

Брокеры глазами брокеров...



БРОКЕРЫ ГЛАЗАМИ БРОКЕРА...

**Интервью Владимира Бирюкова,
Председателя Правления АПСБК**

— Кто такой страховой брокер, и можно ли физическому лицу пользоваться услугами данных специалистов?

В Вашем вопросе два вопроса, начнем по порядку. Вопрос о том, кто же такой страховой брокер не такой простой, как его обычно хотят представить мои коллеги по цеху. На этот вопрос обычно отвечают, что брокер это представитель клиента (Страхователя) в отношениях со страховой компанией. Это так, но это частный случай. Да, брокер обычно представляет интересы страхователя, но он может представлять и интересы страховой компании в отношениях, как со страхователем при прямом страховании, так и с перестраховщиком при перестраховании. Если рассуждать дальше, то брокер может представлять интересы и перестраховщика!... Но главное, пожалуй, не в этом, главное в том, что брокер во всех этих отношениях является независимой, третьей стороной. Чего не скажешь о страховом агенте, агент — это всегда представитель страховщика. Я хочу подчеркнуть своими рассуждениями, что брокер это самостоятельное (независимое) лицо на страховом рынке и это главное, и в этом состоит его преимущество, как для Клиента (Страхователя), так и для страховой компании (Страховщика).

Именно независимая позиция брокера позволяет ему быть объективным при выборе страховой компании для страхования того или иного риска своего клиента. Брокер является профессиональным участником страхового рынка. Он присутствует на рынке каждый день из года в год, это позволяет брокеру составить представление о каждом страховщике, его репутации, качестве услуг и многих других параметрах. Страховой брокер знает о рынке всегда больше, чем любой страхователь, даже очень продвинутый. Брокер знает ответ на главный вопрос, который решает для себя страхователь: Как не ошибиться в выборе страховщика? Брокер знает ответы и на другие вопросы, которые ему может задать клиент. Я прошу лишь заметить, что

мы говорим о настоящем независимом профессиональном страховом брокере!

Следующий подвопрос — может ли частное лицо пользоваться услугами брокеров? Ответ очевиден: конечно, да. Другое дело, что на рынке есть различные страховые брокеры. Есть брокеры, которые специализируются на обслуживании сложных рисков корпоративных клиентов, но есть и брокеры, которые работают с физическими лицами. Просто нужно приложить небольшие усилия, чтобы выбрать подходящего страхового брокера. Кстати, оказать помощь в подборе страхового брокера может Ассоциация профессиональных страховых брокеров и консультантов (АПСБК), которая была создана летом прошлого года в Москве и объединяет наиболее опытных и профессиональных страховых брокеров России.

— Работа брокера схожа с работой агента. Напрашивается вопрос: не проще ли обратиться к страховому агенту, чем прибегать к брокерским услугам, тем более, как мне кажется, цена данной услуги возрастает через брокерскую сеть?

Можно обратиться и к страховому агенту и, возможно, для страхования рисков физических лиц это наиболее простой вариант, но дело тут не в цене страхования, а в самом страховом продукте. Есть некая закономерность — чем сложнее и глобальнее страховой риск, тем больше потребность в страховом брокере при страховании. Дело в том, что для страхования простых рисков, зачастую не требуется специальных знаний. Достаточно прочесть правила страхования, страховой договор (полис) — и все ясно. Любой агент ответит на возникшие вопросы и оформит полис. Проблема может возникнуть только с выбором страховой компании, т.к. как мы знаем, страховой агент представляет интересы конкретного страховщика. Для выбора страховой компании вам придется пообщаться с несколькими агентами, чтобы сравнить их условия страхования. Но в любом случае, вы не сможете оценить качество страхового покрытия, пока не застрахуетесь и более того, пока у вас не случится убыток. И вот тогда на своей шкуре вы испытаете качество страхования. И я желаю вам, чтобы вы остались довольны! В случае же страхования через страхового брокера, он вам сможет ответить на вопрос о качестве страхования в той или иной компании уже на этапе заключения договора страхования и предостережет от ошибочного шага. Что касается стоимости страхового полиса (или страховой услуги), то она не зависит от того, через агента ли вы страхуетесь, через брокера или непосредственно в страховой компании. Поясню: дело в том, что страховой тариф включает расходы на ведение дела, в числе которых заложено вознаграждение страховых агентов или брокеров. Каждая страховая компания при получении лицензии на страховую деятельность, представляет расчет страхового тарифа и его обоснование Департамент страхового надзора МФ РФ, который и утверждает тарифы.

Обобщая ответ на ваш вопрос, повторю главное: и страховые агенты и страховые брокеры играют большую роль в дистрибуции страховых услуг, а стоимость страхования не зависит от канала дистрибуции.

