



До сих пор в Национальном «Классификаторе профессий Украины» нет специальности страхового брокера. Например, там можно найти до 16 видов агентов, в том числе и «страхового агента», но под специальностью с кодом 3411 есть только одно понятие брокера. На самом деле разновидностей данной профессии существует очень много. Причем страхового брокера имеет особый правовой статус, отличающийся от таможенного брокера, по ценным бумагам, по недвижимости. В чем причина парадокса? Об этом «Банкиру» рассказывает директор ООО «Страховой брокер «Дедал», кандидат технических наук, доцент Ибрагим ГАБИДУЛИН.

СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМАЯ ПРОФЕССИЯ — СТРАХОВОЙ БРОКЕР

Б Ибрагим Абдулович, почему профессия страхового брокера не пользуется популярностью в Украине?

— В любой цивилизованной стране действует понятие престижности профессии. В Украине пока говорить об этом не приходится, поскольку саму профессию сделали изгоем, центром всех грехов на страховом рынке, который «гоняется за двойной комиссией», и является средоточием по «отмыванию грязных денег» путем перевода за рубеж, из-за чего был введен дополнительный 3% налог на перестраховочную премию.

Одно из существенных предубеждений в отношении страховых посредников заключается в том, что, по мнению некоторых руководителей, они являются лишним звеном в цепи продавец—покупатель. Страховые компании назначают тариф без комиссионных посредника, думая, что тем самым привлекают клиента. Особенно это касается страхования кредитных машин. Адекватна и реакция потенциальных покупателей—физических лиц, которые думают, что, обратившись в страховую компанию, напрямую, без посредника, они смогут приобрести более дешевый полис. Некоторая категория страховщиков таким же образом действует и в отношении клиентов—юридических лиц, предлагая нетто-ставку и комиссионные руководителю. Но представьте себе абстрактную ситуацию. Любой владелец мобильного телефона может приобрести карточку на пополнение своего счета либо на улице у продавца, либо в кассе супермаркета, либо в киоске, где продают прессу. И везде цена будет одинакова. Теперь, следуя логике «пересічного громадянина», можно обратиться в офис провайдеру и потребовать карточку без комиссионных, мотивируя тем, что к нему обратились напрямую. Понятно, какая последует реакция. Аналогичная ситуация может произойти в супермаркете, когда покупатель пожелает приобрести товар без наценки самого магазина. Это издержки нашего воспитания и отсутствие опыта жизни в рыночных отношениях.

Б Но посредник все же необходим?

— Выбор способа реализации страховых услуг — через сеть посредников (агентов или брокеров) или путем прямых продаж — намного сложнее, чем ответ на вопрос продавца в бакалейном отделе магазина: «Вам завернуть или положить в пакетик?» И, тем не менее, решение этого вопроса для многих руководителей

страховых компаний, по моим наблюдениям, занимает столько же времени, сколько и выбор упаковки. Принимая соответствующее решение, страховщики и их акционеры нередко игнорируют существенные объективные факторы: большинство не считает каналы продаж своих услуг сферой применения аутсорсинга. Они предпочитают организовывать сбыт через собственные внутрифирменные подразделения, а также через филиалы и представительства в регионах. Хотя продажа услуг через собственные подразделения может оказаться более дорогостоящим решением.

Вообще, большинство заместителей Председателей Правлений страховых компаний, отвечающих за свои подразделения продавцов, делают все возможное, чтобы доказать необходимость своей службы, где они — полновластные хозяева. Согласно теории управления, этот феномен характерен для любого вида деятельности.

Таким образом, руководитель, отвечающий за продажи страховых продуктов или работу региональных структур, продолжает руководить вверенными ему подразделениями, а высшее руководство ждет конкретных результатов. Если результаты в целом удовлетворительны, то делается вывод: решение о вертикальной интеграции было абсолютно правильным. Если нет, значит организация продаж требует дополнительных ресурсов.

Наверное, у многих руководителей страховых компаний возникают опасения, что полномочия по управлению страховыми посредниками не будут на них распространяться. Некоторые топ-менеджеры не понимают, что ситуация, когда они боятся потерять контроль над страховыми посредниками, оборачивается контролем за результатами продаж.

Ведь в странах с развитой экономикой профессия страхового посредника очень востребована. Приведу пример по штату Нью-Йорк в США. В департаменте страхования ежегодно выдают более 100 тыс. лицензий на 18 видов страхового посредничества. Из них 5 видов брокерских лицензий. Например, в 2004 г. было выдано 108 558 лицензий посредникам различных специальностей, от аджастеров до консультантов разного уровня. Из них 36 010 лицензий получили брокеры по различным направлениям страхования. Вы только вдумайтесь в эти цифры! А ведь штат Нью-Йорк в 4,7 раза меньше территории Украины по площади и в 2,7 раза — по населению.

