

1. Что такое страховой брокер?

Страховой брокер – это посредник между страховой компанией (СК) и клиентом. В отличие от агента, также являющегося посредником, брокер не «привязан» к конкретной компании и имеет возможность сотрудничать с теми, которые, на его взгляд, лучше отвечают потребностям клиента.

2. Посредник это дороже по сравнению с работой напрямую со страховой компанией?

В любом страховом тарифе, который «выставляет» страховая компания при работе напрямую, есть статья «расходы на ведение дела». Она состоит, в том числе, из расходов на штат продавцов, офисы, рекламу и прочие операционные расходы. При работе же через брокера, СК получает готовый договор, без расходов на продажу. Поэтому компании заинтересованы в работе с брокером и выплачивают ему комиссию из сэкономленных средств. Еще одна причина, по которой брокеры являются предпочтительными партнерами для страховых компаний – работа с ними позволяет диверсифицировать каналы продаж, а значит обеспечить финансовую стабильность.

Брокер выстраивает долговременные отношения со своими партнерами-страховыми компаниями, размещая у них некоторый «пул» клиентов, проводя котировки под годовые объемы. Соответственно, и Вы получаете более выгодные условия сотрудничества.

3. Что произойдет, если брокер прекратит работать? Как защищены мои интересы?

В соответствии с украинским законодательством, предоставлять услуги страхования в нашей стране могут исключительно страховые компании. Это значит, что у Вас всегда прямой договор со страховой компанией и Ваши интересы защищены ничуть не меньше, чем у клиентов этой компании, которые сотрудничают с ней напрямую.

4. Какие преимущества в работе через брокера?

Практика: институт страховых брокеров чрезвычайно выгоден для клиентов, именно поэтому на Западе, где страховой рынок значительно более развит, через брокеров работает 70-80% клиентов, как корпоративных, так и физлиц.

Информированность: благодаря ежедневному присутствию на рынке, брокеру известны нюансы работы страховых компаний, узнать о которых клиенту порой невозможно (например о стратегии СК, существующих подходах к ведению бизнеса, установках на развитие тех или иных видов страхования, смене сотрудников, курирующих определенные направления и т. д.). Ориентироваться же при принятии решения о страховании на общедоступные рейтинги, мнения на форумах - в силу ряда причин неэффективно.

Знание нюансов: любой договор страхования, являясь сам по себе достаточно сложным для восприятия и оценки документом, имеет в качестве неотъемлемой части Правила страхования, на основании которых компания получала лицензию на данный вид деятельности. Это документ на несколько десятков страниц и не всегда есть возможность даже просто получить его. А для того, чтобы разобраться во всех ограничениях страхового покрытия, оговорках при процедуре урегулирования необходима работа целой команды квалифицированных юристов. Мы такой анализ провели по отношению ко всем предлагаемым нами продуктам, знаем их особенности и можем подобрать оптимальный для данной конкретной ситуации.

Индивидуальные условия: в силу наших долгосрочных отношений со страховыми компаниями, мы предоставляем клиентам индивидуальные условия даже по стандартным, «коробочным» продуктам.

Отсутствие конфликта интересов: на этапе урегулирования, при работе напрямую клиент неизбежно сталкивается с конфликтом интересов: продавали ему продукт одни люди, а урегулированием занимаются другие. Более того, оценивается их (других) работа исходя из подхода «меньше выплатили – лучше сработали».

Мы же ничего не теряем при выплате, это деньги СК. Более того, мы заинтересованы в максимально быстром и полном урегулировании убытков, поскольку клиент, получивший эффективную помощь при страховом случае, очевидно, продолжит сотрудничество с брокером.

Возможности обеспечить выплаты:

- прежде всего, это упомянутое выше знание процедур, которое позволяет избежать отказа в выплате по формальным причинам;

- в любой из компаний, с которыми мы сотрудничаем, мы можем напрямую контактировать с топ-менеджментом. Это позволяет нам донести информацию о проблеме до людей, которые могут как увидеть ситуацию в целом («не решим вопрос – потеряем клиента – потеряем всех клиентов этого брокера»), так и эффективно повлиять на ее удовлетворительное разрешение.

Снижение затрат на процедуру урегулирования: мы участвуем в процессе документооборота при урегулировании, что позволяет нашим клиентам во многих случаях не заполнять самостоятельно заявления, совершать меньше визитов в СК и т. д.

Таким образом, сотрудничество с нами позволяет нашим клиентам получить **выгодные условия страхования** в действительно **надежной страховой компании** обеспечив при этом **эффективное урегулирование с меньшими затратами времени.**