— Согласны ли Вы с утверждением, что будущее за российским брокером, нежели за страховым агентом?

Не согласен! Я не хочу отвечать на вопрос в такой его постановке. Я согласен с утверждением, что будущее российского страхования за развитым рынком профессиональных страховых посредников — агентов и брокеров. Каждый должен заниматься своим делом. Стандартизированные страховые продукты должны распространяться через агентские сети. Лучше если дистрибуцией таких продуктов будут заниматься независимые страховые агентства или агенты. А размещением сложных, нестандартных рисков должны заниматься профессиональные страховые брокеры, обладающие специальными знаниями и опытом. От этого выиграют и страхователи и страховщики.

Российский страховой рынок испытывает большой дефицит в страховых посредниках. Между страховщиками и страхователями существует большой разрыв по их численности на рынке. Полторы тысячи страховщиков и 150 миллионов потенциальных страхователей: «физики» плюс страхователи юридические лица. Очевидно, что когда рынок заработает по настоящему, страховщики физически не смогут обслужить всех страхователей. Мы в этом очень скоро убедимся на примере Автогражданской ответственности. Не хватит ни каких агентов!

Как показывает мировой опыт, количество независимых страховых посредников должно на порядок превосходить количество страховщиков. Не будем приводить в пример Великобританию, где работает более 9000 брокеров, приведем, более близкую нам Чехию, где на 40 страховщиков приходится 400 страховых брокеров, не считая агентов, и всем хватает работы! Для нас при 1500 страховщиков, должно быть 15 000 страховых брокеров и это не предел. А у нас на сегодня едва ли наберется 500 «живых» (работающих) страховых брокеров на всю страну. Как вы понимаете в таких условиях рассуждать о том кто важнее агент или брокер просто бессмысленно.

— С точки зрения страховщика Страховым компаниям удобнее иметь агентскую или брокерскую сеть? Выгодно ли страховщику сотрудничать с брокером?

Сложный вопрос, все зависит от специализации страховых компаний. Если компания больше ориентирована на частных клиентов, то, наверное, ей больше подойдет собственная агентская сеть. Если же компания универсальная, то, наверное, ей лучше опираться на независимые агентства и страховых брокеров. Немаловажный вопрос: готова ли страховая компания

к открытой конкуренции? Если да, то, скорее всего, будет иметь большой успех дистрибуция страховых услуг через независимых страховых посредников.

Проблема российских страховщиков заключается в том, что до сих пор большинство из них не ориентировалось на рыночную конкуренцию за страхователя. Все их устремления были направлены на нерыночные механизмы получения клиентов, связанные либо с обязательными видами страхования, либо с созданием для себя привилегированных условий на уровне министерств и отдельных отраслей промышленности. Как вы понимаете в таких условиях им не то, что брокеры с агентами не нужны, им и андеррайтеры не особо требуются... Если же страховщики посчитают, во сколько в среднем им обходится привлечение одного клиента в процентах от стоимости полиса, то окажется, что выгоднее опираться на независимых страховых посредников и в частности на страховых брокеров.

— Как на сегодня, востребованы ли брокеры на российском страховом рынке? Если «нет», то в чем вы видите причину?

Мне очень сложно говорить обо всем страховом рынке России; здесь, в Москве ситуация очень сильно отличается от общероссийской. По нашим наблюдениям интерес к страховым брокерам в последние три года очень сильно вырос. На мой взгляд, это связано с тем, что появляется рыночный спрос на страховые услуги. Как мы уже отметили выше, работа брокера приобретает смысл и эффективность лишь в рыночной, конкурентной среде. На монополистических рынках брокер никому не нужен. С появлением конкуренции, а это особенно заметно в автостраховании, стали появляться страховые брокеры, которые постепенно занимают все большую долю страховых сборов на рынке. А это в свою очередь заставило страховщиков обратить на них внимание и начать выстраивать отношения. Практически все крупные страховые компании работают с брокерами. Как только страховые брокеры займут хотя бы 20% рынка, они станут реальной силой, с которой будет считаться каждый страховщик. Если брокер приносит в компанию бизнес, глупо от него отказываться, лишь на том основании, что этот бизнес принес брокер!

— Много припонов встречают брокерские компании на своем пути. Это и неопределенный правовой статус на страховом рынке, и нерешенные проблемы налогообложения, и проблемы с нормативной базой. Какая из перечисленных проблем требует наиболее оперативного решения для успешной работы брокеров на страховом рынке?

