

Ищите брокера



ИЩИТЕ БРОКЕРА!

**Владимир Бирюков,
Генеральный Директор
АФМ Страхование консультанты и брокеры**

Анализ ситуации, сложившейся на страховом рынке после кризиса, вселяет определенный оптимизм. Для всех участников страховых отношений очевиден процесс увеличения спроса на страховые услуги со стороны населения. Пожалуй, осознание населением необходимости страховой защиты — главное посткризисное достижение для страхового рынка. Именно граждане в развитых странах являются самым большим и стабильным источником страховых премий. При этом не может не радовать тот факт, что население, в отличие от предприятий, слабо поддается административному давлению со стороны чиновников. Таким образом, выбор страховой услуги делается на основе соотношения «цена-качество», а не основе близости того или иного страховщика к местным властям. Можно с уверенностью говорить, что рынок страхователей-физических лиц сейчас наиболее открыт для конкуренции. Но здесь есть определенные проблемы, без решения которых набирающий обороты ручеек частных страхователей может попросту иссякнуть. В условиях растущего рынка должна повышаться и роль страхового надзора. Последний обязан оперативно реагировать на факты недобросовестной конкуренции, обмана страхователей, применения демпинговых цен для захвата рынка и прочих нарушений. Опыт фактического банкротства некоторых страховых компаний, у которых до сих пор не отозваны лицензии, требует пересмотра методов работы страхового надзора.

На мой взгляд, наиболее устойчивый рост интереса страхователей наблюдается в страховании автотранспорта, что вполне объяснимо высоким уровнем риска, особенно в переполненных транспортом городах. Одновременно растет и страховая культура населения. Все чаще граждане стремятся сделать осознанный выбор страховщика,

не соблазняясь исключительно низкой ценой страхования или навязчивой рекламой. Это заставляет их проделывать определенную работу по поиску объективных критериев выбора страховой компании. На этом этапе неопытный страхователь сталкивается с необходимостью получения помощи от квалифицированных страховых посредников, без которых не может нормально функционировать страховой рынок. Причем речь идет о страховых посредниках, залогом объективности которых является их независимость.

К сожалению, в российском законодательстве не предусмотрено такого субъекта страхового рынка, как независимые страховые агенты, которые могли бы составить основу системы продаж стандартизированных страховых продуктов, таких как полисы страхования автомобиля, автогражданской ответственности или различных видов страхования жизни и несчастного случая. Полагаю, что мало для кого является тайной работа многих страховых агентов одновременно на несколько компаний без регистрации в качестве страховых брокеров. В зависимости от обстоятельств они предлагают клиенту полисы разных страховых компаний, но при этом не несут ответственности за свои действия. Очевидно, что необходимо узаконить их статус и сделать подконтрольными надзору.

Наиболее правильным с точки зрения баланса интересов в страховых отношениях, на мой взгляд, является обращение страхователя за помощью к страховому брокеру. Именно страховой брокер, являясь представителем страхователя, способен оказать помощь в подборе надежного страховщика. При этом он несет ответственность, как перед страховщиком за полноту и точность описания страхуемого риска, так и перед страхователем за надежное и качественное размещение риска. Но возникает новая проблема, о которой еще пока мало кто задумывается: как правильно выбрать страхового брокера?

К сожалению, единственным документом, регламентирующим деятельность страховых брокеров в России, является временное положение о порядке ведения реестра страховых брокеров, осуществляющих свою деятельность на территории РФ, которое, в силу своего временного статуса не зарегистрировано в Минюсте и, по сути, не обязательно к исполнению. Сегодня на российском страховом рынке можно работать в качестве страхового брокера без регистрации, и никакой ответственности за это не предусмотрено. А где гарантии того, что кто-нибудь не воспользуется этой «дырой»: соберет страховые премии и исчезнет, нанеся очередной удар по страховому рынку?

Впрочем, одна гарантия все же есть — налогообложение страховых брокеров. Как известно, страховые премии не облагаются налогом

на добавленную стоимость, а брокерские комиссии облагаются. Не парадокс ли? Во-первых, это противоречит здравому смыслу: брокерская комиссия является частью страховой премии, т.е. частью целого. Логика подсказывает, что если налогом не облагается целое, то не должна облагаться и его часть. Между строк заметим, что брокерская деятельность на страховом рынке является исключительной и получать доходы брокеры могут, только оказывая услуги по страхованию. Во-вторых, это ставит брокеров в неравные условия на рынке, что противоречит принципу свободной конкуренции. Сейчас назрела необходимость принятия документов, регламентирующих деятельность страховых посредников.

Необходимо дать строгие определения всем категориям страховых посредников, деятельность которых разрешена на российском страховом рынке. Необходимо описать статус каждого и рамки его ответственности, как перед страхователями, так и перед страховщиками. Необходимо также ввести профессиональный статус страховых брокеров и независимых страховых агентов, установив аттестацию каждого, кто решил работать в качестве профессионального страхового посредника, по аналогии с аттестацией аудиторов и участников фондового рынка. Это позволит поднять их профессиональный уровень и укрепить доверие страхователей. Кстати, после этого решится и другая проблема — страхование профессиональной ответственности страховых брокеров. Имея статус посредника и рамки его ответственности, это будет сделать достаточно легко. Представляется необходимой и сертификация или регистрация, но не лицензирование страховых посреднических фирм и страховых посредников физических лиц, работающих в качестве предпринимателей без образования юридического лица.

Не лишним шагом к регулированию рынка страховых посредников могло бы стать введение критериев независимости профессиональных страховых посредников, ограничив объем брутто-премии, перечисляемой каждому отдельному страховщику на уровне не превышающем 30% от суммарного объема премии, собираемой брокером. Это позволило бы выявить страховых посредников, связанных с конкретным страховщиком и переводить их в статус агентов. Последним шагом из тех, которые нужно делать в первую очередь, представляется введение специальных брокерских счетов в банках, на которых будут аккумулироваться страховые премии, причитающиеся страховщику и страховые возмещения, причитающиеся страхователю. При этом режим счета должен быть таким, чтобы средства с него могли переводиться только на оплаты страховых премий и выплаты страховых возмещений.

Предлагаемые ограничения должны распространяться на всех

страховых посредников, работающих на российском страховом рынке независимо от их юрисдикции. Ведь ни для кого не секрет, что западные страховые посредники, работающие на Российском страховом рынке не подконтрольны Росстрахнадзору, что также похоже на двойные стандарты: одни правила для своих, другие для иностранцев.

Все перечисленные меры уже реализованы на развитых страховых рынках и доказали свою эффективность. Это лишь некоторые мысли по поводу совершенствования и упорядочивания российского страхового рынка, хотелось бы, чтобы они были услышаны заинтересованными лицами и побудили их не только к дискуссии на заданную тему, но и к разработке соответствующих документов.

© «Русский Полис», №4, 2000