



*Настоящий обзор проблем страхового брокерского сегмента в России и их восприятия самими брокерами осуществлен на основе интервью ключевых специалистов страхового брокерского рынка. Респонденты были свободны в формах ответов, а также в принятии решения, принимать участие в интервью или нет. К интервьюированию приглашались все страховые брокеры, имеющие лицензию. Часть из них не захотели участвовать по политическим соображениям, некоторые захотели остаться неизвестными, но тем не менее, наиболее гибкие, активные и увлеченные своим делом 17 брокеров присоединились к опросу. Руководство АПСБ от ответа на вопросы интервью уклонилось.*

Материал, безусловно, не претендует ни на количественные оценки тех или иных проблем российских страховых брокеров, ни даже на исчерпывающий качественный анализ состояния дел и возможных путей развития брокеров на страховом рынке. Тем не менее, он задаёт отправную точку и достаточно точно определяет набор проблем, которые надлежит решать брокерскому сообществу.

## Состояние и уровень развития брокерского сегмента в стране

В целом, брокерами достаточно объективно воспринимается нынешнее состояние и уровень развития российского страхового рынка, определяются причины, как макроэкономического характера, так и следующие из особенностей нормативного регулирования и деловых обычаев на рынке страхования. Показательно, что в общем перечне неблагоприятных факторов, сдерживающих развитие сегмента, преобладают причины отраслевого характера, которые могут быть отрегулированы совместными усилиями брокерского сообщества и регулятора: изменением модели регулирования страховых по-средников, введением квалификационного порога работы в сегменте и т.д.

Тем не менее, готовых практических предложений в этом направлении у респондентов не отмечается, а при осмысленной констатации проблем ощущается ожидание улучшения положения дел в сегменте к лучшему за счёт эволюционного изменения ситуации, без активных шагов со стороны страхового брокерского сообщества.

□ *КИРИЛЛ БЕРЕЗОВ, ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ПАНДИ ТРАНС»*

Страховая премия в ЕС 1,2 трлн. евро, это 6% ВВП или 2500 евро на человека. В России – 25 млрд. долларов, 0,6% ВВП по ППС и 175 долларов на человека. Вот информация с сайта Ассоциации брианских брокеров: «Брокерская ассоциация ВІВА объединяет более чем 1800 компаний с совокупным штатом в 100 тыс. человек. Нонлайф страховые брокеры формируют 1% ВВП в Британии; они заключают 67% договоров по страхованию имущества и ответственности с совокупной премией в 66,5 млрд. фунтов стерлингов и 81% договоров по коммерческим линиям бизнеса, исходя из интересов клиентов, обеспечивает консультации и предоставляет оптимальное страховое покрытие и управление рисками». Дальше читать не хочется. Хочется плакать.

Доля 60 российских брокеров в ВВП – 0,006%. Это в 170 раз меньше, чем в Британии при сравнимых размерах экономики.

Вопрос также в том, кто у нас традиционно формирует спрос на услуги брокеров. При госзаказе в половину экономики, снижении доли малого бизнеса и массе коэптивных страховщиков остается одна ниша – иностранцы. Около половины всего брокерского вознаграждения получают иностранные брокеры. Пожалуй, только они пока не сдаются, создают нашему рынку видимость полуживого.

Кроме того, часть бизнеса ушла в тень и существует без образования юридического лица и получения брокерской лицензии. Для сотен тысяч россиян «продажа страховок» является источником дохода или существенной прибавкой к зарплате. Около 300 млрд. руб. агентской комиссии ежегодно – это достаточно значительная сумма, чтобы государство задумалось, а так ли надо разделять агента и брокера с социальной точки зрения. Но тогда возникает вопрос, а есть ли вообще на этом «празднике жизни» место отдельному регулируемому брокерскому институту?

□ *ДЕНИС ЛЕБЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ ДЖЕНЕРАЛИ-РУССИА ЭНД СИ-АЙ-ЭС»*

В настоящее время на российском рынке работает чуть меньше 70 лицензированных страховых брокеров. Преимущественно, их работа связана с рынком страхования юридических лиц. Тем ни менее, реальной посреднической деятельностью на рынке занимаются тысячи крупных и небольших посредников. Они работают без лицензии, но фактически могут называться даже брокерами, по сути являясь страховыми агентами. Они работают как на рынке ритейла, так и в страховании юридических лиц. Если организация не планирует заниматься перестрахованием, то такая форма работы позволяет избежать регулирования ЦБ (не требуется получение лицензии), нет обязанности работать в личном кабинете Росфинмониторинга, также упрощается схема работы по налоговому законодательству (агентская-субагентская схема позволяет избежать двойного обложения вознаграждения НДС). С одной стороны рынок посредников очень бурно развивается в России, с другой стороны - на 99% в ритейле и на 50% в корпоративном направлении – это чисто агентский рынок.

*МИХАИЛ МУМИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СБ АКСИОМ ИНРЕ»*

На наш взгляд, есть три основных причины того, что доля договоров страхования, заключённых через страховых брокеров, в Российской Федерации существенно меньше, чем в развитых странах, а именно: недостаточно развитая страховая культура в РФ в целом, затем – недостаточный профессионализм брокеров. В основной массе брокеры – это бывшие страховые агенты, для которых главное – заключить договор страхования и получить свою комиссию. Они не могут, а порой и не хотят сопровождать договоры страхования должным образом. Кроме того, сильно сказывается желание страхователей сэкономить на страховании, в частности. В первую очередь, это сказывается в давлении на комиссии брокеров, что в свою очередь снижает интерес качественно сопровождать договоры страхования.

□ *ИРИНА ЛУКЬЯНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ «АСТ»:*

Развитие брокерского канала, прежде всего, связано с тем, как клиент воспринимает брокера. История страхования в Российской Федерации не так продолжительна, нашему коммерческому рынку всего 30 лет, в отличие от английского, и степень доверия находится на недостаточном уровне.

Второй фактор – это менталитет. Мы, россияне, считаем себя компетентными в большинстве вопро-сов и полагаем, что можем самостоятельно справиться с большей частью трудностей.

Третий фактор: в нашей стране сильно развит агентский канал. Клиенты зачастую сталкиваются с агентами или продавцами страховых компаний, которые утверждают, что наличие брокера удорожает их продукт. То есть, убеждают их, что если они пойдут напрямую в страховую компанию, то страховая услуга для них будет дешевле.

И когда мы работаем, как брокеры с клиентами, мы вынуждены бороться со всеми этими мифами. Практически каждый день нам нужно доказывать: что профессионалы лучше клиента разбираются в управлении рисками, что наша миссия не продать им страховой продукт, а помочь его купить и разобраться в том, что они купили. Что наше участие не удорожает продукт: брокеры получают у страховщика плату за дистрибуцию, которая всегда есть в тарифе и которую всегда кто-то забирает – либо агент, либо продавец, либо внешний партнер.

В развитых странах люди понимают, что наличие консультанта дает им дополнительную пользу. Брокер, зная страховые компании, которые оказывают данные услуги, выбирает лучший сервис по этому продукту. Брокер может оказать помощь при урегулировании убытка – это приятно и полезно, потому что освобождает клиента от ряда несвойственных ему функций.

Принципиальная разница заключается в том, что когда клиент работает с агентами или продавцами страховых компаний, он взаимодействует со страховой компанией, а когда клиент работает с брокером, он взаимодействует с консультантом, который всегда стоит на его стороне.

Причина такого положения дел в отсутствии у клиентов привычки работать с брокерами. Однако, мы каждый год увеличиваем свой клиентский портфель и понимаем, что постепенно все больше и больше клиентов доверяют свои профессиональные риски консультантам.

*РОМАН МЕРКУЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

*«ЕДИНСТВО»*

На мой взгляд, основная причина того, что доля договоров страхования, заключённых через страховых брокеров, в Российской Федерации существенно меньше, чем в развитых странах, — в проблемах самого сегмента, субъекты которого (страховые брокеры) изначально (и до сих пор) не получили в законодательном порядке все полномочия, присущие институту страховых брокеров во всем мире, чтобы понятно и выгодно отличаться от страховых агентов перед страхователями

*АНДРЕЙ ПЕНЬКОВ, ДИРЕКТОР СТРАХОВОГО БРОКЕРА «ИНКОМ» (ООО)*

И связано это, на мой взгляд, в первую очередь с несовершенной моделью взаимоотношений субъек-тов страхового рынка и регулированием отношений между этими участниками. А в следствие этого следует недопонимание роли страхового брокера всеми участниками страховых отношений, включая страхователей. Отсутствие полной информации о страховых брокерах и их роли, скудная информированность заинтересованных сторон, низкая страховая культура, приводит к тому, что страхователи не знают, что именно страховой брокер — это тот субъект страхового рынка, который является экс-пертом в страховании и находится на их стороне страховых отношений.

*ЕЛЕНА ЖУЧКОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР  
«ФИНАССИСТ»*

Сравнивать российских страховых брокеров с западными пока преждевременно — там и люди, и компании со страховыми брокерами работают уже многие десятилетия. Но мы тоже идем по этому пути, и, как правило, если компания-клиент начала работать с профессиональным страховым брокером, то она и дальше будет заключать договоры страхования через брокера.

*АНДРЕЙ ПАНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ГРЕКО ИНТЕРНЭШНЛ»*

Основная причина небольшой доли брокеров в общем объеме заключаемых договоров страхования и одновременно признак развивающегося страхового рынка – желание страховщиков заниматься продажами самостоятельно и полностью контролировать клиента. По сути, в России брокеры конкурируют не столько между собой, сколько с агентами или отделами продаж страховщиков. Со временем, когда страховщики сфокусируются на работе с рисками и станут профессиональными андеррайтерами, распределение обязанностей с брокерами нормализуется. Правда, беспокоит, что страховой рынок в России существует уже 30 лет, а все еще остается развивающимся.

□ *НИКИТА САВЧЕНКО, СОВЕТНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ОПТИМУМ»*

За последние 10-15 лет рынок существенно вырос в плане профессионализма и надежности его участников. Но российским страховым брокерам еще предстоит доказывать свои компетенции и профессионализм. Тем не менее, я бы не стал драматизировать ситуацию с неразвитостью брокерского сегмента, скорее, развитие идет в ногу с развитием и тенденциями самой экономики. Другой вопрос, что обладание лицензией на ведение брокерской деятельности несет в себе ряд существенных требований, которые могут быть определенными барьерами для потенциальных собственников. При этом преимущества обладания брокерской лицензией далеко не всегда экономически оправданы в рамках небольшого бизнеса. Отсюда в брокерском канале мы видим тенденцию на преобладание мировых брокерских групп, портфель которых сформирован в том числе международными компаниями, а так-же брокеров, которые входят в различные финансово-промышленные группы.

□ *ОЛЕГ ХАНИН, ДИРЕКТОР ПО КОРПОРАТИВНОМУ СТРАХОВАНИЮ ООО «ГОРИЗОНТ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

Реальное брокерское проникновение на российском рынке действительно низкое, но если оценивать цифры по «группам компаний», то показатели будут существенно выше, чем в отчетности. Некоторые брокеры имеют дублирующие агентские компании и принимают на брокера лишь ту комиссию, которую невозможно принимать на агента. А на развитие отрасли в целом действуют серьезные ограничители роста. Прежде всего, это невозможность получения комиссии от страховых компаний на брокера по закупкам в рамках 223-ФЗ. Кроме того, нерациональность применения НДС на брокерскую комиссию сдерживает развитие некоторых компаний, потому что выход из УСН и появившийся НДС в раз-мере 20% от комиссии по результату роста будут выше среднего темпа роста. Наконец, отсутствие возможности заключения договоров

страхования между страхователем и брокером.

□ *АЛЕКСЕЙ КУТУМОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АТОМНЫЙ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

На самом деле, сегмент страхового представительства в РФ развит неплохо. Большое количество договоров, особенно, страхования юридических лиц, заключаются при наличии страхового представителя. Однако, далеко не все из них являются брокерами.

В первую очередь это объясняется достаточно высокой регуляторной нагрузкой на брокеров и необходимостью иметь лицензию. Гораздо проще быть зарегистрированным как юридическое лицо или ИП и осуществлять посредническую деятельность без получения лицензии. Законодательство это не запрещает, а бизнесу так гораздо проще и дешевле. Обладание статусом «страховой брокер» это во многом имиджевый момент, которые призван убедить как страхователя, так и страховщика, что они имеет дело с профессиональным участником рынка, обладающим необходимыми ресурсами, опытом, пониманием процессов. Это одна из причин, почему большинство крупных корпоративных клиентов предпочитают взаимодействие с лицензированными компаниями, имеющими соответствующие компетенции и находящие под надзором регулятора. Также немаловажен тот факт, что большинство брокеров осуществляют операции перестрахования, которые невозможны без получения соответствующей лицензии.

Так что, прямое взаимодействие брокеров со страхователями осуществляется либо когда нужно иметь статус, либо когда в бизнес-процессе заключения контракта присутствуют операции перестрахования.

Не лицензируемые посредники статистику не предоставляют, поэтому сделать суждение о реальном количестве договоров страхования очень сложно. Безусловно, наш брокерский рынок молод и крайне далек от рынков ряда западных стран, где понимание необходимости участия страхового по-средника формировалось десятилетиями.

Среди страхователей не всегда есть понимание добавленной стоимости, которую несет

брокер. Бытует ошибочное мнение, что если обратиться к страховщику напрямую, то будет и удобнее, и дешевле. Конечно, это не так. Брокер, помимо использования своей глубокой профессиональной компетенции, призван сделать процесс страхования, сопровождения договора и урегулирования убытков максимально понятным, прозрачным и комфортным для всех сторон. Это очень непростая задача, и я очень рад, что на нашем рынке тем не менее существует много компаний, способных оказывать такие услуги. Именно поэтому, практически ни один крупный и сложный проект, который я знаю, не реализуется без брокера.

## □ Лицензирование брокерской деятельности

Лицензирование страховой брокерской деятельности – мера, когда-то воспринятая страховыми брокерами очень остро, на сегодняшний день не вызывает у них отторжения в целом. Более того, ряд респондентов находят в лицензировании полезные качества, такие как более значимый статус для клиента, возможность дистанцироваться от страхового агента и т.д.

При этом, большинство страховых брокеров в своих интервью отмечают избыточные издержки, накладываемые лицензированием, и эти издержки не всегда оправдывают те цели, ради которых они вводились. В частности, респонденты указывают, что введение лицензирования не решило проблемы «псевдострахования» и неравноправного положения их по сравнению с другими категориями продавцов страховых услуг, связанное с непропорциональным регулированием рынка страховых посредников.

