

Большинство людей подходит к вопросу выбора страховой компании просто: где ближе и где дешевле! Это, конечно, немаловажные факторы, но стоит ли останавливаться только на них? Ведь, как правило, чем лучше вещь, тем она дороже. И далеко не всегда лучший магазин тот, что находится за углом.

Выбор «по цене»

Разберем пример классического на сегодняшний день ОСАГО. Страховые тарифы по ОСАГО регулируются постановлением правительства Российской Федерации и едины для всех страховых компаний. То есть, в какую бы компанию Вы не пришли, цена должна оставаться неизменной. На практике цена может отличаться. Почему это происходит? Ответов может быть несколько:



1. ошибка в расчетах, ведь все мы делаем ошибки и работники страховых компаний – не исключение;
2. умышленное искажение исходных данных и расчетов как в сторону уменьшения цены (чтобы переманить клиента) так и в сторону увеличения (чтобы увеличить свой доход);
3. мошенничество, когда продается бумажка за полцены от стоимости реального полиса.

Вывод можно сделать такой: если Вы выбираете компанию по цене, то обойдите 3-5 компаний и выберите одну из тех, где суммы будут совпадать, а не там, где дешевле, этим Вы гарантируете себе честность и порядочность Страховщика уже на этапе заключения договора. А отдавать деньги мошенникам или не честным Страховщикам, все равно, что выбросить их на ветер, так как пользы такой полис при ДТП Вам не принесет, его разве что можно показывать гаишникам и то – до поры до времени. Страховать по принципу «где ближе» тоже чревато осложнениями, так как Вы не знаете, куда пришли, что это за люди и что за компания, поэтому есть большая вероятность нарваться на вышеперечисленных деятелей страхового рынка.

В добровольном страховании процесс ценообразования другой. Здесь уже нет единых тарифов, устанавливаемых государством, а есть рынок, где каждая компания предлагает свою цену, которую уже можно и нужно сравнивать. Но и здесь МирСоветов не рекомендует руководствоваться стоимостью страховки как определяющим критерием выбора страховой компании, так как есть еще целый ряд существенных моментов, на которые стоит обратить внимание, что касается как автомобильного, так и других видов страхования. В первую очередь следует учитывать объем ответственности страховой компании (то есть та сумма, которую можно будет получить при наступлении страхового случая). Во-вторых, перечень страховых рисков (то есть тех случаев, при наступлении которых можно рассчитывать на возмещение ущерба). В-третьих, наличие и величина франшизы (части ущерба некомпенсируемой страховщиком). В-четвертых, сроки и порядок

рассмотрения страховых случаев (то есть, сколько и каких именно документов нужно будет предоставить для получения выплаты). В-пятых, наличие сети представительств в регионах Российской Федерации (чтобы Вам не пришлось обращаться в компанию за сотни километров от места Вашего пребывания). Также немаловажным фактором является уровень предоставляемого сервиса и дополнительных услуг (об этом ниже). Только взвесив все эти моменты, сопоставив их со стоимостью, можно выделить несколько страховых компаний и выбрать из них наиболее подходящую по всем параметрам.

Для примера возьмем страхование имущества передаваемого в залог банку при получении кредита (ипотека либо покупка автомобиля в [кредит](#)). На практике происходит следующее: работник банка направляет вас в определенную страховую компанию, где Вы не особо вдаваясь в подробности, заключаете договор на предложенных условиях. И, как правило, эти условия далеки от идеала. Если взять все ту же цену то она, скорее всего, окажется завышенной по сравнению со среднерыночной, так как Вас ставят в жесткие рамки и не дают права выбора. Что можно посоветовать в этой ситуации? Во-первых, потребовать весь список страховых компаний, с которыми сотрудничает банк. Во-вторых, ознакомиться с предложениями и условиями страхования всех компаний и выбрать соответственно лучшие. В-третьих, ТОРГУЙТЕСЬ! Это добровольный вид страхования и цена устанавливается по договоренности между сторонами, а страховщик изначально озвучивает далеко не самый низкий процент, который он может предложить.

Выбор не «по цене»

Если абстрагироваться от разговора о цене и посмотреть на проблему выбора глубже, то появятся еще несколько значимых факторов, на которые стоит обратить внимание.

При выборе страховой компании МирСоветов рекомендует собрать максимум информации о ней:

- дата образования (вряд ли стоит останавливать свой выбор на совсем молодой компании);
- присвоенные ей рейтинговой оценки деятельности (показатель надежности и стабильности);
- виды страхования, которыми занимается компания (большое количество видов страхования говорит о сбалансированности страхового портфеля и серьезном отношении компании к осуществляемой деятельности);
- финансовые показатели компании (уставной капитал, собственные средства, страховые резервы, темпы роста сбора страховых премий и страховых выплат);
- количество филиалов по стране;
- участие компании в профессиональных ассоциациях, союзах, объединениях (говорит о весе и авторитете среди страховщиков);

- позиция среди всех компаний России по итогам предыдущего периода.
1. Большинство из этих сведений можно найти в годовых отчетах, издаваемых страховыми компаниями, обратившись к ним в офис. Там же можно ознакомиться со статистикой и примерами выплат. Было бы неплохо получить информацию о проценте и причинах отказов, но данные сведения вряд ли кто-то будет публиковать, поэтому оперируем той информацией, которая у нас есть.
Кроме того, необходимо собрать отзывы о страховой компании в средствах массовой информации, среди клиентов компании, среди ваших знакомых. Все эти моменты являются той основой, на которой будет строиться работа компании в дальнейшем и чем эта основа будет крепче, тем надежней и стабильней будет Ваше будущее.
Кстати, об отказах. На страховом рынке сложилась ситуация, когда причинами для отказа в выплате могут быть как объективные причины, так и желание страховщика минимизировать убытки. Разберем их поподробней.
О Ваше происшествие не подпадает ни под один страховой случай или является исключением из них;
 2. Вами не были предприняты необходимые действия (не заявили в соответствующие органы (ГИБДД, МВД, и т.д.), не собрали необходимый комплект документов, не уведомили страховщика в установленный договором срок);
 3. Вы произвели устранение повреждений до осмотра и оценки ущерба.

