

о том, что страховой убыток должен быть урегулирован в течение определенного срока. А с кем его сотрудники будут



Петр Щербаков

Представитель
ВСС в СЗФО

согласовывать, внутри ли компании, с каким отделом, с директором или с центральным офисом, страхователя касаться не должно. Мы заключили договор – мы должны отвечать по нему. Так же как и любой другой страховщик».

Читайте внимательно

От общей проблемы страхового сообщества – ситуации с невыполнением компанией своих обязательств, что является просто ударом по самому институту страхования, Евгений Гуревич перешел к оценке важности внимательного изучения клиентом договора при его заключении: «Страхование – единственный вид услуг, который продает что-то в будущем. Надо четко понимать, за что вы платите деньги и что вы хотите получить на выходе. И если вам предлагают страховать свою квартиру только от пожара, это не значит, что это

плохо. Это просто дешевле, чем застраховать квартиру от пожара и затопления. И надо понимать четко, что если у вас будет затопление, то вам за это не заплатят по договору о защите от пожара. Клиент должен читать договор и понимать, какие риски он хочет застраховать, исходя из этого делать выводы».

В Первой страховой компании существует специальная программа обучения страховых агентов по просвещению клиентов о том, как и что записано в договоре, чтобы страхователь правильно и грамотно сумел прочитать договор. Ведь на самом деле агенты являются проводниками и продавцами страховых услуг. И если компания выдала доверенность человеку заключать договоры страхования, значит, она по сути за него поручилась.

Представитель Всероссийского союза страховщиков на Северо-Западе РФ Петр Щербаков заметил, что мало кто из страхователей в виде приложения получает вместе с договором страхования хотя бы ксерокопию, уж не говоря о заверенной у нотариуса копии, доверенности от директора филиала о предоставлении неограниченного права принимать решение о выплатах. Даже агенты не предъявляют доверенность, да клиенты и не требуют.

На Западе юристы занимаются оформлением и удовлетворением требований своих клиентов в страховой защите. Они

получают вознаграждение от страхователей. Они предлагают определенные условия своим страхователям. И если неверно была истолкована их расшифровка того, что было написано в договоре, то конкретный юрист отвечает перед своим конкретным клиентом. И если страховая компания отказалась выплачивать возмещение по каким-то причинам, не считая этот случай страховым, значит, юрист бесплатно пойдет в суды и будет требовать для своего клиента выплаты от этой страховой компании. У нас такой ситуации пока нет».

Поэтому Петр Щербаков и заметил, что сам бы, будучи непрофессиональным потребителем, вначале нашел бы сам интересующий его страховой

продукт, затем обратился бы к юристу для того, чтобы выяснить все имеющиеся в договоре подводные камни. И после юридического разбора договора по данному продукту вернулся бы к профессиональной оценке других экспертов – рейтинговых агентств.

Тем не менее, все участники круглого стола единогласно сошлись во мнении о том, что самой надежной гарантией верности страховой компании своим обязательствам является тот договор, который был до его подписания внимательно изучен клиентом.

А выбрать эту самую единственную компанию реально могут помочь лишь специалисты.

shadursky.ru



Уверенно в гору

Услугами страховщиков пользуется половина взрослого населения страны. Об этом свидетельствуют результаты опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Наиболее динамично развивается добровольное медицинское страхование (ДМС) – такой полис есть почти у каждого пятого.

Если в 2005 году лишь 37% респондентов пользовались

услугами страховых компаний, то в этом году их доля возросла до 46%, подсчитали эксперты НАФИ. Больше всего граждане тратятся на страхование имущества. Покупает подобные полисы 9,2% респондентов (два года назад – 7,8%). За них в прошлом году граждане заплатили 76,8 миллиарда рублей – это чуть меньше половины от общих сборов за страхование имущества (164,4 миллиарда рублей) и более чем пятая

часть всей уплаченной страховщикам премии в 2006 год (361,4 миллиарда рублей). К примеру, на ОСАГО в прошлом году россияне потратили почти вдвое меньше – 42,4 миллиарда рублей.

Стремительнее всего у соотечественников завоевывало популярность ДМС. За два года доля держателей таких полисов увеличилась с 10,9% до 18,1%. Это 11,3% всех сборов с граждан, или 40,8 миллиарда

рублей за прошлый год. Услуги ДМС распространяются, прежде всего, через работодателей. Раньше в основном иностранные компании включали ДМС в социальный пакет сотрудников, но теперь к ним активно присоединяются и российские работодатели. Более 60% всех договоров по ДМС компании заключили с юридическими лицами, на них же пришлось 95% доходов от ДМС.

Финам