения устанавливается в процентном отношении от стоимости автомобиля, хотя трудозатраты при заключении договора практически одинаковы для всех авто, сетуют страховщики.

Дмитрий Синеишев убежден, что если в качестве посредников выступают банки, то никаких проблем не будет: «Это солидные организации с хорошо выстроенной системой организации работы. Слияние банковского и страхового бизнеса (объединение каналов продаж) — общемировая тенденция, которая будет с годами только усиливаться».

По его данным, в последние годы страховщики взаимодействуют в основном с внутренними брокерами автосалонов. А вот так называемые универсальные брокеры, работающие за счет своих агентских сетей и офисов продаж, имеют намного более скромные продажи.

«Уровень их профессионализма также ниже, — признает Дмитрий Синеишев. — Отсюда вытекает ряд проблем,

связанных с ошибками при заключении договоров страхования, недостаточной строгостью отчетности; в ряде случаев фиксировались случаи мошенничества по сговору с клиентами. К сотрудничеству с такими брокерами приходится подходить осторожнее, внимательно изучая информацию о партнере. Исключение составляют крупные известные организации, для которых продажа полисов — популярный бизнес (кросс-продажи), связанный с их основным бизнесом: ассистанские компании, сервисные центры по установке противоугонного оборудования, агентства недвижимости».

Это мнение парирует директор по страхованию журнала «Страховой случай», руководитель страховой риелторской группы Дмитрий Желудев: «Посреднику, который пришел на рынок всерьез и надолго, профессионализма не занимать. Он однозначно гораздо компетентнее «салонных девочек», привыкших продавать типовой продукт для определенных марок автомобилей. И безусловно, брокер автосалона ничем не поможет страхователю на



**Дмитрий Желудев**

директор по страхованию  
журнала «Страховой случай»

этапе выплаты, поскольку задача такого брокера или агента — продажи. «Полевым» же игрокам рынка посредников приходится решать для клиентов подчас очень сложные, нестандартные задачи как на этапе страхования, так и при получении выплаты. Такой опыт в салоне получить невозможно».

СТРАХОВАЯ ГРУППА

# АСК

АСК-Петербург АСК-Мед

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ В НАШИХ ОФИСАХ:

пр. Гагарина, д. 1,  
тел.: 329-36-56

Кирочная ул., д. 7,  
тел.: 600-11-22

Караванная ул., д. 11/64, лит. А,  
пом. 12-Н, тел.: 493-35-75

Дачный пр., д. 2, корп. 2,  
тел.: 376-73-15, +7-921-786-24-47

ул. Композиторов, д. 10,  
тел.: 973-11-50, +7-921-421-05-79

Яхтенная ул., д. 1, корп. 1,  
тел.: 340-44-30, +7-921-415-33-69

ул. Кораблестроителей, д. 30, корп. 1,  
тел.: 305-46-55

Большой Сампсониевский пр., д. 80,  
пом. 2а, тел.: 295-94-69

пр. Пятилеток, д. 4, корп. 1,  
тел.: 719-13-98, 719-51-62

Екатерининский пр., д. 3,  
тел.: 226-18-98

ул. Партизана Германа, д. 8, корп. 3,  
тел.: 364-15-00

Уральская ул., д. 15,  
тел.: 498-80-19

**МЫ В ОТВЕТЕ ЗА ТЕХ, КОГО СТРАХУЕМ**

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

## ПРОТЕКТУМ МОБИЛЕ

**Движение под защитой!**

(812)335-03-88  
[www.protectum.ru](http://www.protectum.ru)

**Все виды автострахования**

Легковой автотранспорт

Мотоциклы

Грузовой автотранспорт

Спецтехника

Лицензия С № 1574 78-ФЗ

Реклама