Здесь можно посоветовать только одно, внимательно изучайте условия договора, чтобы знать свои права и обязанности! К сожалению, в практике имеют место ситуации, когда страховая компания для уменьшения своих расходов, найдя небольшое несоответствие или нарушение, отказывает в выплате или уменьшает сумму выплаты, в расчете на то, что далеко не каждый будет отстаивать свои интересы в суде. В этой ситуации можно посоветовать, не бояться обращаться в суд, если Вы считаете себя правым, так как решения в подавляющем большинстве случаев принимается в пользу потерпевшего, а само обращение занимает не так уж много времени, сил и средств. Боритесь за свои права!

О страховом сервисе

Уровень сервиса в страховании (как впрочем, и в любой другой отрасли) в нашей стране оставляет желать лучшего. Это обусловлено тем, что, во-первых, мы еще не далеко ушли от советского прошлого, где сервиса как такового не было; во-вторых, страхование в стране еще очень «молодо» и на начальном этапе своего развития основным был сбор страховых премий, а не уровень оказываемого сервиса; в-третьих, отсутствие жесткой конкуренции между страховщиками.

Но на сегодняшний день ситуация меняется. Конкуренция среди страховых компаний растет, а переманивать клиента более низкой ценой уже становится невыгодно. Поэтому серьезные компании стали уделять внимание сервисному обслуживанию клиента, и не только на этапе заключения договора, но и при обращении за страховой выплатой. Поэтому при выборе компании необходимо обращать внимание на тот уровень сервиса и дополнительных услуг, которые она готова предоставить своему клиенту. И в каждом виде страхования присутствуют свои нюансы в работе с людьми, свой спектр услуг, а потому МирСоветов лишь на нескольких примерах покажет, что может быть «лакмусовой бумажкой» высокого уровня обслуживания.

Пример 1. При заключении договора страхования Вам выдают не только бланк полиса и договор с приложениями к нему, но и упаковывают их в фирменную папку, дарят при этом календари, ручки, магнитики и тому подобные вещи с фирменной символикой, выдают сертификат на получение **скидки** на последующие договора. Это свидетельствует о высоком уровне сервиса и заинтересованности страховой компании в клиенте.

Пример 2. Заключив с Вами договор, компания выдает Вам сервисную карту на получение ряда услуг. Это может быть круглосуточное информационно-диспетчерское обслуживание, выезд аварийного комиссара на место ДТП, эвакуация ТС с места ДТП, содействие в получении документов из ГИБДД для оформления страхового случая и т.д. Это также будет свидетельствовать о высоком уровне сервиса в данной компании.

Пример 3. При обращении за выплатой по КАСКО страховщик готов организовать ремонт ТС на СТО. Данная ситуация имеет массу плюсов как для самой страховой компании (уменьшающей свои расходы, за счет скидок за «объем»), так и для Вас. Вы избавлены от головных болей, связанных с поиском «хорошего мастера»; ремонт происходит быстрее, чем на официальном сервисе или у «гаражных умельцев» (где ждать приходится по нескольким месяцам); отпадает ситуация, когда Вы и страховщик не сошлись в сумме возмещения, то есть Вам не надо доплачивать свои деньги; ремонт производится более качественно, чем у «гаражных мастеров». Эта ситуация тоже является показателем сервиса, предоставляемого компанией.

Выбор страхового агента

На западе является нормой, когда у семьи есть свой личный юрист, **психолог**, врач и страховой консультант. Это уважаемые люди, которым доверяют свое самое сокровенное и личное. У нас ситуация пока иная. Для большинства агент – это человек, который ходит от двери к двери и предлагает отдать ему Ваши деньги. Как правило, так оно и есть, поскольку большинство агентов – это люди, которые просто пытаются заработать деньги, а не стать профессионалом в своем деле. Но и это проходит. Появляются агенты, заинтересованные не в том, чтобы «сорвать куш», а в том, чтобы построить долгосрочные, доверительные отношения с клиентом. Такие агенты станут для Вас страховым консультантом, готовым предоставить всю интересующую Вас информацию, приехав к Вам в удобное для Вас время. Если в вашей жизни появится такой агент, то Вам крупно повезло, так как в этом случае о страховании Вы будете знать ВСЕ и сможете выбрать наиболее интересные для вас продукты! Выбирая страховщика, помните, что сотрудники компании (в том числе и

агенты) являются ее лицом. И если вам это «лицо» не нравится, задумайтесь, действительно ли данная компания заслуживает вашего внимания.

Основы заключения договора

Еще несколько советов по оформлению страховки:

1. проверьте наличие лицензии у страховщика на данный вид страхования;
2. внимательно прочитайте правила страхования и условия договора;
3. проверьте наличие доверенности у представителя страховщика на право подписи по данному виду страхования;
4. обязательно получите на руки полный комплект документов: полис, договор с приложениями (если они есть), правила, квитанцию об оплате.

Помните, выбирая страховую компанию, Вы выбираете свое будущее, каким оно будет, во многом зависит от Вашего выбора! субъективными причинами отказа могут быть: