

Галина Волгач

Маклер. Куртье. Медиатор

Профессия страхового брокера, пожалуй, самая неоднозначно трактуемая в страховой отрасли. И вовсе не потому, что она является малозначимой или «ненужной». Напротив, уже давно во всех развитых странах мира страховые брокеры создают здоровую конкуренцию на страховом рынке, что благоприятно сказывается не только на цене страховых услуг, но и на их качестве. Только вот у нас брокерам приходится завоевывать свое место в страховании, и таких специалистов можно пересчитать по пальцам.



Родина страхового брокера

Родиной страхового брокера традиционно считается Лондон, и профессия эта зародилась в XVII веке в связи с необходимостью в специалистах, обладающих знаниями в области бизнеса и страхования морских перевозок. В то время брокеры, знакомые с купцами-страховщиками и стоимостью их услуг, встречали приходящие в порт суда и предлагали услуги по размещению риска.

После того как брокер записывал данные о судне, грузе, маршруте перевозки и получал на бумаге подпись грузовладельца в подтверждение его намерения застраховать свои риски и достоверности информации, он предоставлял эту бумагу страховщикам, а те фиксировали свою фамилию и долю общей стоимости груза или судна, которую страховщик брал на себя. Таким образом, брокер выполнял роль посредника между грузовла-

дельцами и страховщиками, и постепенно страховщики стали принимать к страхованию риски только от хорошо знакомых им брокеров.

В последующем брокеры занимались не только морским, но и индустриальным страхованием, страхованием имущества, крупных рисков, распространившись по всей Европе. В Германии, Нидерландах, Австрии страховых брокеров именуют страховыми маклерами, во Франции и

Бельгии — куртье, в Италии — медиаторами.

Сегодня страховой брокер остался посредником, но изменился его статус: это уже не просто профессионал по страхованию, а целая независимая брокерская компания, осуществляющая всестороннюю помощь при заключении договора страхования и его сопровождении. Проще говоря, страховой брокер продает полисы разных страховых компаний гражданам и орга-

низациям по той же цене, что и страховые компании. Поскольку брокеры являются оптовиками для страховых компаний, их прибылью становится разница между ценой страхового полиса для конечного потребителя и оптовой цены, по которой они приобретут полис у страховой компании. Да и клиенту нередко проще обратиться к страховому брокеру, если с выбором страховой компании определиться трудно. Там не только расскажут о страховании все, что знают, но и рассчитают сумму страховки при покупке полиса в той или иной компании из числа партнеров брокера.

Большая путаница

Отличительной особенностью страхового брокера в нашей стране является то, что его постоянно путают с другими специалистами страхового рынка.

Брокер — не представитель страховой компании, в отличие, к примеру, от страхового агента. Функции страхового брокера намного шире: он может представлять и интересы страхователя, и интересы страховщика (кроме случая одновременного представления интересов обеих сторон при заключении договора страхования). Помимо этого, страховой брокер может оказывать консультационные услуги и готовить проекты договоров страхования; депонировать премию; инкассировать премию и распределять ее между страховщиками, участвующими в риске; сопровождать к страховщику претензию страхователя по выплате страхового возмещения и проводить расследование страховых случаев; депонировать суммы страхового возмещения от нескольких страховщиков для перечисления страхователю и

оказывать множество других услуг, о которых сотрудники страхователя даже не догадываются и которые сотрудники страховщика не считают целесообразными.

На Западе на этот счет существует четкое разделение, и страхового брокера никто не воспринимает как страхового агента — скорее как независимого консультанта в области страхования. Да и выполняемые специалистом функции четко прописываются в трудовом договоре — начиная от сбора информации от клиента и выстраивания отношений с ним (включая необходимое количество встреч для понимания потребности клиента) и заканчивая получением страхового вознаграждения. Кроме того, в отличие от нашей страны, где страховой брокер начинает свою деятельность случайно, получив небольшой

опыт в области страхования, за рубежом при приеме брокера на работу ему предъявляется четкий список требований, в котором указываются необходимые навыки, уровень образования и минимальный стаж работы в страховании.

Страховой брокер независим от страховщика. Он оказывает услуги и страховщику, и страхователю, являясь арбитром, судьей и экспертом, принимающим и предлагающим решения только на основании закона. Поэтому брокера нередко сравнивают и с адвокатом — независимым экспертом, сопровождающим клиента в терниях законодательства.

Знания и навыки

Какие же знания и навыки необходимы страховому брокеру, чтобы успешно выполнять возложенные на него функции?

РЕКЛАМА



Страхование по всем правилам

Санкт-Петербург, ул. Ленсовета, 88. Приемная: 382-66-00, 382-65-94, 382-65-86; отдел урегулирования убытков: 382-65-96.
Доп. офисы: ул. Благодатная, 43, тел./факс: 388-67-79, 373-46-26, пер. Бойцова, 7, оф. 414, тел.: 570-37-38. E-mail: spb@rkgarant.ru, www.rkgarant.ru



РК-ГАРАНТ
страховая компания

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г.

