

Ибрагим Габидулин**Ibragim Gabidulin**

Страхование. От простого к сложному Insurance. From Simple to Complicated

Данным материалом мы начинаем цикл публикаций о мире, в который хоть однажды каждому из нас приходится окунаться, – о мире страхования. Редакция журнала получила массу откликов на материалы Грега Краснова о секретах банковского дела. Решив продолжить «просветительскую» тематику для наших читателей, мы теперь углубимся в тему страхования. Где и у кого можно и нужно страховаться? На что обращать внимание? Кто такой страховой брокер и в чем его отличие от страхового агента?

With the piece below, we are starting off a series of articles about the world which every one of us has to immerse into at least once – about the world of insurance. The Magazine editors got a voluminous public response to the pieces by Greg Krasnov about the secrets of banking business. Having decided to stay on with the “educative” thread for our readers, now we will delve into the insurance topic. Where and whom one can and should get insured by? What needs to be paid attention to? Who is an insurance broker and how they are different from an insurance agent?

И. Г.: Давайте начнем сначала. Что такое страховка? В каких случаях мы заключаем страховой договор? Приведу в пример себя: у меня несколько видов страховок, в том числе и медицинская, и страхование жизни, и автострахование. Дальновидные люди страхуются заранее, так же как ставят сигнализацию в квартире, не дожидаясь, когда их ограбят! Иногда страховка является обязательной – к примеру, когда вы покупаете машину и банк обязательно требует ее страхования для выдачи кредита.

А. С.: А как правильно застраховаться?

И. Г.: Давайте для начала рассудим, у кого нам страховаться. Перед вами сразу встанет проблема выбора: обратиться к страховому брокеру или напрямую в страховую компанию. В чем разница? На первый взгляд, лучше сразу идти в страховую компанию и напрямую заключить с ней договор. Зачем платить комиссионные? И в этом-то и заключается основная ошибка желающих застраховаться! Покупка полиса напрямую обойдется дороже и сразу, и впоследствии!

А. С.: Почему так? Проясните детали...

И. Г.: Примем окончательную стоимость полиса за 100 единиц. В нее уже заложены от 15% комиссионных. И если вы приходите в страховую компанию, вам там продадут полис по 100-процентной его стоимости. А поскольку я – брокер, я изначально владею ценой в 85% и со мной можно торговаться! И насчет процента мы уже договариваемся. Если клиент мне выгоден (а так бывает практически всегда), я даю ему скидку побольше. Все прозрачно! И мои клиенты остаются моими на долгие годы. Просто представьте: у человека наступает страховое событие. Только я способен выплатить ему деньги в указанный в договоре срок! Потому что я, брокер, отвечаю собственным кошельком за возможную непорядочность страховщиков. Так-то! Естественно, банкам подобный расклад неинтересен. Банк может и 60% комиссионных заложить в цену полиса – и клиент об этом никогда не узнает! Это реальная проблема – недостаточная информированность населения.

А. С.: Понятно. Купить выгоднее у брокера. И деньги брокер платит быстрее. Есть ли еще какие-то подводные камни, различия?

И. Г.: Естественно! Существуют скрытые, незаметные человеку без юридического образования пункты договоров! К примеру, пункт в договоре, в котором значится «если авария допущена по неосторожности и невнимательности», может вас лишить права на получение страховой выплаты вообще! А ваш брокер обязательно просмотрит договор, проверит его на наличие подобных юридических ловушек и исключит такой пункт даже из типового договора страховой компании! И брокер сопровождает клиента во всей процедуре страхового случая! К примеру, на место аварии выезжает наш комиссар и составляет акт совместно с ГАИ. Чтобы, как это бывает иногда, не появились через три дня предположения, что водитель был пьян, и не пришлось никому ничего доказывать.

А. С.: Я знаю, что Вы много путешествуете, общаетесь со своими зарубежными коллегами. Как обстоят дела со страхованием за рубежом?

