

ПО БРОКЕРСКОМУ СЧЕТУ

С ЛЕТА ПРОШЛОГО ГОДА В РОССИИ БЫЛО ВВЕДЕНО ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫХ БРОКЕРОВ. К НАСТОЯЩЕМУ ВРЕМЕНИ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ ТЫСЯЧИ БРОКЕРОВ НА РЫНКЕ ОСТАЛОСЬ ОКОЛО СТА. ОНИ ОБСЛУЖИВАЮТ В ОСНОВНОМ ИНТЕРЕСЫ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ. СОПЕРНИЧАТЬ СО СТРАХОВЫМИ АГЕНТАМИ НА РЫНКЕ РОЗНИЦЫ БРОКЕРАМ ПОКА ТРУДНО. НАТАЛЬЯ КОМЛЕВА

МАЛЕНЬКАЯ КОПИЯ БОЛЬШОГО РЫНКА

На 1 июля 2008 года, ровно через год после вступления в силу требования о наличии лицензии, брокерскую лицензию Росстрахнадзора получили 115 страховых брокеров. Отношение числа страховых брокеров к числу страховых компаний составило 0,14. Для сравнения: в развитых странах это соотношение равно примерно 10 к одному. Лицензирование деятельности российских страховых и перестраховочных брокеров стало отправной точкой формирования цивилизованного рынка брокерских услуг. А с введением специализированной отчетности №1-брокер значительно повысился уровень прозрачности рынка.

По оценкам агентства «Эксперт РА», основанным на данных 33 страховых компаний, в 2006–2007 годах через страховых и перестраховочных брокеров собиралось в среднем 6–8% страховых взносов. На Западе через страховых брокеров собирается от 10–20% (континентальная модель) до более чем 50% (англо-американская модель) страховых премий. Тем не менее формирующийся рынок услуг брокеров по своим структурным характеристикам похож на западные рынки. Российскому рынку также свойственны высокий уровень концентрации и ориентация на предоставление сервисных услуг. Единственное отличие отечественного рынка заключается, пожалуй, только в том, что на розничном рынке брокеры практически не работают.

По данным мирового гиганта Swiss Re, в 2002 году 31% мировой совокупной брокерской выручки (без учета комиссии по договорам страхования жизни) получила компания Marsh & McLennan, 23% — Aon, 7% — Willis. На мировом рынке услуг перестраховочных брокеров четыре компании собрали 78% совокупной комиссии. Российский рынок страховых брокерских услуг также высоко концентрирован. Значительное число договоров, заключенных при посредничестве страховых брокеров, приходится на компании «Аон Рус», «Марш, Виллис СНГ» и «Малакут». При этом первые две компании являются «дочками» мировых лидеров рынка брокерских услуг.

На рынке практически отсутствует так называемый средний класс брокеров. По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН) брокерами работают либо небольшие фирмы до 10 человек, либо крупные компании до 50 человек. Иными словами, либо мировые гиганты, ориентированные в первую очередь на работу с международными клиентами, крупными российскими предприятиями. Либо брокеры, созданные при индустриальных холдингах.

Российский рынок брокерских услуг во многом соответствует мировому и по средней величине брокерской комиссии. Как рассказал ВГ замгендиректора «Энергогаранта» Антон Легчилин, брокерская комиссия по прямым договорам страхования в среднем в России и в мире примерно одинакова — 25% суммы контракта. Брокерская комиссия по пропорциональным договорам перестрахования составляет в среднем 2,5–3% брутто-премии (в мире) и до 10% в России.

ЗАКОНОДАТЕЛИ СТРАХОВЫХ МОД Услуги страховых брокеров наиболее востребованы в технически сложных видах страхования, таких как морское страхова-

В РФ БРОКЕРЫ НЕ ИМЕЮТ ПРАВА ВЫСТУПАТЬ В КАЧЕСТВЕ СТРАХОВЫХ АГЕНТОВ, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ОНИ НЕ МОГУТ ПОЛУЧАТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ СТРАХОВАТЕЛЕЙ. НА ЗАПАДЕ БРОКЕРЫ МОГУТ ПОЛУЧАТЬ КОМИССИЮ И ОТ СТРАХОВЩИКА, И ОТ ЕГО КЛИЕНТА



СВОИМИ КОНСУЛЬТАЦИЯМИ БРОКЕРЫ ДИКТУЮТ МОДУ В ПРОМЫШЛЕННОМ СТРАХОВАНИИ

ние, страхование космических, авиационных, банковских и проч. рисков. Страховые брокеры не просто оказывают услуги по заключению и сопровождению договоров страхования, но и выступают консультантами по риск-менеджменту на предприятиях.