Подытоживая, можно констатировать, что страховые брокеры не столько выражают недовольство фактом лицензирования страховой брокерской деятельности, сколько его незавершенностью, приводящей к высоким издержкам и низкой эффективности данной процедуры. При этом, конкретных предложений или направлений, в которых следовало бы провести улучшение механизма лицензирования респонденты не предлагают.

□ *ОЛЬГА ГЕРАСИМОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СТРАХОВАНИЮ ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

Введение лицензирования деятельности страховых брокеров не дает преимуществ по



сравнению с другими посредниками. За последнее время появляются все новые и новые требования к страховым брокерам со стороны ЦБ РФ, Росфинмониторинга, в связи с чем еще больше ухудшилась возможность развития.

□ *ЕЛЕНА ЖУЧКОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ФИНАССИСТ»*

Страховые брокеры, также как и страховщики, являются субъектами страхового дела и осуществляют свою деятельность в соответствии с выданной Банком России лицензией. Конечно, в работе с клиентами лицензированный страховой брокер получает определенные преимущества по сравнению с агентами и другими посредниками, так как, в данном случае, ответственность брокера лежит не только перед клиентами и страховыми компаниями, но также перед АПСБ и Банком России, осуществляющими контроль деятельности лицензированных страховых брокеров. Конечно, при всех плюсах для клиентов, нельзя не сказать, что хотелось бы уменьшить дополнительную регуляторную нагрузку на страховых брокеров.

□ *АНДРЕЙ ПЕНЬКОВ, ДИРЕКТОР СТРАХОВОГО БРОКЕРА «ИНКОМ» (ООО)*

Лицензирование страховых брокеров, дело положительное, но вот требования предъявляемые для получения лицензии создают условия олигополии. Для небольших организационных структур — страховых брокеров, которые призваны как раз в регионах обеспечивать качественными страховыми услугами участников страховых отношений при прямом страховании и организовывать страховое регулирование этих отношений, не могут перешагнуть через «барьер» лицензирования. В результате этого появляются не псевдостраховые операции через страховых брокеров, большая часть которых находится в Москве, а псевдоброкеры, которые торгуют страховыми услугами, как пирожками, на каждом углу, что в свою очередь отражается на качестве страховых услуг, в результате чего возникает негативное отношение к страхованию в целом. Что, касается банков и автосалонов, то, на мой взгляд, на территории данных субъектов наблюдается прямое нарушение антимонопольного законодательства, что лишает страхователя права выбора и возможности осуществлять то страхование, которое ему нужно. Такие факты также приводят к негативу в страховании.

□ *АНДРЕЙ ЛУКИНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «АЛЬТАИР»*

Лицензирование, с моей точки зрения, дало, как дополнительную административную нагрузку на аппарат брокерских компаний и это особенно чувствительно для небольших брокеров, так и структурировало рабочие процессы, поэтому я считаю лицензирование оправданным. Характерно, что иностранные брокерские компании не работают в агентском статусе. Для работы на международном рынке перестрахования точно потребуется лицензирование, так же, как и при работе с транснациональными компаниями. Крупнейшие российские корпорации, тоже в качестве страхователя, предпочитают работать со страховыми брокерами, а не с агентами, если еще не обзавелись собственными брокерскими компаниями, например, ООО «Страховой брокер Сбербанк», ООО «СБ «РТ – Страхование», АО «АСБ» и т.д.

□ *НИКИТА САВЧЕНКО, СОВЕТНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ОПТИМУМ»*

Вполне закономерно, что в рамках регулирования процесса лицензирования будут возникать ситуации, которые требуют корректировки или адаптации к реалиям рынка. Возьмем, например, запуск ОСАГО. Сколько прошло времени для эволюционного развития данного рынка, который все еще развивается и трансформируется? То же самое будет происходить и с лицензированием брокеров.

Конечно, в ряде случаев наличие лицензии и, вместе с ней, выполнение обязательных требований для брокеров ставит их в изначально неравные позиции перед агентами, у которых данных ограничений нет. В отношении массовых видов страхования, таких как, например, каско или ОСАГО, помимо законодательных ограничений, сейчас работают правила рынка, заставляющие банки или автосалоны делать выбор в пользу работы с лицензируемым брокером или агентом. Сейчас же практика показывает, что все больше банков и даже автосалонов отдадут предпочтение понятным и надежным партнерам, имеющим лицензию.

□ *ВАЛЕРИЯ ФИЛИППОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР ПРОЕКТ БАНКОСТРАХОВАНИЕ»*

Тенденция на лицензирование абсолютно верная, но процесс однозначно не определен. Пока на рынке существуют небольшие лицензированные страховые брокеры и

громадные агенты, не имеющие лицензии, фактически подменяющие друг друга, введение лицензии – в определенной степени формально.