И. Г.: В развитых странах страховые компании своими полисами не торгуют. Этим занимаются исключительно брокеры. В той же Америке на одну страховую компанию приходится 230 брокерских компаний, в Канаде – 83. У нас же, в Украине, всего 58 брокерских компаний! Всего! На всю страну! Что делает брокер? Он размещает риски клиентов в надежных страховых компаниях, на выгодных для страхователя условиях, а не занимается продажей полисов конкретной страховой компании, как это делают агенты.

I.G.: Let's start from scratch. What is insurance? In which events we get an insurance policy? I will tell you about myself as an example: I have a couple types of insurance policies, in particular medical insurance, life insurance, and car insurance. Proactive people get insured well in advance, which is also the case with the burglar alarm installation in their apartments without experiencing a burglary first! Sometimes insurance is compulsory, for instance when you are buying a car and the bank inevitably demands that you get the car insured to grant you a loan.

A.S.: And what is the right way to get insured?

I.G.: First, let's consider where we should get insured at. Immediately you will be faced with the problem of choice: whether you should approach an insurance broker or the insurance company directly. What is the difference? At a first glance, it's better to go directly to an insurance company and to contract with it directly. What is the use of paying a fee? This is exactly where insurance-seekers make the primary mistake! Purchasing a policy directly will cost you more both straight away and ultimately!

A.S.: Why is that so? Specify please...

I.G.: Let's assume that the final cost of a policy is 100 percent. It already holds in itself a fee of 15% and up. And if you come to an insurance company, you will be sold a policy at 100 percent of its worth. And since I'm a broker, from the outset I have the price of 85% available and you may as well bargain with me! And the interest rate is negotiable. If the client is lucrative for me (which is almost always the case), I give them a bigger discount. No catch - everything's transparent! And my clients stay mine for years to come. Simply imagine: a person has had an insured event occurring. Only I have the capability of paying them the money claimed within the term set out in the policy! Because I, a broker, warrant my own wallet against a potential fraud by insurers. You see?! It's a no brainer that banks largely oppose the deal. A bank can include even a 60% fee into the policy price and the client will never find out! It's a real issue with the people not being aware enough of the matter.

A.S.: It's clear. One saves more when buying from a broker. And one gets paid faster by the broker. Are there any other pitfalls, differences?

I.G.: Naturally! There are tacit provisions in policies, which are unnoticeable to an individual having no legal background! For instance, a small clause in the policy which reads that "if a road accident took place due to negligence or carelessness" can disqualify you for claiming indemnity at all! And your personal broker will read through the policy, scrutinizing it for similar legal pitfalls, and will get the clause excluded even from a standard contract of the insurance company! Plus a broker supports the customer throughout the entire claim procedure! For example, our claim surveyor goes to the accident scene and drafts the accident report together with the traffic police officers. In order not to have, how it happens from time to time, allegations three days later that the driver was drunk, and not to be forced to prove anything to anybody.

A.S.: I know that you travel a lot and share experiences with foreign fellow businessmen. How it is with insurance abroad?

I.G.: In more developed countries, insurance companies do not sell insurance policies. Brokers do, exclusively. In the U.S. alone, there are 230 brokerage firms per one insurance company, the figure being 83 in Canada. By contrast, in Ukraine there are only 58 brokerage firms! Altogether! For the entire country! What does a broker do? They underwrite clients' risks with reliable insurance companies upon conditions which are beneficial for the individual getting insured;

В этом колоссальная разница. И, повторюсь, именно мы, брокеры, своим кошельком гарантируем порядочность страховщиков.

А. С.: А теперь настоящий ликбез! Расскажите, какие бывают виды страховки?

И. Г.: Итак, вот три основных вида страховки, с выбором которой сталкивается каждый автовладелец.

and no sales of policies of a specific insurance company, unlike agents do. It makes a huge difference. And again I will repeat myself, with our own wallet we guarantee the insurers' decency.

A.S.: And now is the real FAQ part! Tell us about the types of coverage?

I.G.: So, here are the three principal types of insurance coverage each motorist faces to choose from.

