

# НАПРАВЛЕНИЕ ГЛАВНОГО УДАРА

В России страховых брокеров очень мало, тогда как в остальном мире это заметные игроки на рынке. Какую основную функцию выполняет брокерский сегмент страхового рынка, почему ситуация складывается в пользу агентов, какие проблемы за этим кроются и что можно и нужно сделать для нормального развития рынка в дальнейшем?

Рассуждает генеральный директор страхового брокера «Мирное небо», кандидат экономических наук, Дмитрий Извеков.

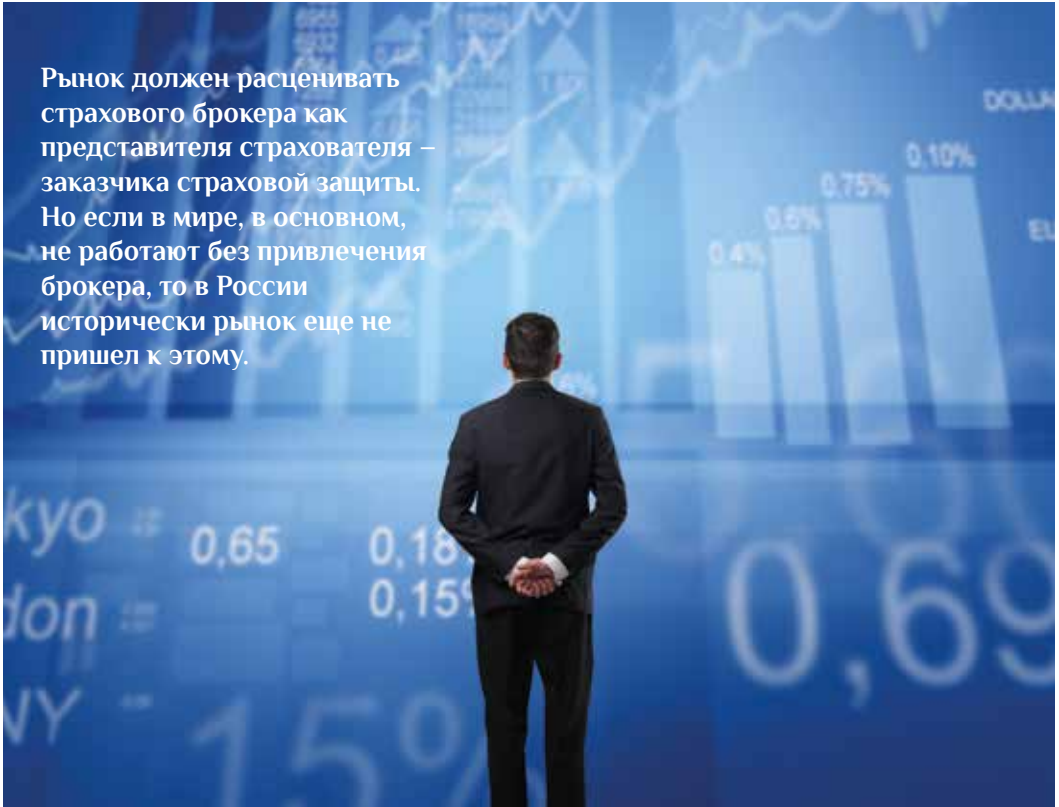
## ИСТОРИЧЕСКИЙ КОРЕНЬ ПРОБЛЕМЫ

Как такового рынка страховых брокеров в России пока не создано. Это можно объяснить тем, что новая история страхования началась в России в начале 90-х

годов прошлого столетия, а мировая его история не прекращалась с середины XV века. Государственное страхование в советский период — Госстрах для потребительского страхования и Ингосстрах для страхования внешней тор-

говли — рынком не были. Страхование в качестве инструмента компенсации потерь в плановой экономике не использовалось, все убытки по государственной собственности покрывались государством же. И хотя страхование

Рынок должен расценивать страхового брокера как представителя страхователя – заказчика страховой защиты. Но если в мире, в основном, не работают без привлечения брокера, то в России исторически рынок еще не пришел к этому.



для граждан было дробным, мелким и массовым, конкуренции не было по определению. Разумеется, не шло речи и о какой-то брокерской деятельности!

Становление российского страхового рынка началось с появления отечественных страховщиков и представителей иностранных страховых брокеров. На отечественный рынок пришли и открыли офисы европейцы и американцы. Их представительства формировали и обслуживали программы страхования крупных предприятий, в том числе космической, судостроительной, энергетической отраслей. Новые

собственники нуждались в профессиональном покрытии рисков, а у иностранных брокеров, кроме очевидного авторитета, был большой международный опыт. Необходимо подчеркнуть, что деятельность представительств иностранных брокеров в основном была нацелена на получение перестраховочной премии, которая доставалась их головным офисам. Зачем развивать чужую страховую индустрию и взращивать себе конкурентов?

Услуги иностранцев были востребованы, в том числе, и потому, что не было создано своих собственных

«страховых адвокатов». Кроме того, крупным предприятиям иностранный бренд казался привлекательным изначально.

По причине запрета работы на рынке без российской лицензии представительства иностранных брокеров подбирали фронтующую российскую страховую компанию-перестрахователя, с которой в дальнейшем заключался перестраховочный договор. При этом диктовалось всё: российский страховщик заключал договор страхования на указанных иностранных перестраховщиком условиях и, за исключением небольшого

собственного удержания, передавал основную часть риска и соответствующую премию на развитые западные рынки.

