



Брокерское? Броуновское?



Институт страховых брокеров – профессиональных продавцов и консультантов в сфере страховых услуг только зарождается. Один брокер – на 9 страховых компаний – ничтожно малое число по сравнению с западными странами. О причинах такого положения вещей и о том, почему и страховым компаниям и их клиентам выгодно работать через брокера рассказал директор компании «Страховой брокер «Дедал» Ибрагим Габидулин.

Какова роль страховых брокеров сегодня на рынке страховых услуг Украины? В достаточной ли степени развит сегмент?

Роль страховых брокеров на рынке пока невелика. Об этом можно судить по двум показателям: соотношение количества брокеров и страховых компаний и доля премий, собранных брокерами. Если в США на одну страховую компанию приходится 230 брокерских фирм, Канаде – 83, а в Европе – от 15 до 18, то в Украине на 9 страховщиков всего один брокер. Это

ненормально, когда для такой финансово бедной страны, как Украина, имеется 473 страховщика и только 58 брокерских фирм. Должно быть наоборот.

Второй показатель также характеризует развитие брокерского института. За 2010 год брокеры собрали 320 млн грн страховых платежей, из них 140 млн грн по перестрахованию. Это составляет всего 1,4% от всех собранных премий. Если же взять только входящее страхование, без перестраховочных платежей, то доля брокеров и того меньше.

Развитие любого института зависит от законодательства. У нас оно не то что устаревшее, но и еще доморощенное. Мы решили научить весь мир регуляции брокеров и запретили получать комиссионные от страховщика. Учитывая, что у нас посредников не любят, считают их лишним звеном в цепи продавец-покупатель, увеличивающим стоимость товара или услуги, то это и хоронит все брокерское движение. Тем более платить вознаграждение посреднику. Идут напрямую в страховую компанию и попадают на недобросовестных страховщиков, количество которых превышает необходимое. Стыдно депутату не иметь свою страховую компанию. Были случаи, когда брокера считали изгоем общества и для устранения утечки валюты за рубеж, обложили перестраховочную премию дополнительным налогом. В результате брокеры стали терять и перестраховочный бизнес. К тому же при подготовке законопроектов по вступлению в ВТО депутаты додумались исключить Россию из перестраховочного бизнеса. А в России мы перестраховываем более 20% рисков, так как вышли из одной колыбели и понимаем риски друг друга. Другие перестраховщики дают тарифы значительно выше, чем российские коллеги.

Какие шаги необходимы для того, чтобы изменить ситуацию в лучшую сторону?

Нужно изменять законодательство и приводить его в соответствие с европейским. Но мы только декларируем европейские ценности, а сами за тоталитарный режим во всем, особенно в области валютного регулирования и работы брокеров с нерезидентами. В первом случае мы имеем юридический нонсенс, когда подзаконный акт (Декрет КМУ 1993 г.) определяет всю последующую законодательную базу страны. У нас теперь по сравнению с Советским Союзом только не расстреливают за валютные операции, но запрещают перечислять валюту за рубеж, использовать финансовые инструменты других стран. Что толку, что у нас есть регулятор финансового рынка. наших граждан как обманывали, так и обманывают. Конкуренции нет. Только внутренний рынок.

Далее, при вступлении в ВТО извне заставили наших законодателей принять изменения в Закон Украины «О страховании», разрешив брокерам работать напрямую с нерезидентами по 4 видам страхования: морские, авиационные и космические риски, а также страхование опасных грузов. А почему по другим видам нельзя? В законе Польши о страховых посредниках любому агенту разрешено работать в других странах, в интересах страховщиков ЕС. У нас же не могут наладить регистрацию агентов и выдачу им сертификатов. Вот и попадают сюда мошенники, обманывая граждан, продавая полисы тех компаний, которые платят больше комиссионных.

Наша Федерация страховых посредников Украины уже неоднократно выступала с инициативой по изменению законодательства. Но должность регулятора политическая, а не профессиональная. Вот от туда ноги и растут.

Расскажите о схеме работы с корпоративным клиентом?

Поскольку брокер не имеет права получать вознаграждение от страховщика, то брокер работает с клиентом по нетто-ставке, то есть при тарифе, в котором вознаграждение отсутствует. Размер вознаграждения брокера уже определяется с клиентом и фиксируется в брокерском договоре. Нетто-ставку страховщики обычно никому не дают, кроме брокера. Такая схема работы принята в некоторых европейских странах, например, Бельгии и Финляндии. Она позволяет клиенту определить свои суммарные затраты на страхование с учетом прозрачного вознаграждения брокера. Иногда страховщики препятствуют тому, чтобы брокер получал нетто-ставку, считая, что на рынке тарифы должны быть для всех одинаковыми. Это мы считаем неправильным. Брокер – это оптовый продавец, и для него могут быть установлены специальные тарифы.

