УБЕРЕЧЬСЯ ОТ МОШЕННИКА

Александр Шибалков

Несмотря на активную борьбу страховых компаний по выявлению мошенников в сфере страхования и пресечению их действий, победить эту беду полностью не удается, так что потребителю страховых услуг приходится быть бдительным при общении со страховыми посредниками и внимательно изучать условия договора при приобретении страховой услуги.

окончил Финансовую Академию в 1998 году, в 2013 году получил MBA в Stockholm School of Economics (Стокгольмская Школа Экономики).
В разные годы работал в области банковского и розничного страхования в страховых компаниях Эйс, СиВ Лайф и Цюрих.
В настоящее время является директором по развитию бизнеса Teleperformance Russia

Разные случаи

Страхование традиционно является областью экономической деятельности, сильно страдающей от действий мошенников. Впрочем, наличие проблем такого рода привело к тому, что страховщики начали успешно бороться с мошенничеством в своих рядах, создав мощные службы безопасности.

В основном мошенничество связано с использованием украденных или подделанных бланков страховых полисов. Страховая премия в таких случаях присваивается различными агентами, работающими в страховых компаниях или у других страховых посредников. Понятно, что такая схема мошенничества работает только до первого страхового случая, поэтому мошенники делают ставку на дорогие продукты, которые несложно продать, например, КАСКО на дорогие автомобили. Чаще всего на такое мошенничество идут агенты, уходящие из страховых компаний или брокеров, и пытающиеся сменить сферу работы и место жительства. К сожалению, изжить эту проблему полностью еще не удалось. Впрочем, в последние годы службы безопасности страховых компаний и брокеров смогли наладить эффективное взаимодействие и активно обмениваются «черными списками» мошенников. Ряд участников рынка проявили принципиальность, доведя раскрытые преступления до суда, и отправив многих мошенников туда, где им и место.

Мошенничества со стороны страховых посредников – юридических лиц – встречаются редко. Однако бывают ситуации, связанные с задержкой перечисления премии в страховые компании, что может привести к сложностям при выплате страхового возмещения, если страховое событие произошло вскоре после заключения договора страхования. Уберечься от такой проблемы достаточно сложно, разве что покупать страховые продукты напрямую. Впрочем, есть основания считать, что из-за ухудшения конъюнктуры в подобной ситуации может оказаться существенно большее количество клиентов, чем сейчас.

Быть бдительным

Данные об агентах и страховых брокерах присутствуют на сайтах далеко не всех страховщиков. У тех, у кого эти списки находятся в общем доступе, такие сведения обновляются нерегулярно, так что новый агент или брокер может не оказаться в списке. Например, на сайте «АльфаСтрахования» реестр брокеров и агентов датируется 12 февраля текущего года. Страховые посредники обычно имеют при себе копию своего агентского договора со страховой компанией, подтверждающего их право на продажу страховых продуктов, однако подделать такой документ несложно, а многие мошенники действительно являются или являлись в прошлом агентами страховых компаний. Поэтому, если при покупке страховой услуги через страхового агента возникают какие-либо сомнения, есть смысл сделать звонок в страховую компанию и навести справки

относительно этого агента, номера полиса, формы оплаты и так далее. Кроме того, некоторые страховые компании, например, «ОРАНТА», публикуют данные об утерянных бланках страховых полисов – эта информация также позволяет защититься от противоправных действий.

Онлайн-продажи – доступная и очень удобная форма страхования, новый этап развития страховых услуг. На данный момент страховые мошенничества, связанные с онлайн-продажами через сайты брокеров или агентов, – это скорее экзотика, службы безопасности страховщиков эффективно вычисляют такого рода мошенников. Сейчас появляются не только агенты и брокеры, но и страховые компании, которые все продажи уводят в онлайн, например, компания «Важно!» (СК «Независимость»), даже не имеет офисов продаж. Существующее правовое регулирование позволяет использовать полисы, выданные дистанционно, так что интернет-продажи страховых продуктов, очевидно, будут активно развиваться в дальнейшем. В любом случае, всегда можно связаться со страховой и уточнить, ведутся ли продажи через определенный интернет-ресурс и на каких условиях.

Стоит отметить, что основной проблемой при продаже страховых услуг является не мошенничество как таковое, а неверное информирование клиентов о страховой услуге. Продавцы страховых продуктов, как работающие на страховые компании, так и на страховых посредников, набили руку на обмане клиентов, искажая представление клиента о страховом покрытии, замалчивая исключения и ограничения, прописанные в договорах страхования. Поэтому, в принципе, существует только два решения – либо вы пользуетесь услугами страхового агента, который уже доказал свой профессионализм, либо стоит самостоятельно и очень внимательно читать то, что написано в договоре страхования. Сложность для клиентов состоит в том, что страховой договор фактически состоит из 3-х частей: Полиса, Полисных условий и Правил страхования. Правила страхования обычно находятся в открытом доступе на сайте и выдаются на руки клиентам, в большинстве случаев, только по запросу. Понимание такого текста требует неплохой юридической подготовки и немалого времени, поэтому неискушенному страхователю лучше пользоваться услугами проверенных агентов, покупать страховые продукты онлайн или непосредственно в офисах страховых компаний.

Также, когда страховые продукты приобретаются через посредников, для которых страхование является неосновной деятельностью, стоит обратить внимание на цены. Зачастую страхование выезжающих за рубеж, оформленное через турфирму, может быть в разы дороже, чем полис той же страховой компании, купленный напрямую.