Конечно проблем много, трудно выделить главную. В первую очередь хочется сказать о налогообложении. Мы не требуем себе привилегий, мы ратуем за создание равных условий для всех участников страхового рынка. Ведь в том, что в России не развивается институт страховых брокеров, одна из причин их налогообложение. Как мы знаем, страховые

взносы не облагаются налогом на добавленную стоимость и это правильно, нигде в мире не облагаются. Комиссия брокера является частью страхового взноса, другими словами брокер не добавляет стоимость, как это происходит на товарных рынках, при этом брокеры являются плательщиками НДС. Парадокс: целое (страховая премия) не облагается налогом, а его часть (комиссия) облагается! При этом брокерская деятельность на страховом рынке является исключительной, т.е. мы не можем получать доходы с других рынков, тогда скажите мне, почему нас облагают налогами как торговцев колготками?

Правовой статус. Назрела необходимость принять отдельный закон по страховым посредникам. В большинстве государств их деятельность регламентируется отдельным правовым актом. За основу такого закона можно было бы принять положения Директивы Евросоюза «О страховых посредниках» от 9 декабря 2002 года. Это новый документ, который наиболее полно обобщил опыт Европейских государств по регулированию рынка страховых посредников. Это позволит повысить статус страховых брокеров и защитить страхователей от недобросовестных посредников. Не говоря о том, что нам легче будет интегрироваться в мировой страховой рынок.

— Поговорим о ваших коллегах с Запада. Ходят слухи, что их деятельность на российском страховом рынке не противозаконна, но крупные корпоративные клиенты, как правило, чаще обращаются за страховыми услугами именно к ним, таким образом, иностранные брокеры оттягивают на себя самых лучших страхователей. Так ли это и с чем это связано?

Провой статус брокера на российском рынке, о котором речь шла в предыдущем вопросе, настолько неясен, что я не могу с уверенностью говорить, что наши западные коллеги здесь вне закона. Временное положение «О порядке регистрации страховых брокеров» уже не действует, в Минюсте оно не регистрировалось. А статья 8 Закона «Об организации страхового дела в РФ» деятельность западных страховых брокеров не ограничивает.

Что касается вопроса о крупных корпоративных клиентах, то здесь есть несколько причин. Во-первых, западные брокеры действительно более мощные в финансовом отношении, более профессиональны и обладают большими возможностями по размещению рисков. Ведь для крупных клиентов, как правило, нужна западная емкость. Во-вторых, и это, наверное, главное, как правило, у таких корпоративных клиентов есть западные инвесторы, которые и лоббируют интересы своих страховых брокеров. Очень часто, у нас просто нет никаких шансов побороться за клиента, хотя бы потому, что нас не приглашают в тендеры. Хотя и в России есть страховые брокеры, которые не уступают западным по профессионализму и качеству размещения рисков. Именно такие брокеры входят в Ассоциацию

профессиональных страховых брокеров и консультантов.

— Какие методы конкурентной борьбы может предложить российский брокер?

В описанной выше ситуации сложно что-либо противопоставить. Российские страховые брокеры должны пройти тот путь, который прошли их западные коллеги по повышению своего профессионализма и завоеванию доверия рынка. Страхование это бизнес, который строится на доверии. Конкуренция как вы понимаете, это борьба отношений цены к качеству. Нам остается только одно — предлагать лучшее качество за меньшую цену!

— Что кардинально нужно изменить или дополнить в работе брокерских компаний, чтобы обеспечить эффективную работу российских брокеров, чтобы они стали более востребованными на российском рынке страховых услуг?

Кардинально нужно изменить отношение государства к страховому рынку вообще и страховым брокерам в частности. Развитие института страховых брокеров напрямую связано с развитием страхового рынка. Тот факт, что в России страховые брокеры до сих пор не заняли должное место, говорит только об отсутствии страхового рынка. Поэтому стимулировать следует не только и не столько потенциального страхователя, сколько тех участников рынка, которые являются «профессиональными выразителями» страховых потребностей клиентов. Для реального развития отечественного страхования должна быть реализована система мер по стимулированию тех участников рынка, которые непосредственно превращают потенциального клиента в страхователя, т. е. брокеров, консультантов и агентов. До тех пор, пока в правительственной концепции развития страхового рынка будет записано, что страхование следует развивать путем увеличения обязательных видов страхования, рынок развиваться не будет, а значит, не будут развиваться и институты страхового рынка, и страховые брокеры в том числе.

— Куда обращаться заинтересованным?

Спасибо за разговор! Сам факт вашего обращения к страховому брокеру говорит о том, что ситуация меняется и на брокеров все больше обращают внимание. Будем надеяться, что это будет выражаться и в развитии нашего бизнеса.

За дополнительными вопросами по всем аспектам брокерской деятельности лучше обращаться в Ассоциацию Профессиональных Страховых Брокеров и Консультантов, ее сайт в интернете: www.insurancebroker.ru, тел. (495) 787-6416, факс: (495) 787-6419.

2003, апрель, «Страховая газета», № 4(32)

