

Объединение по требованию рынка



## ОБЪЕДИНЕНИЕ ПО ТРЕБОВАНИЮ РЫНКА

**Владимир Бирюков,**  
Председатель Правления АПСБК

*Принято считать, что российскому страховому рынку минуло десять лет. В доказательство этого обычно ссылаются на возраст отечественных страховых компаний, значительная часть которых справил десятилетние юбилеи, а кое-кто работает на рынке и больший срок. Но является ли это свидетельством возраста и развитости рынка? Отнюдь нет. Рынок не может появиться без возникновения осознанного добровольного спроса на страховые услуги. А этот спрос в России только начинает зарождаться. Так что мы все являемся свидетелями появления нормального российского рынка страхования.*

Чтобы убедиться в правоте этих слов, достаточно вспомнить, чем приходилось заниматься российским страховым компаниям в предыдущие годы, и порой сейчас. Все эти эпидемии «кредитного», «зарплатного», «песочного» и прочего страхования, последствия которых до сих пор далеко не изжиты, с реальными страховыми услугами не имеют ничего общего. Да и нынешние показатели рынка на 70 — 80%, по мнению самих страховщиков, сформированы за счет «схем налоговой оптимизации». Объемы реального страхования точно соответствуют младенческому состоянию российского рынка.

Нужно сказать, что за эти годы российское страхование кое-чего достигло. На ряд страховых услуг, прежде всего в автостраховании, спрос постоянно увеличивается. Однако и спрос, и предложение на услуги по автострахованию существуют нередко в разрушительной для рынка форме. Свидетельством этому служат примеры прошлых банкротств страховщиков («Налко», «Континент-Полис», «Народный

резерв») и постоянные проблемы клиентов с рядом пока существующих компаний. Наконец, главное достижение страховщиков — здесь заслуга скорее СМИ, чем страховых компаний, — к рынку появляется интерес у инвесторов, а это может дать серьезный ресурс для дальнейшего развития рынка.

Однако состояние нестабильного, неустойчивого развития рынка продолжает сохраняться. Рынок будет слабым до тех пор, пока не возникнет массовый осознанный спрос на страховые услуги, до тех пор, пока клиенты не начнут выбирать себе страховую защиту квалифицированно. Казалось бы, в чем тут проблема? Во многих компаниях уже появились специалисты с многолетним опытом, способные профессионально проконсультировать по любому сложному вопросу управления рисками. Это, конечно, так. Однако здесь существует конфликт интересов.

Сколько бы страховщики не кричали: «Халва, халва!», у компаний, как коммерческих предприятий, рыночная цель одна — приносить прибыль. А если кто-нибудь из менеджеров думает иначе, то акционеры быстро вправят мозги такому альтруисту. И дело не в том, что страховщики стремятся обманывать клиентов. Просто снижать их издержки на страхование или рекомендовать наиболее надежную компанию они, очевидно, не заинтересованы.

В этой связи единственным участником страхового процесса, ориентированным на развитие осознанной потребности в страховых услугах, является страховой брокер, действующий в интересах своего клиента. Более того, его рыночное благополучие зависит от того, насколько профессионально и качественно он окажет услуги своему клиенту. В условиях конкуренции с себе подобными, каждый из которых может обратиться в любую из страховых компаний, только профессионализм и внимание к интересам и проблемам клиента являются конкурентным преимуществом страхового брокера.

### **Коллеги по несчастью**

Но это — теория. На практике российские страховые брокеры функционируют в наиболее неблагоприятных условиях из всех профессиональных участников страхового рынка. Прежде всего необходимо в очередной раз отметить наше законодательство и нормотворчество. Сказать, что российское законодательство не замечает страховых брокеров вообще — это не сказать ничего. Правовая ситуация складывается таким образом, что мы фактически имеем дело с дискриминацией брокеров как страхового института, если угодно, с запретом на профессию. И дело здесь не только в сохранении НДС на услуги страхового брокера. Те коллеги, которым доводилось взаимодействовать с Центробанком при перечислении

перестраховочной премии за рубеж или общаться в судах, трактуя те или иные общепринятые в мировой страховой практике документы или термины, поймут, о чем я говорю.

Решать эти проблемы в одиночку невозможно. Именно с этой целью рядом российских страховых брокеров и была создана Ассоциация профессиональных страховых брокеров и консультантов (АПСБК). Инициаторами ее создания выступили наиболее опытные и профессиональные страховые брокеры России: «Балтийский синдикат» (Калининград), «СибБрок» (Новосибирск), РИФАМС и «АФМ Страховые консультанты и брокеры» (Москва). Особенность ассоциации состоит в том, что она изначально объединяет и будет стремиться объединять профессионалов страхового рынка, которые сознательно выбрали брокерскую и консультационную деятельность в страховании в качестве своего основного бизнеса, стремятся к глубокому пониманию проблем отечественного страхования и, обладая реальным положительным опытом брокерской деятельности, будут способствовать развитию подлинного страхования в нашей стране.