В *И о чем свидетельствуют приведенные цифры?*

— Во-первых, о важности страховой посреднической деятельности в стране, где с 1933 г. действуют рыночные методы ведения экономики. Вы посмотрите, сколько видов посредников существует на рынке США! И все они лицензируются и регулируются. Кроме того, в США существуют два вида экспертов по убыткам: одни обслуживают страховые компании, а другие — страхователей, В 2005 г. Департамент страхования штата Нью-Йорк выдал 4 453 лицензии таким специалистам.

Мы пока не можем похвастаться подобным разнообразием участников посреднической деятельности. Под регуляторный контроль попадают только страховые брокеры. А аджастеров просто нет. Многие страховые компании используют карманных оценщиков, существенно занижающих размер выплачиваемых убытков и даже откровенно признающихся, что экономят колоссальные средства своим страховщикам. В результате возникают конфликты интересов. Создана ассоциация аварийных комиссаров при МТСБУ, но, кажется, пока только на бумаге. Летом прошлого года мы предложили услуги своих региональных аварийных комиссаров, но ответа пока нет. В подготовке оценщиков убытков нет единой системы: подготовка — в одних учреждениях, лицензии — в Госкомимуществе. Но одно дело оценивать стоимость имущественных комплексов, а совсем другое — ущерб при наступлении страховых событий.

Во-вторых, большинство вспомогательных функций в США передано на аутсорсинг. Это побуждает страховщиков сотрудничать с компаниями малого бизнеса, которые формируют динамику развития своего сегмента рынка. Таким образом, предприниматели, фактически являются хранителями духа предпринимательства.

В-третьих, об информированности населения по вопросам страхового посредничества. Всем участникам рынка нужно объяснять населению о различии между брокерами и агентами. Иначе некоторые структуры, называющие себя брокерами, выполняют фактически агентские функции при предоставлении своих услуг потенциальным клиентам и не могут рассматриваться как защитники интересов клиентов. Отрадно, что такую разъяснительную работу осуществляет ЛСОУ, проводя региональные конференции, кафедра страхования КНЭУ во главе с нашим аксакалом страхования Семеном Степановичем Осадцем, Татьяной Анатольевной Ротовой из КНТЭУ.

В-четвертых, о широком использовании IT- и Интернет-технологий. На протяжении многих лет брокеры вынуждены самостоятельно разрабатывать необходимое программное обеспечение, поскольку имевшиеся на рынке разработки не отвечали заданным требованиям. Широкое применение интернета среди брокерских фирм дает толчок развитию компаниям, занимающимся разработкой веб-сайтов. В США и Канаде при необходимости вам просто посоветуют обратиться на сайт регулятора, или ассоциации брокеров, или на сайт конкретной брокерской компании.

В *Подведем итоги: что же такое страховой брокер для общества в целом?*

— Главнейшей социальной ролью брокера является организация профессионального канала продаж страховых услуг и защита интересов клиента. Это единственный из всех посредников, который действует от своего имени. Брокер стоит на стороне клиента и является противовесом во взаимоотношениях страхователя и страховщика. Он сглаживает все конфликты интересов между страхователем и страховщиком. Неправильная политика в отношении порядка оплаты комиссионного вознаграждения страховых брокеров приводит к тому, что они вынуждены создавать агентские структуры. При этом брокер не может защищать своего клиента, поскольку действует уже как агент, т.е. в интересах страховщика, и страхователи остаются один на один со страховщиками.

Роль брокера еще более усиливается после введения полисов ОСАГО, поскольку регулятор очень снизил лицензионные требования к страховым компаниям. Только брокер на рынке знает, какие компании отвечают заданным требованиям и никогда не согласится продавать полисы заведомо слабых компаний даже за сверхвысокие комиссионные, поскольку дорожит лояльностью своих клиентов. Поэтому сейчас многие компании, понимая роль брокеров на рынке, нарасхват приглашают их к сотрудничеству по реализации этих социально важных для населения страховых продуктов.

Институт брокеров дает возможность реализовать себя в бизнесе молодым, энергичным и предприимчивым людям. Кроме того, брокерские фирмы обеспечивают рабочие места для работников различных категорий (агенты, сюрвейеры, аджастеры, юристы и др.).

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ

Вы хотите самостоятельно провести тендер по страхованию?

Впервые в Украине, по заданию компании «Страховой брокер «Дедал», внедрена Интернет-площадка по проведению тендеров для выбора страховой компании. Посетите наш сайт и попробуйте. Для Вас открываются новые возможности.

www.dedal.ua

P.S. Страховым компаниям нужно лишь зарегистрироваться и принять участие.

ДЕДАЛ