## РЕАЛЬНОСТЬ И ИДЕАЛЫ

Но страховой рынок развивался, появились «разросшиеся» страховые «брокеры», которые стали обслуживать массового потребителя — вот только название «брокер» не отражало действительность. Они не стали представителями, адвокатами страхователя, а преимущественно работали в интересах страховщиков.

Кроме того, учреждены страховые брокеры, обслу-

живающие крупные банки, корпорации. Но страховой брокер как субъект рыночных отношений, опирающийся на спрос этой услуги повсеместно и обоснованно, это большая редкость. Я знаю всего несколько. И то, в основном, их бизнес построен на перестраховочных операциях с теми же заграничными коллегами.

На мировом рынке страховые брокерские организации борются за клиентов. Главное достоинство страхового брокера — это глубокие профессиональные знания в области страхования. Нужно быть в курсе мировых практик, разбираться в отраслевой специфике. По классической схеме стра-

ховой брокер формирует страхователю программу страхования, размещает ее на рынке, включая контроль за перестрахованием и возмещением убытков. Оказываются иные услуги, связанные со страхованием: сюрвей, консультирование и прочее.

## ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРА

В случае, если страховой брокер осуществляет деятельность специализированной закупочной организации в рамках положения о закупках предприятия, ему поручен весь процесс закупки страховой услуги.

При оценке рисков страхователя изучается страховая история, статистика убыточности по договорам, и на основании этих и еще многих других данных предлагается оптимальная, обоснованная программа страхования, с учетом планирования расходов на нее.

Сейчас мы наблюдаем правильную тенденцию по использованию открытых процедур закупки на электронных площадках. Это сложнее, но выгоднее — в том числе, если говорить о государственных интересах. Это здоровая, прозрачная конкуренция. Она повышает требования и к брокеру. Тем более что в период международных санкций нужно выбрать компанию, которая имеет активы и перестра-

---

**Именно здесь мы видим отличие от российской реальности: у нас всё пытаются делать сами. Предприятия создают подразделения, которые осуществляют закупку страховых услуг. Считается, что такие сотрудники знают страхование и рынок. Ошибка в том, что таким «специалистам» не хватает компетенции: обычно это бывшие работники среднего звена страховых организаций, часто они разбираются только в некоторых направлениях страхования, например, ДМС или ОСАГО. К работе также привлекаются специалисты подразделений закупок. Они закупают все подряд: дрова, металл и страховую защиту, например, полис страхования строительно-монтажных рисков при возведении нового корпуса завода. В результате могут возникнуть ошибки, которые, в свою очередь, чреваты проблемами в урегулировании убытков. И здесь легко стать заложником «дружбы» с одним страховщиком, не предлагающим при этом лучшие условия.**

---

**Заказчики поручают нам работу по полной оценке своих рисков, включая кооперацию, контракты и контроль за страхованием, составление прогноза расходов на будущие периоды, проведение закупок, в том числе самые срочные и необычные. По итогам работы наблюдается существенная экономия выплаченных совокупных премий при увеличении объемов страховой защиты! Обладая информацией, мы решаем вопросы комплексно, размещаем риски пакетно, предъявляем требования по видам страхования, объединяем программы, организуем защиту в тех случаях, когда ее не было вообще, например, страхование подрядчиком строительно-монтажных рисков в интересах заказчика.**

ховочную программу на доступных рынках. Поэтому мы, например, при организации открытых конкурсов требуем подтверждения долей в риске от перестраховщиков, к которым предъявляем определенные требования.

### **ТОРМОЗ РАЗВИТИЯ**

Рыночные брокеры — продавцы полисов — скорее выполняют функции страховых агентов, начинают работать по агентской схеме. Это приводит к искажению ситуации. Те, кто не являются специалистами в области страхования, начинают считать, что брокер и агент — одно и то же. Возникает путаница, которая размывает суть брокерского бизнеса. Вот один из примеров ее послед-

ствий. Согласно законодательству, брокер по одному договору может получить комиссию или от страховщика, или от страхователя. Хотя не понятно, с чем связано такое ограничение, ведь брокер оказывает две разные услуги: для страхователя он оценивает риски и разрабатывает программу страхования, а для страховщика привлекает клиента, то есть работает как продавец. Это две отдельные услуги, причем не обязательно связанные между собой. Например, получив оценку рисков и проекты необходимых страховых программ, страхователь может сам выбирать страховые компании. Каждая из этих услуг может быть оплачена отдельно. Грань между одним и другим очень тонкая. Хотя обе эти услуги чаще оказываются вместе, но это разные услуги — и с точки зрения

регулирования, и с точки зрения здравого смысла. Возможно, пора подумать о внесении изменений в действующее законодательство с целью корректировки данного вопроса.

Знаю, что среди страховых брокеров бытует мнение о целесообразности снижения налогообложения их деятельности. Считаю, что для подобных решений необходимы серьезные основания, базирующиеся на общих экономических подходах государства к налогообложению бизнеса. Для учета особенностей налогообложения страховых брокеров как субъектов страхового дела допустимы принципиальные изменения законодательного регулирования их работы. Они могут быть выработаны и предложены к обсуждению в рамках деятельности СРО, которое в настоящее время создается.

К сожалению, сегодня в России, особенно в регионах, еще не созданы экономически зрелые условия для возникновения потребности собственника в услугах страховых брокеров. Предстоят долгие годы воспитания страховой культуры, когда предприниматель либо госуправленец будут иметь внутреннюю потребность страховать свои риски с привлечением профессиональных и доверенных помощников, защищающих их права.

Надо вместе приниматься за работу.