На Западе в число прочих услуг страховых брокеров входят консультации по альтернативным способам управления рисками, слияниям и поглощениям, услуги по управлению активами, стратегическому планированию, управлению персоналом. В России консультации оказывают обычно только крупные страховые брокеры, причем на консультационные услуги у них приходится до 15% бизнеса.

«Страховые брокеры формируют спрос и, если так можно выразиться, моду в промышленном страховании, — считает глава управления промышленного страхования «Капиталь Страхование» Александр Чуйков. — Почти все нововведения в этой сфере иницируются брокерами». Пытаясь выделиться среди коллег по рынку, брокеры рассказывают потенциальному клиенту о нестандартных страховых продуктах. «В условиях жесткой конкуренции страховщикам не остается другого выбора, — поясняет господин Чуйков, — они вынуждены встраиваться в эту систему взаимоотношений, принимая навязываемые правила игры и предоставляя нестандартные виды страхового покрытия».

Однако на рынке розницы брокеры пока вряд ли могут что-либо диктовать. По оценкам агентства «Эксперт РА», в 2007 году на договоры розничного страхования приходилось менее 5% взносов по договорам, заключенным при участии страховых брокеров. Среди причин — возможность пользоваться услугами страховщиков напрямую и наличие страховых агентов. «В розничном страховании брокеры сейчас фактически выступают конкурентами страховых компаний, — говорит глава совета директоров страхового брокера «Малакут» Андрей Дол-

гополов, — поскольку подавляющее большинство страховщиков предпочитает развивать собственную сеть».

Еще одна причина низкой популярности страховых брокеров в России — это запрет на получение комиссии за посредническую деятельность от страховых компаний. В соответствии с законом «Об организации страхового дела в РФ», брокеры не имеют права выступать в качестве страховых агентов, следовательно, и получать вознаграждение за привлечение страхователей.

На Западе же страховые брокеры могут получать комиссионное вознаграждение как от страхователя, так и от страховщика. Проблема морального риска брокера решается за счет полного раскрытия клиентам структуры и размера брокерского вознаграждения. «Логично, что страховой брокер, как продюсер бизнеса, получает комиссионное вознаграждение от страховщика, — рассуждает господин Долгополов. — При этом брокер действует исключительно в интересах клиента. Так работает весь мир, а в России продолжают изобретать велосипед».

Участники этого рынка надеются, что с введением лицензирования уровень доверия потенциальных страхователей к страховым брокерам должен постепенно увеличиться. Предполагается, что вырастет и уровень качества брокерских услуг. «Наличие на рынке страховых брокеров способствует росту его эффективности, — уверен начальник управления продаж по Санкт-Петербургу и Ленинградской области страховщика «Русский мир» Игорь Шестериков. — Если клиент не имеет каких-либо предпочтений, связанных с предыдущим опытом взаимоотношений со страховой компанией, то обращение к брокеру достаточно удобно для него». Ведь клиент сразу получает возможность ознакомиться с условиями страхования в четырех–восемью страховых компаниях, сравнить их по ценовым и сервисным характеристикам и принять решение. Кроме того, от страхового брокера клиенты могут получить достоверные отзывы о деловой репутации страховщика. ■



ОАО Страховая Акционерная Компания
ЭНЕРГОГАРАНТ
Наша энергия для вашего спокойствия

реклама

Чтобы ни случилось с вашей квартирой или дачей, - это будут наши проблемы...
Конечно, если вы застраховали свое имущество!

ОАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»
115035, Москва,
Садовническая наб., 23
Тел.: +7 495 737 0330
energy@msk-garant.ru

www.energogarant.ru

