



ШКОЛА ПРАВА
МАДИНЫ СЮНЯЕВОЙ

± Бонус ±

СПИСОК ВОПРОСОВ КЛИЕНТУ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВЫ РАБОТЫ ПО СТРАХОВОМУ СПОРУ



СОВЕТ!

Начните разговор с выстраивания доверия между потенциальным клиентом и вами. Уделите несколько минут рассказу о своей экспертизе, уточните, откуда клиент узнал о вас, подтвердите или опровергните имеющуюся у него информацию о вас.

ПОРЯДОК ДИАЛОГА:

Что у вас произошло?

Дайте возможность клиенту рассказать общую картину произошедшего, не перебивая и внимательно слушая детали. Далее задайте уточняющие вопросы:



Какая у вас страховая компания?



Какой страховой полис вы приобрели и что именно застраховано?



Какие действия уже выполнили для получения выплаты?





1

Не обращался за
выплатой
Выясните, какие
документы о
происшествии есть
у клиента

2

Подал документы,
ждет выплаты
Выясните, какие
документы клиент
направил в страховую
компанию

3

Подал документы, получил
выплату или отказ
Выясните, когда подал
документы в страховую
компанию, дату и сумму
зачисления

Была ли проведена независимая оценка ущерба?
Обратите внимание, как правило, сумма страхового
возмещения не равна сумме ущерба.

ДА

Какая сумма ущерба?

НЕТ

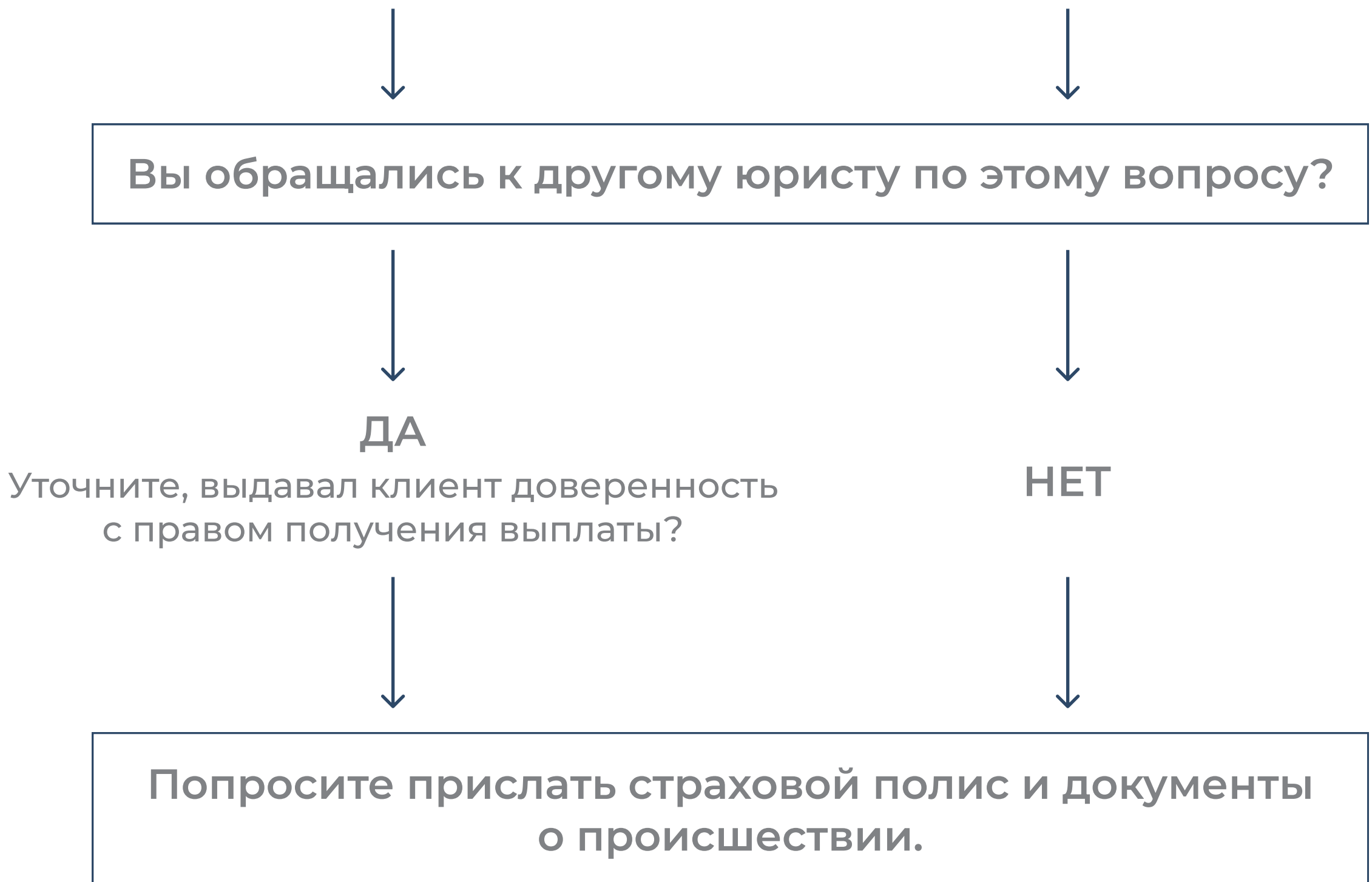
Какая, на ваш взгляд,
сумма ущерба?

Было ли получено возмещение ущерба от лица,
причинившего вред?

ДА

Какая сумма?

НЕТ



После изучения данной информации вы сможете определить перспективу страхового спора. Один упущенный вопрос может исказить всю ситуацию, связанную со страховой выплатой. Может оказаться, что клиент уже получил возмещение от причинителя вреда либо выдал доверенность другому юристу, который получил выплату на свой счет.

А как выстроить стратегию определения стоимости услуг и пошаговый алгоритм работы юриста со страховыми спорами разберем на нашем вебинаре 29 ноября в 18:00 по МСК.

НЕ ПРОПУСТИТЕ!