Как только на законодательном уровне будет формализовано – и, видимо, в этом должна состоять работа АПСБ в будущем, что юридическое лицо не имеет права работать на этом рынке без лицензии, либо не имеет права работать с каким-то определенным пулом клиентов – тогда будет понятно отличие. И тогда можно будет сказать, что лицензирование имеет хоть какую-то роль. Сейчас лицензия это не более чем маркетинговый бантик на бренде страхового брокера.

У нас в России все заработает, когда станет понятным механизм. Пока брокеры не понимают, зачем им лицензия, то, кроме дополнительных больших трат, они в этом ничего не видят. Пока законодатель не даст возможность получать какие-то преференции для работы страхового брокера с лицензией, никакого толку от этого не будет.

□ *ДЕНИС ЛЕБЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ ДЖЕНЕРАЛИ-РУССИА ЭНД СИ-АЙ-ЭС»*

На мой взгляд, лицензирование страховых брокеров – правильный шаг в развитии рынка. Однако необходимо под этот шаг подготовить и всю нормативно-правовую базу, включая налоговое законо-дательство, и исключить правовые коллизии в законе о страховом деле в РФ, связанные с понимани-ем, кто такой брокер. Таким образом, важно продолжить работу в данном направлении и перевести из тени брокеров, которые работают, как агенты, поскольку работа брокеров более прозрачна и регу-лируема. Кроме того, к брокеру предъявляются требования к размеру уставного капитала – 3 млн рублей, которые на несколько порядков выше, чем у страховых агентов, которые пользуются общими нормативами. Если посмотреть на европейский опыт, то там брокеры могут выполнять большой перечень видов де-ятельности, включая агентское направление, а также заниматься перестрахованием и многим другим. Агент же выполняет определенный перечень работ и работает от страховой компании. В России ситу-ация другая, и зачастую удобнее работать агентом, как с точки зрения регулирования, требований к капиталу, а самое главное, более понятным в отношении агентов налоговым законодательством. По-этому на рынке можно встретить брокеров, у которых есть компании - страховые агенты, которые ра-ботают в части ритейла.

*МИХАИЛ МУМИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СБ АКСИОМ ИНРЕ»*

Лицензирование деятельности страховых брокеров привело к повышению прозрачности и легитимизации перестраховочной деятельности, что, в первую очередь, отличает профессиональных брокеров от прочих посредников. Сокращение числа брокеров связано с усилением функции Регулятора и введением строгих регулятивных требований, что приводит к серьезной финансовой нагрузке на брокерскую деятельность, а также ухудшением общей экономической ситуации в целом. Ужесточение регулятивных требований повлечет за собой отсев мелких, непрофессиональных и «серых» страховых посредников. Считаю, что в ситуации российской действительности лицензирование сильно помогло, в том числе в борьбе с серыми схемами. Конечно, в последствии можно будет заменить лицензирование договорами ответственности и/или повышением уставного капитала, но на данном этапе я считаю, что оно нужно.

▣ *АНДРЕЙ ПАНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ГРЕКО ИНТЕРНЭШНЛ»*

Лицензирование и контроль со стороны регулятора позволили сократить число брокеров, слабые и непрофессиональные компании добровольно сдали или потеряли лицензии. Но с рынка они не ушли, продолжают реализовывать свои бизнес-модели в качестве агентов. В рамках «регуляторной гильотины», как я слышал, обсуждался вопрос отмены лицензий для брокеров. Это скорее, будет плохо для брокерского сообщества, т.к. размоет границы с агентами, работающими на рынке.

▣ *АЛЕКСЕЙ КУТУМОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АТОМНЫЙ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

На мой взгляд, лицензирование было правильным решением. Брокер принимает участие во взаиморасчетах как со страховщиками, так и с перестраховщиками. Лицензирование и последующий надзор призван обеспечить прозрачность данных операций, и дать сигнал клиентам, что компания обладает необходимой надежностью и компетенцией для оказания профессиональных посреднических услуг. Да, по сравнению с другими посредниками, мы несем дополнительную финансовую нагрузку по обеспечению регулирования. Это беспокоит все брокерское сообщество, так как не позволяет обеспечить равные условия конкуренции. Однако, и в этой ситуации мы ищем преимущества и пытаемся их использовать.

Ограничивает ли лицензирование развитие брокеров? На мой взгляд, нет. Развитие ограничивает сам страховой рынок, нелицензируемые посредники и не понимание роли посредников в целом.

□ *РОМАН МЕРКУЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ЕДИНСТВО»*

По моему мнению, введение в 2006 году лицензирования страховых брокеров стало позитивной мерой для улучшения прозрачности сегмента постольку, поскольку далее последовало всё более возрастающее из года в год ужесточение регулятором надзора и контроля за страховыми брокерами (впрочем, как и за всеми субъектами страхового дела). Не считаю, что введение лицензирования страховых брокеров ухудшило возможности их развития по сравнению с другими посредниками. Мой пруденциальный вывод по лицензионному этапу развития страховых брокеров: всё идёт своим чередом.