В первую очередь, брокерскому сообществу необходимо сосредоточить усилия на ликвидации пробелов в законодательстве. В закон об организации страхового дела в РФ необходимо включить целый раздел, посвященный страховым посредникам, а возможно, и принять отдельный закон о страховых посредниках, как это сделано в большинстве стран с развитым страховым рынком. Задачей этого закона должна стать не только легализация деятельности страховых брокеров в России, но и установление минимальных профессиональных требований к страховым посредникам, а также их ответственность перед участниками страхового рынка.

Страхование относится к числу наиболее сложных видов бизнеса. На страховом рынке должны работать профессионалы, обладающие необходимыми знаниями и отвечающие за свою деятельность. Как только это будет сделано, повысится статус страхового брокера, возрастет доверие к нему.

Отдельная проблема — документооборот. Специалисты знают, что во всем мире в процессе своей деятельности страховые брокеры генерируют собственные страховые документы, такие, как слипы, ковер-ноты, бордеро и другие. К сожалению, в российском законодательстве нет и упоминания подобных документов, не определен их правовой статус. Порой это приводит к конфликтам как между сторонами, так и с налоговыми органами. Эта проблема является общей для всего страхового рынка страны, и ее острота будет увеличиваться по мере интеграции в мировой страховой рынок.

Брокерскому сообществу необходимо наладить тесное деловое

сотрудничество с ВСС, с Департаментом надзора Минфина, а также принимать активное участие в подготовке законодательных актов, касающихся страхового рынка. Это важно не только для становления полноценной правовой базы российского страхования, но и с точки зрения интересов страхователя, в защите которых наиболее последовательно выступают брокеры.

### **Правила хорошего тона**

Одним из основных направлений деятельности ассоциации должно стать регулирование рыночной конкуренции. В частности, необходимо исключить факты недобросовестной конкуренции как со стороны брокерских, так и страховых компаний. Не секрет, что на рынке существует достаточное число псевдоброкерских компаний, лишь изображающих видимость независимого размещения рисков страхователей. Вред, наносимый такими дельцами страхованию, даже трудно оценить. Страхователь, обманувшийся в своих ожиданиях, будет полагать, что такая этика поведения характерна для всех участников страхового рынка. В результате страдают добросовестные компании, положившие немало сил для завоевания достойной рыночной репутации.

Ассоциация намерена в ближайшее время разработать стандарты страховой брокерской деятельности. В части, касающейся взаимоотношений как с клиентами, так и со страховщиками, необходимы кодекс этики страхового брокера и стандарты раскрытия информации. В частности, в соответствии с мировой практикой, для клиентов необходимо сделать открытой информацию о конфликте интересов брокера, о существенных обстоятельствах, влияющих на выбор страховой защиты. В свою очередь, страховые компании должны получать информацию о конфликте интересов брокера во взаимоотношениях со своим клиентом, если такой факт имеет место быть. С этой целью ассоциация намерена вести собственный реестр своих членов, предоставление информации в который будет обязательным для всех членов ассоциации.

Совершенно нетерпимыми являются случаи так называемого «перехвата» рисков со стороны страховщиков. Зачастую так случается, что брокер, проделав большую работу, приносит в страховую компанию крупный риск, после чего страховая компания с легкостью «перехватывает» этого клиента, оставив брокера ни с чем. Особую неприглядность такому рыночному поведению придает то обстоятельство, что все это происходит на глазах у клиента, получающего таким образом представление о нравах, царящих в российском страховании. Ассоциация силами своих членов планирует вести «черный список» страховых компаний, отличающихся некорректным рыночным поведением. Здесь нам хотелось бы плотно

сотрудничать с ВСС, с тем чтобы не только передавать им такую информацию, но и получать от союза страховщиков информацию о фактах некорректного поведения страховых брокеров в отношении страховщиков.

Кроме того, для ассоциации важно наладить плодотворное сотрудничество с Министерством по антимонопольной политике. Взаимный обмен информацией с этим ведомством позволит существенно улучшить конкурентную ситуацию в сегменте. Сложившийся в российской практике опыт проведения тендеров среди страховщиков игнорирует наличие страховых брокеров. Хотя для страхователя наличие профессионального брокера является своеобразной гарантией надежной страховой защиты.

© «Русский Полис», №8(31), 2002