По мнению российских игроков страхового рынка, прежде всего важен склад характера: при равном со страховщиком уровне квалификации брокер в большей степени индивидуалист и более склонен к консультированию. Ему сложно быть просто «винтиком» в компании. Идеальный вариант, когда брокером становится человек, имеющий значительный опыт работы в страховании, знающий риски, присущие конкретным областям бизнеса, склонный к анализу и объективности мышления, умеющий понимать потребности клиента. Поэтому сразу начать карьеру в качестве страхового брокера очень трудно. Надо приобрести необходимый опыт, работая в страховой компании или в довольно крупной брокерской фирме. И только когда придет опыт, сформируется нужное мировоззрение и станет ясно, что для специалиста приоритетно качественное обслуживание клиента, ему можно переходить в брокеры.

За рубежом к подготовке страховых брокеров подходят особенно внимательно. Помимо необходимых знаний в областях бухгалтерского дела, менеджмента, экономики, статистики и международного бизнеса, специалист должен обладать развитыми коммуникативными навыками, уметь находить общий язык с клиентами и андеррайтерами страховых компаний (ведь именно с андеррайтерами приходится больше всего взаимодействовать брокеру при заключении страхового договора), иметь аналитические способности и уметь выполнять несколько задач одновременно.

Именно у страховых брокеров, пожалуй, наиболее ярко проявляется зависимость уровня профессионализма от опыта работы. Например, в Англии на должность страхового брокера могут не взять человека слишком молодого или имеющего опыт работы в страховании меньше трех

лет. Да и уровень образования имеет немалое значение. Так, крупные брокерские компании практически не берут на работу имеющих степень бакалавра или получивших Высший Национальный диплом (NHD) (то есть прошедших трех-четырёхлетнее обучение на дневном отделении колледжа или политехнического института).

Место под солнцем

Сегодня в России страховые брокеры участвуют не более чем в 10 % страховых и перестраховочных операций. Это чрезвычайно мало при том огромном числе объектов, требующих серьезного комплексного подхода для страховой защиты финансовой устойчивости предприятий. В особенности это касается предприятий атомной отрасли, где только профессиональный подход эксперта может обеспечить действительно качественное предоставление услуг по страхованию. Поэтому можно смело утверждать, что страховой брокер — штучная профессия.

Однако если в других странах такой специалист на вес золота, то в России он во многих случаях представляет помеху для страховщиков. И это понятно: большинству современных отечественных страховщиков наличие независимых брокерских компаний невыгодно, поскольку с желанием контролировать рынок в погоне за прибылью, им приходится делиться с ними частью клиентов. Да и клиенты еще не вполне созрели для работы с брокерскими фирмами. Хотя именно страховые брокеры подбирают для каждого клиента индивидуальный, наиболее выгодный вариант страхования и представляют интересы только добросовестных страховых компаний, имеющих необходимые лицензии и отличную репутацию. Ведь не секрет, что сила страхового брокера в количестве постоянных клиентов, доверяющих его советам.



Настоящего брокера отличают стремление к объективной информации, самостоятельность и относительное равнодушие к деньгам. Потому нередко шутят, что брокер — это не профессия, а диагноз. В страховой компании заработать проще, чем на ниве брокерской деятельности. Страхование — и без того тяжелый бизнес, а тут еще стремление к справедливости... Квалифицированный брокер всегда заработает, но это будут не самые большие деньги.

У средней российской брокерской компании, которая уже сформировала клиентскую базу, доход руководителя или ведущего сотрудника составляет три – шесть тысяч долларов в месяц. Вообще доход страхового брокера зависит от его клиентского портфеля. Если, к примеру, брокером становится бывший вице-президент страховой компании, располагающий ее клиентской базой, то понятно, что его зарплата будет намного превышать доход человека, только пришедшего в страхование.

Интересно, что на Западе заработная плата специалиста не сильно отличается от указанных сумм. В Англии начальный доход брокера составляет 1,5–3 тыс. долларов; если же специалист проработал в компании три–пять лет, то он имеет право претендовать на оплату до 7 тыс. долларов в месяц. Да-

лее сумма может повышаться в зависимости от занимаемой позиции и стажа работы.

Несмотря на то что сегодня статус страхового брокера в нашей стране еще не определен четко, постепенно приходит понимание необходимости развития в этом направлении. Можно назвать несколько причин, по которым клиенту уже сегодня выгоднее покупать полис у страхового брокера. Прежде всего, страховой брокер владеет конфиденциальной информацией и необходимыми знаниями, позволяющими ему оценивать ситуацию на страховом рынке и давать профессиональные советы клиенту. Кроме того, такой специалист отстаивает интересы своего клиента перед страховой компанией и имеет финансовые рычаги воздействия на нее. Да и клиент получает профессиональные консультации страхового брокера и пользуется его услугами бесплатно, что тоже немаловажно в страховании. И наконец, брокер, будучи независимым экспертом, преследует в первую очередь интересы клиента. А это одна из основных особенностей, отличающих страхование в России от страхования в других странах. Поэтому можно надеяться, что хотя бы в отношении брокерских компаний мы сможем использовать эту возможность.