□ **Рыночная конкуренция, концентрация бизнеса, доли рынка**

Конкуренция между отдельными категориями страховых брокеров, концентрация бизнеса в целом не сильно беспокоят респондентов, они считают структуру сегмента вполне адекватной существующему спросу и возможностям игроков. При этом страховыми брокерами спокойно воспринимается наличие иностранных игроков в российском страховом брокерском сегменте и признаётся их историческое преимущество в определённых линиях бизнеса, прежде всего, в перестраховании крупных рисков.

Часть брокеров отмечают стагнацию корпоративного страхования в целом, связанную с экстенсивным ростом экономики, рынка и, как следствие, спроса на услуги в области управления рисками в корпоративном сегменте.

□ *АНДРЕЙ ПЕНЬКОВ, ДИРЕКТОР СТРАХОВОГО БРОКЕРА «ИНКОМ» (ООО)*

я премии ТОП-5 формируется в основном перестрахованием, а не страхованием. Страховые сделки на сегодняшний день не составляют в этом показателе большой доли. Численность страховых брокеров невелика, потому что быть сегодня страховым брокером нелегкая задача, да и модель страхового рынка не предусматривает тех объемов реализации страховых услуг через страховых брокеров, как, например, в Европе, где страховые компании не занимаются прямым страхованием, и все страховые сделки осуществляются через страховых брокеров. В РФ большую долю продаж занимают сами страховщики. Поэтому в регионах на текущий момент страховые брокеры представлены очень слабо. В ЮФО, например, наша организация, которая имеет лицензию на осуществление страховой брокерской деятельности, к сожалению единственная. О каком качестве страховых услуг можно говорить? Нет четко продуманной программы развития страховых отношений, которые были бы направлены на страхователя, нет её ни в России в целом, ни в регионах.

□ *ОЛЬГА ГЕРАСИМОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СТРАХОВАНИЮ ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРО-КЕР»*

Численность страховых брокеров сокращается в связи с отсутствием рынка для брокера. Банки, автодиллеры и другие посредники захватили часть рынка, при этом подбор страхового продукта идет только по минимальной цене. Никто из них не формирует анализ с учетом потребности клиента и правил страхового продукта. В результате, страхователь не получает ту защиту, которую мог бы приобрести через договор страхования. На сегодня страхование бизнеса при участии страховых брокеров сконцентрировано в ряде отраслей деятельности страхователей (нефтянка, энергетика, и т.д.), большая часть связана с перестрахованием.

□ *КИРИЛЛ БЕРЕЗОВ, ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ПАНДИ ТРАНС»*

Бесконечно малые величины тяжело поддаются анализу, поскольку высока вероятность «загрязнения пробирки». Например, кто-то подписал пару больших контрактов по ДМС и это сказывается на всей статистике. Но концентрация бизнеса у «иностранцев» – не их заслуга, и уж тем более – вина, а отражение реальной ситуации... И как работодатели для начинающего специалиста, продающего «страховки» на нашем рынке, они намного более привлекательны. Мы недавно побили рекорд: взяли на работу прекрасного сотрудника, он ровно через неделю встал и ушёл от нас по первому звонку в международную брокерскую компанию.

□ *ДЕНИС ЛЕБЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ ДЖЕНЕРАЛИ-РУССИА ЭНД СИ-АЙ-ЭС»*

Больших рисков концентрации брокерского сегмента, на мой взгляд, нет, это лишь общий тренд страхового рынка. Кроме того, поскольку ТОП-5 брокеры работают по корпоративным крупным контрактам, у них хорошо выстроенные связи с международными перестраховщиками, которые позволяют предоставлять клиентам хороший сервис и цену

*АНДРЕЙ ЛУКИНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «АЛЬТАИР»*

В России практически на любом крупном предприятии есть отдел страхования, де-факто он и выполняет брокерские функции. Так отделы страхования существуют в ООО «Мерседес— Бенц Файненшл Сервисес Рус», ООО «Фольксваген Груп Рус», ООО «Сименс», АО «Шнейдер Электрик», ООО «Сам-сунг Электроникс Рус Компани», и т.д. Стоит отметить, что на рынке существует и иной подход, заключающийся в создании обособленной брокерской структуры. В качестве примера лицензированного брокера можно выделить ООО «Тойота Иншуранс Менеджмент (Страховые брокеры)».

А за рубежом, в отдельных странах, у каждого крупного концерна есть собственные брокеры, например, Daimler Insurance Services GmbH, Volkswagen Insurance Brokers GmbH, KNAUF VVG, HVD и т.д.

