«Роль страхового брокера на рынке страховых услуг»

ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР»

(Алексеев и Гендель «Страховые брокеры»)

www. agbroker.ru

Уникальной задачей страховой компании является создание страхового продукта при наличии лицензии на данный вид страхования. А, коль уж, компания создает свой продукт, то и правила пользования этим продуктом будут у каждой компании свои (и скрытые подводные камни тоже). Поэтому страховые продукты разных страховых компаний значительно отличаются друг от друга. Отсюда и разные тарифы у страховщиков на один и тот же вид страхования. Задача страхователя, т.е. нас с Вами, выбрать тот тариф и программу страхования, которые максимально удовлетворят наши потребности при минимуме затрат.

Основные проблемы при работе со страховыми компаниями

- Страховая компания не делает детальную оценку производственного риска в целях оптимизации условий страхования.
- Страховая компания является коммерческой организацией, деятельность которой направлена на получение максимальной прибыли.
- Страховая компания стремится брать на страхование риски с минимальной вероятностью, ограждая себя от крупных выплат.
- Страховые компании сознательно завышают тарифы для получения большей прибыли.
- Некоторые страховые компании стремятся занижать выплаты страховых возмещений, устанавливая завышенные требования к документации, предоставляемой в случае реализации страхового события и другими способами, вплоть до отказа от выплат.

Основные проблемы при работе со страховыми компаниями

- **Страховая компания не делает детальную оценку производственного риска в целях оптимизации условий страхования.**

Пример:

руб.

	Страховая сумма объекта страхования (страховая стоимость)	**Ответ. по риску «Бой стекол»**	**франшиза**	**Страховая премия**
Часть здания (без оценки рисков)	200 000 000	1 000 000	5 000	240 000
Все здание (с оценкой рисков)	353 000 000	10 200 000	----	274 000

Основные проблемы при работе со страховыми компаниями

- **Страховая компания является коммерческой организацией, деятельность которой направлена на получение максимальной прибыли.**

Пример:

	Площадь страхуемого помещения (кв.м)	Страховая стоимость (руб.)	Страховая сумма (руб.)	Страховая премия в % от страховой суммы	Страховая премия (руб.)
Предложение Страхового брокера	**99 216,00**	**3 685 455 000**	**3 685 455 000**	**0,021**	**780 000**
Договор (действующий)	**55 189,55**	**1 352 142 750**	**879 711 137**	**0,065**	**571 812**

Основные проблемы при работе со страховыми компаниями

- **Страховая компания стремится брать на страхование риски с минимальной вероятностью, ограждая себя от крупных выплат.**

Пример:

В договор страхования залогового имущества СК закладывает большую страховую сумму по страхованию конструктивна, т.к при выбранных рисках он меньше всего пострадает, а значит и сумма выплаты будет незначительна. При этом старается ввести франшизу, чтобы уменьшить страховую премию для клиента, но при этом и выплата тоже уменьшается.

Основные проблемы при работе со страховыми компаниями

- **Страховые компании сознательно завышают тарифы для получения большей прибыли.**

Пример котировок по страхованию имущества:

Внутренняя отделка здания, включая двери, сантехническое оборудование, двери – 4 000 000 руб.
Оконные/витринные стекла – 5 900 000 руб.
Мебель, инвентарь, инструмент - 1 592 355,8 руб.
ИТОГО СТРАХОВАЯ СУММА - 11 492 355,8 руб.

	1	2	3	4	5
Страхование имущества	**27 770,39**	**39 603,37**	**26 665,60**	**9 108,50**	**26 220,00**

Основные проблемы при работе со страховыми компаниями

- **Некоторые страховые компании стремятся занижать выплаты страховых возмещений, устанавливая завышенные требования к документации, предоставляемой в случае реализации страхового события и другими способами, вплоть до отказа от выплат.**

Пример: Клиент имеет договор по страхованию жизни и от опасных заболеваний. У него диагностируется инфаркт миокарда, данный диагноз относится к опасным заболеваниям, но при наличии 3 симптомов. По выписке предоставленной ЛПУ СК отказывает в выплате, т. к. по их мнению присутствует только один симптом. Клиент попросил нас разобраться в правомерности отказа СК, подписав с нами договор об оказании страховых брокерских услуг страхователю. Мы, изучив договор и правила страхования в свою очередь заказали экспертизу данного заболевания, эксперт по истории болезни дал заключение о наличии двух симптомов, а присутствие третьего симптома необходимо было зафиксировать в определенные дни, после наступления инфаркт миокарда взяв на анализ кровь. Анализы крови были проделаны, но они не были направлены на выявление именно этого симптома, как требует договор страхования. А соответственно врачи не могут подтвердить или опровергнуть его наличие. Эксперт считает, что отказ не обоснован. На сегодня мы от имени клиента подали дело в суд.