1

КАСКО. Это комплексное страхование автотранспортных рисков, в которые входит защита самого автомобиля от ДТП, кражи, стихийных бедствий, пожара, несчастных случаев и т. д. Полис КАСКО может включать добровольное страхование гражданской ответственности перед третьими лицами, а также страхование водителя и пассажиров от несчастного случая во время пребывания в застрахованном автомобиле. Полис КАСКО предполагает выплату возмещения в случае кражи или повреждения автомобиля, гибели или получения увечий водителем или пассажиром, но не покрывает ущерб, причиненный личному имуществу водителя или пассажиров. Этот вид страхования бывает частичным и полным. При частичном КАСКО, например, в перечень страховых случаев может быть не включен риск «кража автомобиля».

CNC (Comprehensive and Collision insurance.) It is a comprehensive insurance against motor vehicle risks covering the very car against road accidents, carjacking, natural disasters, fire, incidents etc., voluntary third party liability, and the driver and passengers against bodily injury while riding in the insured car. A CNC insurance policy provide for indemnity in the event of the death of the driver or a passenger, carjacking of, or damage to, the car, and does not provide for the same for a bodily injury to the driver or passengers, property damage, or other potential trouble. The insurance coverage may be either partial or full. Subject to a partial coverage, for instance, the insured events do not include carjacking or car theft.

2

ОСАГО (обязательное страхование гражданско-правовой ответственности автовладельцев). С 1 января 2005 года на основании законодательства обязательно страхование автомобиля, обеспечивающее возмещение вреда, причиненного жизни, здоровью и/или имуществу третьих лиц в результате ДТП.

CMTP (Compulsory Motor Third Party Liability insurance.)

Effective since January 1, 2005, the law requires that motorists must get their cars insured to cover indemnity against harm or damage caused to the lives, health, and/or property of third parties as a result of a road accident.

3

Страхование водителя и пассажиров от несчастного случая. Такой вид страхования предусматривает выплату возмещения при нанесении вреда здоровью (в случае смерти) водителя или пассажиров, находящихся в транспортном средстве, вследствие несчастного случая.

Insurance coverage for a driver and passengers against accidents.

The insurance policy typically covers indemnity when harm is caused to the health (in the event of death) of the driver or passengers riding in the vehicle, as a result of a road accident.

А. С.: Подводя итоги нашей сегодняшней беседы, скажем, что теперь каждому из читателей понятно, у кого нужно страховаться и в чем отличие страхового брокера от страхового агента. А о чем поговорим в следующий раз?

И. Г.: Предлагаю в следующий раз поговорить о накопительном страховании.

A.S.: To bottom-line our current conversation, let's say that now every reader has a clear idea of where to get insured at, and how an insurance broker differs from an insurance agent. And what is the topic of our next-time talk going to be?

I.G.: My suggestion is that next time we talk about accumulative insurance.

ДОСЬЕ ВЕПРЯ/ VEPR'S FILE

Габидулин Ибрагим Абдулович

1946 г. – родился в г. Самаре (г. Куйбышев)
1972 г. – окончил Киевское высшее инженерно-авиационное училище
1972–1985 гг. – работал в институте им. Чкалова
1985–1993 гг. – работал в Киевском институте ВВС, откуда уволился в запас в звании полковника
1993–2003 гг. – работал страховым агентом
2001 г. – зарегистрировал торговую марку «Дедал»
2003 г. – получил лицензию брокера и зарегистрировал компанию в виде ООО «Страховой брокер «Дедал»

Gabidulin, Ibragim Abdulovich

1946 – born in Samara (aka Kuibyshev) city
1972 – graduated from the Kyiv Engineering and Air Force Academy
1972–1985 – employed with Chkalov Institute
1985–1993 – employed with the Kyiv Air Force Institute with subsequent retirement to the reserve having the rank of a colonel
1993–2003 – worked as an insurance agent
2001 – got the Dedal trade mark registered
2003 – obtained a broker's license and got a company named Dedal Insurance Broker LLC registered