□ *НИКИТА САВЧЕНКО, СОВЕТНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ОПТИМУМ»*

Незначительный прирост брокерского канала – следствие неравноправных позиций между агентами, которые, по сути, могут заменить собой брокера, при этом не имеют необходимости соблюдать достаточно высокие входные параметры. Отсюда перед собственниками встает вопрос, есть ли смысл в получении лицензии или возможно работать в качестве агента? Для крупных брокеров, наличие лицензии является дополнительным преимуществом, позволяющим, например, участвовать в тендерах. Так или иначе, наличие лицензии – это дополнительное подтверждение надежности

компании. Долю рынка может также позволить удерживать какое-либо уникальное качество компании, например, хо-роший программный продукт, который предлагается партнерам. Но это опять же готовность к инвестициям в технологии и автоматизацию процессов, и все так же это не снимает вопроса целесообразности получения лицензии для небольшой компании.

С точки зрения эволюции бизнеса законы экономики для всех едины. Брокеры, которые имеют заве-домо сильные возможности вследствие различных причин, будь то исторически большой портфель, либо наличие системного партнера, будут стараться расширять свои позиции. Приход и уход новых компаний – это нормальная рыночная тенденция. Пока что новые рыночные брокеры, которые должны появляться тем больше, чем активнее рост экономики, замещать выбывших не успевают.

□ *АНДРЕЙ ПАНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ГРЕКО ИНТЕРНЕТНЛ»*

Это не концентрация бизнеса, а концентрация брокеров вокруг одного и того же бизнеса. Это происходит, потому что сам страховой рынок не растет и экономика в целом стагнирует. Практически не появляются новые проекты, не приходят новые инвесторы – брокеры борются много лет за одни и те же счета, за одних и тех же клиентов. Мелкие брокеры не выдерживают этой конкурентной борьбы и со временем уходят. Остаются только крупные компании, они и концентрируются вокруг того бизнеса, который традиционно работает через брокеров.

□ *ЕЛЕНА ЖУЧКОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ФИНАССИСТ»*

То, что международные страховые брокеры активно работают на российском рынке, говорит о том, что их клиенты, представительства международных организаций в России, воспринимают страхование, как обязательную часть деятельности своей компании. А западные компании, чаще всего, пред-почитают выбирать себе в партнеры именно международных брокеров, с которыми они уже привыкли работать в своих головных офисах за границей. Это не закономерность, но частая практика. Конечно, и российские брокеры работают с международными компаниями в России. Например, в портфеле брокера «ФинАссист» много клиентов, которые являются филиалами или дочерними предприятиями крупных иностранных организаций в России.



Страхование в России продолжает набирать обороты. Все больше клиентов обращаются к брокерам, потому что для них – это существенное сокращение трудозатрат. Подбор оптимальных условий на рынке страхования легче всего осуществлять через страхового брокера. Так же и для страховых компаний брокерский канал продаж зачастую оказывается более эффективным в плане затрат, чем содержание собственных каналов.

▣ *ВАЛЕРИЯ ФИЛИППОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР ПРОЕКТ БАНКОСТРАХОВАНИЕ»*

Крупнейшие иностранные брокерские компании работают в рамках отточенного механизма и внутри себя понимают, что такое брокер, опираясь на опыт стран, в которых этот институт развит. Логично предположить, что российские брокеры не работают настолько прозрачно и понятно и чисто техниче-ски не могут привлечь соответствующий объем на себя. Корень зла – это недопонимание роли лицен-зии и параллельное существование двух моделей посредников-юридических лиц.

▣ *ИРИНА ЛУКЬЯНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ «АСТ»:*

Если не выставлять каких-то надуманных требований для страховых брокеров, их число в будущем будет увеличиваться, потому что потребность в услуге существует.

▣ *АЛЕКСЕЙ КУТУМОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АТОМНЫЙ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

В настоящий момент концентрация растет не за счет ухода с рынка мелких игроков, а за счет новых крупных проектов и роста страховых премий на корпоративном рынке, а также за счет активного развития брокеров в банковском канале. То есть, небольшие брокеры зарабатывают столько же, сколько и ранее, а крупные активно растут. За счет этого меняется пропорция и статистически увеличивается концентрация.

Что касается западных брокеров, то это точно закономерно. Спрос на их услуги формируется в основном их глобальными международными клиентами, российскими крупными предприятиями, страховое покрытие которых напрямую зависит от программ перестрахования, а также страховыми компаниями, также размещающими через них свои риски. Это самые ресурсоемкие сегменты страхового рынка и именно там находятся основные объемы страховых/перестраховочных премий. И международные брокеры используют для работы с ними всю свою высокую профессиональную компетенцию во всем многообразии видов страхования, в том числе, опираясь на свои обширные международные сети и опыт. В этом очень сложно с ними конкурировать. Однако есть национальные игроки, у которых в различных сегментах это неплохо получается.

#### □ **Ожидания изменений ситуации, возможные меры и их влияние на развитие сегмента**

Ответы респондентов показывают отсутствие в брокерском сообществе внятной стратегии развития своего сегмента. Тем не менее, большинство представителей этого рынка отличает высокий уровень рыночного оптимизма, гибкость и активность в бизнесе. Отдельные предложения носят разрозненный характер и свидетельствуют о начальной стадии их подготовки. В целом, респонденты явным и неявным образом отмечают недостаточность коллективных усилий по развитию страхового брокерского сегмента и открыто готовятся к длительному периоду «сдержанного оптимизма».