Страхование, как финансовый инструмент является сложнейшей отраслью! Потому в этой отрасли и работают **страховые брокеры**, чтобы сделать страхование для Вас более комфортным и прозрачным.

Задумайтесь, понятие брокера, как и сами брокеры, существуют именно в тех отраслях, где среднестатистическому потребителю достаточно сложно разобраться в специфике отрасли без специальной подготовки. Возьмите, к примеру, брокера на рынке ценных бумаг, кредитного брокера или таможенного. Вы осмелитесь, к примеру, не зная тонкостей таможенной специфики, самостоятельно растаможить груз?

Брокер- высокопрофессиональное звено между страхователем и страховой компанией

Брокер - это представитель клиента в отношениях со страховой компанией.

Брокер представляет интересы клиента, являясь независимым профессиональным участником страхового рынка. Именно независимый статус брокера на страховом рынке является его главным преимуществом, как в отношениях с клиентами, так и со страховыми компаниями. Независимая позиция брокера позволяет ему быть объективным при выборе страховых компаний для своих клиентов, а также косвенно способствовать развитию здоровой конкуренции на рынке.

Преимущества:

- *Страховой брокер* оказывает своим клиентам помощь на всех этапах страхования. Начиная от подбора страховой компании и до выплаты страхового возмещения.
- *Страховой брокер* предложит Вам профессиональный и качественный сервис.
- *Страховой брокер* предоставит консультации и сопровождение в период действия договора страхования.
- *Страховой брокер* выполнит все необходимые процедуры по взаимодействию со страховой компанией и компетентными органами при наступлении страхового случая, и поможет урегулировать все спорные вопросы, а также окажет содействие в получении страхового возмещения и восстановительном ремонте.
- Размещая *риски* клиентов в *страховые компании*, *Страховой брокер* способен оптимизировать процесс выплаты, влияя на страховщика своим страховым портфелем (кол-во заключенных договоров страхования), чего в свою очередь не может сделать рядовой клиент.

ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР»

(Алексеев и Гендель «Страховые брокеры»)

)

ООО «А.Г. Страховой брокер» – первый официальный брокер в Оренбургской области, чья деятельность лицензирована в Федеральной службе страхового надзора.
(Лицензия СБ-Ю № 421556)

Общество с ограниченной ответственностью «А.Г. Страховой брокер» создано на базе ООО «Промышленная безопасность», основанного в 1999 году.

ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР»

(Алексеев и Гендель «Страховые брокеры»)

В своей повседневной практике страховой брокер решает следующие задачи:

Организация страхования:

- оценка рисков, глобально влияющих на деятельность предприятия;
- определение стоимости и перечня страхуемого имущества;
- согласование видов страхования, страховых сумм, франшиз, лимитов ответственности и др.

ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР»

(Алексеев и Гендель «Страховые брокеры»)

Получение котировок от страховых компаний:

- подготовка перечня потенциальных страховщиков, их предварительная оценка по согласованным со страхователем критериям, с учетом финансовой надежности и опыта;
- составление котировочного (тендерного) запроса и анализ предложений страховых компаний. Предоставление отчета с оценкой этих предложений и с рекомендациями страхового брокера страхователю;
- сбор необходимых документов, их передача в страховую компанию для разработки проекта договора, его согласование со страхователем с последующей выдачей страхового полиса;
- взаимодействие со страховщиком по всем вопросам, касающимся вступившего в силу договора страхования.

Управление процессом урегулирования убытков:

- утверждение согласованной процедуры урегулирования убытков;
- изучение и обсуждение информации по убыткам со страховщиком и перестраховщиками для определения корректного размера убытка, исходя из условий договоров страхования;
- осуществление своевременного сбора денежных средств со страховщика после достижения соглашения по урегулированию убытка.

Роль страхового брокера на рынке страховых услуг

Ваш поверенный во всех вопросах страхования.