

Порочный круг

Страховщики **изо всех сил пытаются увеличить продажи страховок от несчастного случая, добровольного медицинского страхования и прочих продуктов, относящихся к личному страхованию граждан. На российском рынке действует около тысячи компаний, но даже самые крупные из них не готовы вкладывать сотни миллионов рублей в формирование спроса, в пропаганду страхования среди граждан, прекрасно понимая, что плодами их усилий с радостью воспользуются менее крупные, но готовые демпинговать конкуренты.**

Поэтому страховщики предпочитают наращивать собственную долю на рынке самыми простыми и достаточно действенными методами. Излюбленный и проверенный временем метод – добровольно-принудительные продажи, когда человек покупает страховку не осознанно, а под давлением заинтересованных в получении комиссионных лиц или когда без полиса невозможно удовлетворить собственные потребности.

А для тебя, родная...

С началом весеннего призыва в апреле текущего года страховая компания «Рекон» запустила специальную программу добровольного страхования от несчастных случаев для призывников и тем самым вторглась на рынок, где господствующее положение занимает Военно-страховая компания (ВСК), специально созданная в 1993 году для урегулирования убытков по государственной программе обязательного страхования военнослужащих. Кроме военнослужащих, ВСК осуществляет страховую защиту сотрудников более десяти федеральных министерств и ведомств. По государственной программе солдат, офицеров и чиновников страхуют федеральные ведомства, они оплачивают полисы. А чтобы у призывников и их родителей

появился стимул выложить собственные средства за страховку, компании предлагают им более выгодные условия, чем по госпрограмме.

По словам руководителя департамента развития и организации страхования компании «Рекон» Галины Васильевой, основное отличие добровольной страховки от обязательной в том, что сумма возмещения ничем не ограничена. Кроме того, возмещение выплачивается, даже если травмы и увечья получены в результате народных волнений, например

«маршей несогласных». Обычно страховщики в этих случаях не возмещают потерпевшим ущерб. Стоимость добровольной страховки от несчастного случая колеблется в диапазоне 0,5-2,2% от страховой суммы. Общая закономерность такова: чем больше страховая сумма, тем ниже тариф. По мнению страховщиков, есть смысл страховаться на сумму не менее 100 тыс. руб. То есть новобранцу или его родителям придется выложить около 2 тыс. руб., чтобы получить материальную компенсацию в случае травм или гибели. Срок

действия полиса для солдат срочной службы рассчитан на весь период службы. Что касается выплат, то у каждого страховщика, занимающегося страхованием от несчастных случаев, свои правила. Обычно полная сумма возмещения выплачивается родственникам застрахованного в случае его гибели. Если в результате исполнения долга перед родиной солдат становится инвалидом I группы, то он может получить 80% страховой суммы. По II группе инвалидности – 65%, и по III – 50%. В случае травм, на-

пример переломов ноги, руки, как правило, выплачивается небольшая сумма – около 10% от страхового возмещения.

Страховщики полагают, что в армии потерпевшим проще собрать все необходимые документы для получения денег, чем на гражданке, так как все несчастные случаи регистрируются и не остаются без внимания командиров. «Мы уже три года страхуем военнослужащих от несчастных случаев в Дагестане. И в этом регионе наши полисы весьма востребованы. Поэтому мы решили распространить продукт по всей стране, вос-



пользовавшись накопленным опытом. Главная задача, которая стоит перед нами сейчас, – наладить взаимоотношения с военкоматами. От отношения военкомата много зависит, –

ситуация не изменится, пока страховщики продают людям страх потерять что-либо, а не уверенность в том, что материальные потери им не грозят

прежде всего, качество проведения разъяснительной работы среди новобранцев о необходимости страхования», – говорит Васильева.

Люди в военной форме на призывном пункте выглядят намного внушительней, чем страховой агент на пороге квартиры. И граждане, наслушавшись страшилок о дедовщине в армии, готовы выложить большие деньги, чтобы застраховаться или застраховать ребенка от неприятностей. Страховщики давно заметили, что неприятности, особенно масштабные, положительно влияют