

подпола, естественно вытащив оттуда и подростковый велосипед «Аист». Вот нажились-то!..

Ладно, это мелочи по сравнению с тем, что у соседей по даче два раза поджигали дом.

Вот эти жизненные примеры и побудили меня обзвонить несколько страховых компаний, бывших на слуху или порекомендованных с целью застраховать свое недвижимое имущество от окружающих рисков.

## «Альянс Росно Жизнь»

Дозвонилась сразу, правда, сначала меня выслушал диспетчер, а потом благосклонно соединил со специалистом, точнее, с андеррайтером по страхованию имущества физических лиц. Это оказалась Татьяна со звонким, приветливым голосом и с полной боевой готовностью проинформировать от «А» до «Я», увлечь и убедить, что надежней и выгодней страховщика в лице их компании я не найду.

Объект страхования – квартиры? Ее «коробка» или внутренняя отделка? И то и другое? Нет проблем! А инженерное оборудование: отопительное, электропроводка, телевизионный, телефонный кабель и пр.? От чего страховать: от пожара, аварий водонесущих коммуникаций, проникновения воды из соседних помещений, от кражи, от претензий со стороны соседей? Да почти от всего, что вас беспокоит (ну, за исключением падения деревьев в результате стихийного бедствия разве что). То же самое и с дачным участком.

При расчете страховой премии значение имеет стоимость дома (квартиры), его состояние, площадь. Чтобы оценить объект страхования и произвести соответствующие расчеты, на место для осмотра подъедет специалист. Далее от потенциального страхователя (любое дееспособное лицо) потребуется заполнить заявление, заключить договор в офисе компании и внести страховую

премию (можно разделить ее на несколько платежей).

Например, если стоимость дачного домика до \$50 тыс., страховой взнос составит 1% от этой суммы. Что касается квартиры, здесь компания предлагает тариф 0,8% от стоимости объекта.

К концу разговора Татьяна, чей голос разливался трелью от моего все возрастающего желания стать их клиентом, отметила, что при одновременном страховании двух объектов у меня будет 5%-ная скидка. И тоном заговорщика добавила: франшизу (это размер некомпенсируемого убытка) она своим клиентам применять не советует, потому что это невыгодно страхователю. А интересы страхователя для нее имеют приоритетное значение. В выборе страховщика мне было предложено не сомневаться: в их компании 97% акционеров – немцы, что объясняет высокое качество и организованность работы, стабильность и успешное ее развитие на российском рынке.

Татьяна спросила мой e-mail и продиктовала свой рабочий и мобильный телефоны, чтобы я в любое время могла с ней связаться.

На следующее утро я по электронной почте получила пакет документов: условия страхования квартиры и домашнего имущества – 20 страниц.

Спасибо Татьяне за добросовестность и трудолюбие. Жаль только, что она не упомянула о том обстоятельстве, что страховать мне предлагается в другой компании группы – «РОСНО». А «Альянс РОСНО Жизнь» занимается только страхованием жизни и здоровья, что легко выяснилось на их сайте.

## «АСОЛЬ»

Долгоиграющая музыка. Что-то из классики. Щелчок и соединение с оператором. Когда я поинтересовалась, с кем могу пообщаться по поводу возможного страхования в их компании, девушка минуты



незастрахованному жильцу при неожиданных «разборках» с соседями некого винить кроме самого себя

две задумчиво молчала, а начав объяснять, упрямо путалась в словах и никак не могла внятно и вразумительно закончить предложение. Я растерянно и терпеливо слушала ее сбивчивые оправдания. В итоге она махнула на себя рукой и соединила меня с другим оператором (еще минута классики). Та девочка сонно извинилась, что заместителя директора, который мог бы меня проконсультировать (!) уже нет на месте (четвертый час будничного трудового дня, – понимаю, руководство ведь) и лучше мне перезвонить в понедельник. Я попыталась задержать ее внимание пылким призывом: может, она мне поможет, ответит на общие вопросы, что-нибудь расскажет о своей компании, но мне без раздумий грустно отказали.

## «Ренессанс страхование»

Минут 5-7 я точно слушала очередной отрывок из классического музыкального произведения, прежде чем раздался бодрый голос решительно настроенного молодого человека. Он, с готовностью зубрили-отличника, прервал мои стандартные вопросы и, подобно записи на автоответчике, без пауз выпалил, как будет про-

ходить процедура страхования: по желанию может подъехать на объект специалист-оценщик, но можно и обойтись, прислав фотографии по электронке. Далее расчет тарифной ставки, заявление, оформление договора (полиса). Тариф, как правило, составляет на квартиру 0,4% (например, стоимость квартиры \$60 тыс., тогда страховая премия составит \$240). При заключении договора предоставляется скидка 5%.

Набрав в легкие воздух, я решительно перебиваю, вставляя в его безупречный монолог интересующий вопрос: «Если, не дай бог, произойдет тот самый страховой случай – пожар допустим (стучу по дереву), каковы мои действия как страхователя?»

Мой андеррайтер отвлекся: ему кто-то позвонил на мобильный. Спустя мгновение вернулся. Но не его бодрое состояние духа. Я стала настойчиво задавать наводящие вопросы, приводить примеры, чтобы растрясать, вернуть боевой настрой, но он, видимо, уже устал от моей навязчивости. Тем не менее заставил себя подавить нарастающее раздражение и внятно проинформировал, что при наступлении страхового случая, после первоочередного