Кто формирует заказ: страховая компания или потребитель страховых услуг?

Потребность в страховании возникает всегда у клиента, а брокер может провести аудит уже существующих договоров страхования, осуществить риск-менеджмент бизнеса клиента и порекомендовать вариант страхования. Далее, он проводит тендер среди страховых компаний и вместе с

клиентом выбирают наилучшие условия по критерию «цена – качество покрытия». При проведении тендеров часто тарифы страховщиков очень сильно отличаются друг от друга. Это говорит, и об опыте андеррайтеров, и о собственном портфеле подобных рисков у страховщика, и о собственной статистике убытков, и о наличии обязательного договора перестрахования подобных рисков, и многом другом.

Несет ли страховой брокер какую либо ответственность за действия страховой компании?

Брокер несет юридическую и материальную ответственность перед клиентом за свои действия. В 90-е годы, когда я еще работал агентом и не имел страховку профессиональной ответственности, то несколько раз пришлось платить из своего кармана. Но клиенты тогда поняли, что брокер их действительно защищает, и с тех пор остаются моими клиентами до сих пор. А с таким страховщиком я больше не сотрудничаю и не доверяю ему риски моих клиентов. Страховка профессиональной ответственности дает гарантию клиенту, что брокер, в случае своей ошибки или оплошности своего сотрудника, сможет компенсировать ущерб, нанесенный клиенту. Правда, в Великобритании было несколько только случаев, когда страхователь подавал в суд на брокера из-за невыплаты ему возмещения. Это могут быть миллионные иски к брокеру. Поэтому в Европейских странах брокер должен иметь страховку профответственности на 1,5 млн евро.

Какие преимущества получает страховая компания, работая с клиентом через страхового брокера? Насколько распространена продажа страховых продуктов через брокера?

Не все страховщики любят брокеров.

Цена вопроса

Комиссионные брокера*:
Моторное страхование - 15%
Имущество - 15%-18%, иногда - 20%
Личное страхование - 5% до 10%.
В Европе – 12% по всем видам страхования, кроме страхования ответственности - 15%.

*В среднем по рынку

Он ведь защищает клиента. На него нельзя надавить – возьмет свой портфель и уйдет в другую страховую компанию. Но есть на нашем рынке компании, которые работают только с брокерами. Они, фактически, большинство бизнес-процессов отдают на аутсорсинг. Это экономически выгодно. Штат сотрудников минимальный. Все остальные, задействованные в бизнесе, получают вознаграждение за конкретную работу. Так действуют и на западных рынках. Маленькое компактное подразделение страховщика занимается только ей своей основной работой: администрированием страхового фонда, актуарными расчетами, андеррайтингом, маркетингом и рекламой, IT-технологиями, менеджментом. И все! Продажниками занимаются специалисты, агенты и брокеры. Осмотрками и оценкой ущерба при наступлении страховых событий независимые аджастеры и сюрвейеры, а не сотрудники страховых компаний. Поэтому и так много жалоб на страховщиков. Они сами оценивают ущерб и платят. Сколько надо, столько и заплачу.

Через брокера страховщик получает профессионально подготовленный риск после изучения объектов страхователя, длительного согласования с клиентом всех вопросов, необходимых в дальнейшем для андеррайтинга, заполненные опросные листы, акты осмотров объектов страхования, их стоимостные оценки и многое другое. Страховщику остается только оценить эти риски, дать соответствующий тариф и включить соответствующие оговорки. Так профессионально работают на развитых рынках. Каждый делает свое дело и отвечает за него. У нас же штат страховых компаний раздут до неузнаваемости, потому что административные расходы на ведение дела у нас в 2 раза выше, чем на Западе. В Америке, если Вы придете в страховую компанию, то Вас поблагодарят, но попросят найти брокера или агента, так как в компании некому выписать Вам полис. Нет в штате отдела продаж. Продавцы – это агенты и брокеры. Это все равно, что приехать на завод, изготавливающий, например, холодильники, и попросить продать один холодильник. Какова реакция будет, можно себе представить. Но у нас ищут страховщика, а не брокера, а зам. по продажам никогда не отдаст эту деятельность на аутсорсинг. Он лучше будет командовать своим собственным подразделением продавцов.