**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ:**

**Как покупать страховку?**

**01.09.2020**

Покупая страховку, нужно быть предельно внимательным, с лупой читать мелкий шрифт самого договора и правил страхования, которые есть в каждой компании и на которые обычно ссылаются в договоре.

**Какие риски включены в страховку?**

Есть ли там нужный вам риск? Какие есть исключения из перечня страховых случаев? Может быть, как раз ваш любимый вид досуга страховая компания считает опасным хобби, и не будет платить по несчастным случаям, полученным в результате вашего увлечения?! Исключения есть даже в самых простых и распространенных страховых продуктах, например, в полисах страхования выезжающих за рубеж: мало кто из туристов обращает внимание, что выплата не положена, если вы получили травму, находясь в состоянии алкогольного опьянения.

**Есть ли в полисе лишние риски?**

На страховке можно сэкономить. Если, допустим, ваша машина по статистике «неугоняемая», можно застраховать ее только от ущерба. Некоторые страховые компании делают достаточно гибкие полисы, из которых можно исключить все, что вам не нужно.

Следующая группа вопросов касается страховщика и страхового агента:

**Какова репутация страховой компании?**

Многие даже очень крупные страховщики в нашей стране пытаются экономить на выплатах. Этим иногда грешат даже большие и солидные компании. Проверьте в интернете — он полон отзывами о недобросовестных страховщиках. Но и эти отзывы надо читать внимательно: чаще всего недовольные просто невнимательно читали договор и что-то не поняли про ограничения и исключения по рискам. Существуют также специальные рейтинги, показывающие, насколько охотно и щедро страховщики платят по тому или иному виду страхования.

**Не слишком ли агрессивно себя ведет продавец?**

Если вы покупаете у страхового агента нужную вам страховку, и он сразу предлагает дополнительно застраховать что-нибудь еще, не торопитесь. Он предложит вам хорошую скидку, объяснит, что условия самые что ни на есть лучшие – и вы, разумеется, потянетесь за кошельком. Стоп! Страховых агентов этому учат – вести диалог так, чтобы не дать вам времени задуматься. Остановитесь, пообещайте перезвонить и подумайте, нужно ли вам страховать именно эти риски, нет ли предложения лучше. Если вы все же совершили опрометчивый шаг, не расстраивайтесь: в России действует «период охлаждения». Это значит, что в течение как минимум 14 дней вы без потерь сможете расторгнуть любой договор добровольного страхования. У покупателей страховки появилась возможность отказаться от ненужной услуги, воспользовавшись так называемым «периодом охлаждения».

**Не навязывают ли вам страховку?**

Чаще всего это случается, когда вы берете кредит, а вас вынуждают – заодно – купить еще тот или иной страховой продукт. С 1 января 2018 года у граждан есть 14 дней на то, чтобы отказаться от навязанной страховки. Это распространяется на страхование жизни, здоровья, имущества, но не распространяется на обязательные страховки типа ОСАГО. Придумали это в основном для ипотечников, которых вынуждают страховать жизнь, жилье и титул сделки. Если полис еще не вступил в силу, вам вернут деньги полностью. Если уже вступил, страховая компания вычтет часть денег пропорционально времени, когда полис действовал.

Подумайте, правда, дважды: ипотека без страхования означает, что все риски, связанные с возвратом банку кредита, вы берете на себя.

**Будьте внимательны при заключении договора страхования!**

***филиал ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Республике Бурятия в Хоринском районе» по адресу: 671410, Республика Бурятия, с. Хоринск, ул. Октябрьская, д.67 «А», тел./факс 8(30148) 22-5-95, адрес электронной почты: horfguz@mail.ru.***