



Ибрагим Габидулин:  
«Риэлторам и страховщикам  
нужно работать сообща»

**Р**ынок страховых услуг, так же как и рынок услуг риэлторских, только начинает свое становление в Украине. И хотя многое уже сделано, культуру страхования и риэлторской работы лишь предстоит популяризировать. Директор компании «Страховой брокер «Дедал», кандидат технических наук, доцент Ибрагим Габидулин считает, что эта задача риэлторам и страховщикам вполне под силу.

■ Ибрагим Абдулович, давайте поговорим о точках соприкосновения в работе риэлторов и страховщиков. Что можно отнести к их взаимным интересам?

— С риэлторами страховой брокер «Дедал» пытался сотрудничать еще на заре своего профессионального пути — в начале 1994 г. Тогда в старой части столицы риэлторы приобретали жилье, проводили ремонт, после чего сдавали его в аренду. Наша задача заключалась в том, чтобы предложить застраховать наемное жилье от возможных рисков, связанных с порчей имущества. Однако в те времена это направление страхования, да и вообще сама услуга страхования не была распространена, впрочем, как и сотрудничество между риэлторскими и страховыми компаниями. Сейчас же, по прошествии 15 лет, я считаю профессиональное взаимодействие этих двух специальностей весьма перспективной областью.

Риэлторы и страховщики могут найти общие интересы в двух сферах своей деятельности — в обслуживании клиентов и в общих бизнес-проектах. Основных точек соприкосновения в их работе, на мой взгляд, три. Во-первых, это покупка клиентом риэлтора жилья с помощью кредитных средств. Сюда относятся: страхование залога при покупке жилья в кредит,

страхование при ипотеке (страхование жизни заемщика, страхование имущества как объекта залога и титульное страхование, то есть страхование потери прав собственности на залоговое имущество). На данный момент страхование залога является в банках обязательным условием выдачи кредита или оформления ипотеки. Во-вторых, это инвестирование риэлторскими компаниями средств в строящуюся недвижимость, когда агентства недвижимости сами сталкиваются с имущественными рисками. И, наконец, в-третьих, это участие риэлторов в девелоперских проектах.

■ Какие существуют схемы взаимодействия между этими двумя профессиональными лагерями?

— Я бы говорил не о взаимодействии риэлторов и страховщиков на партнерском уровне, а об аутсорсинге страховых компаний. Страховая компания — это менеджер страхового фонда, который привлекает денежные средства в виде страховых взносов и управляет ими. В свою очередь риэлторская компания имеет доступ по сути к целевой аудитории страховщиков. Риэлторы работают с инвесторами и могут продавать страховые услуги своим клиентам, которые довольно часто в них нуждаются. При такой форме сотрудничества риэлтор-

ская компания заключает со страховой агентское соглашение на продажу ее услуг.

Указанная выше форма сотрудничества между риэлторами и страховщиками широко распространена в мире. В Англии, например, даже появилась новая разновидность профессии страхового агента — сюрвейер. В его задачи входят среди прочего поиск и подбор жилья и страхование при его покупке. Количество страховых посредников в ведущих странах мира растет с каждым годом, появляются новые разновидности этой профессии, но до Украины эта «волна» пока не докатилась.

Также практикуется взаимовыгодное сотрудничество, при котором риэлтор может не заниматься продажей страховых полисов, а направлять своих клиентов к страховому брокеру. И в первом, и во втором случае риэлтор получает комиссионные от страховой компании.

■ Распространены ли эти схемы сотрудничества в Украине?



«Риэлторы и страховщики могут найти общие интересы в двух сферах своей деятельности — в обслуживании клиентов и в общих бизнес-проектах»

— К сожалению, риэлторы и страховщики в Украине практически не сотрудничают. И причин тому несколько. Среди них — низкая страховая культура населения и компаний. Давайте признаемся честно, страхование для наших граждан пока что остается чем-то наподобие принудительной меры, а не гарантией безопасности. Предложение страхового полиса воспринимается риэлторами порой как «наешивание» на клиента лишних затрат. Многие агентства недвижимости не видят перспектив в сотрудничестве со страховщиками еще и потому, что клиенты довольно часто неохотно идут на оплату даже риэлторского вознаграждения. О каких дополнительных расходах может идти речь в данном случае?..

Но самое печальное во всей этой ситуации, что к страхованию подобным образом относится не только большая часть населения, но и, к примеру, девелоперские компании и застройщики. А ведь их деятельность связана с такими рисками, как инфляция, дефолт, убыточность проекта, банкротство компании. О страховании строительномонтажных рисков было (и наверняка будет) сказано в Украине много, но, по всей видимости, этого недостаточно, чтобы сделать строительство в Украине безопасным как для частных инвесторов, так и для самих компаний.

■ Какие меры, на Ваш взгляд, следует предпринять, чтобы изменить общественное мнение о профессиях риэлтора и страховщика?

— Риэлторам и страховщикам необходимо совместными усилиями повышать уровень посреднической культуры среди населения. Нам нужно донести до конечного потребителя наших услуг тот факт, что рыночная экономи-

ка невозможна без посредников. Естественно, что работа над престижем наших профессий и клиентским доверием также должна вестись и внутри компаний. Риэлторы и страховщики, на мой взгляд, должны предлагать услуги такого качества, чтобы только один звонок клиента в компанию буквально решал его проблемы. Только тогда услуги страховщика станут по-настоящему востребованными, а профессия риэлтора престижной.

■ Если пофантазировать об идеальной схеме сотрудничества страховщиков и риэлторов, какой она могла бы быть?

— Австрийский писатель Карс Краус сказал: «Фантазия не строит воздушных замков, она перестраивает в воздушные замки баракы». К сожалению, я не могу описать эту идеальную схему без фантазирования над нашей действительностью. Чтобы ответить на Ваш вопрос, нужно создать в воображении целую утопию — представить, что законодательно все конфликтные моменты обеих профессий урегулированы и страховые компании работают независимо от банков...

Все же и в наших сегодняшних условиях идеальное сотрудничество между риэлторами и страховщиками возможно. На мой взгляд, наиболее выгодна и удобна схема сотрудничества, при которой риэлторская компания направляет своих клиентов к страховому брокеру.

■ О проблематичности рынка риэлторских услуг наши читатели знают не понаслышке. Какие проблемы, существующие на сегодняшний день на рынке страховых услуг в Украине, отражаются на потребителях страховых услуг?



— Достаточно много остается по сей день неопределенностей и «подводных камней». Взять хотя бы страхование залога при покупке жилья в кредит. Банки, стараясь покрыть свои риски, обязательно указывают в договорах кредита и залога этот пункт. Однако статья 10 Закона Украины «О залоге» говорит о том, что страхование залога является добровольным... В западных странах страхование при займе очень распространено, у нас же эта схема не отработана — нечетко прописаны в законах случаи наступления страхового случая, механизм реализации залогового имущества банками и прочие не менее важные моменты. И таких мелочей в сегодняшнем страховом бизнесе масса. Весьма конфликтной областью остается сотрудничество между страховыми компаниями и банками. Но это, как говорится, отдельная тема для разговора...

Беседовала Полина Кудиевская