□ *ЕЛЕНА ЖУЧКОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ФИНАССИСТ»*

Совсем недавно, в октябре-ноябре этого года, вступили в силу разработанные Центробанком базовые стандарты для страховых брокеров о совершении ими операций на финансовом рынке и по защите прав потребителей, и, конечно, сейчас многие страховые брокеры должны пересматривать свою деятельность с учетом соблюдения этих требований. К чему это приведет? Те компании, которые не смогут работать по-новому, должны будут перейти в страховые агенты или уйти с рынка.

Возможно, в скором времени, поменяется картина нашего сектора. В ближайшие 3-5 лет

страховые брокеры будут продолжать увеличивать свою долю на страховом рынке. Нас уже признали все страховые компании: еще 5-7 лет назад они не понимали, зачем мы им, а сейчас уже у каждого страховщика есть свой отдел или департамент по работе со страховыми брокерами. В будущем, мы надеемся, что придем к тому, что страховщик будет разрабатывать страховые продукты, а работать с клиентами они будут через брокеров. Так будет выгодно всем в этой цепочке: клиент – страховой брокер – страховая компания.

Для устойчивого развития, страховое сообщество, совместно с регулятором должно разработать ряд мер, которые позволят сформировать роль страхового брокера перед потенциальными клиентами, а страховым компаниям увидеть ценность страховых брокеров, как одного из основных каналов продаж и тем самым помогут страховым брокерам занять более устойчивое положение на рынке. Одним из примеров таких мер может быть выделение определенной части корпоративного страхования, для которой станет необходимым пользоваться услугами профессионального страхового посредника, т.е. страхового брокера. Таким образом, должен повыситься, как уровень предоставляемой экспертизы, так и прозрачность конкуренции между страховыми компаниями.

□ *АЛЕКСЕЙ КУТУМОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АТОМНЫЙ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

Я не ожидаю каких-то сильных изменений в среднесрочной перспективе. Развитие рынка страхового посредничества – это долгий путь. Невозможно в короткий период изменить менталитет потенциальных клиентов, обеспечить высокую конкуренцию на международных рынках и привлечь инвестиции. В современных условиях наш рынок будет следовать общим тенденциям, как страхового рынка, так и экономической ситуации в стране в целом. Брокерское сообщество находится в постоянном диалоге с регулятором в поисках мер для развития сегмента. Но пока рано говорить о каких-то сформированных решениях.

□ *НИКИТА САВЧЕНКО, СОВЕТНИК ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ОПТИМУМ»*

Я бы оценил перспективы развития нашего сегмента, как сдержанно позитивные... Думаю, вопрос, который предстоит решать одним из первых, это более четкое

разделение задач лицензированных брокеров и агентов.

□ *ОЛЕГ ХАНИН, ДИРЕКТОР ПО КОРПОРАТИВНОМУ СТРАХОВАНИЮ ООО «ГОРИЗОНТ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

Я думаю, в ближайшие годы международные брокеры так же будут лидировать, но российские брокеры будут их стремительно догонять.

□ *ОЛЬГА ГЕРАСИМОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СТРАХОВАНИЮ ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР»*

Если ничего не изменить, то с каждым годом численность страховых брокеров в России будет «последовательно сокращаться. Необходимо закрепить законодательно, что обеспечение страховой защиты по новым и сложным рискам, возникающим в процессе инновационного развития бизнеса и экономики, осуществляется только при участии страховых брокеров. Например, по кибер-рискам.

*КИРИЛЛ БЕРЕЗОВ, ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ПАНДИ ТРАНС»*

Если все оставить как есть, то есть брокерское сообщество не будет дергаться, то через 5 лет в России останется 30 брокеров. Мы не собираемся сдаваться, раз уж ввязались в эту историю.

□ *ДЕНИС ЛЕБЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ ДЖЕНЕРАЛИ-РУССИА ЭНД СИ-АЙ-ЭС»*

Брокерское сообщество будет отстаивать свои интересы и интересы рынка, поскольку брокерская деятельность делает посредническую деятельность более прозрачной для всех участников рынка и регуляторов. Но для эффективной деятельности требуется проведение работы на государственном уровне в части налогового законодательства по

НДС и схеме работы как агент-субагент, возможно, в модели брокер-субброкер. Для этого важно оценить, проанализировать международный опыт и с учетом особенностей нашего рынка, его успешно применить и реализовать.

*ИРИНА ЛУКЬЯНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ «АСТ»:*

По мере развития брокерского рынка доля крупного индустриального бизнеса вряд ли будет меняться, а новые клиенты будут появляться из всех слоев среднего и мелкого бизнеса. Они будут понимать, что лучше доверить размещение рисков профессиональным игрокам.

□ *РОМАН МЕРКУЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР «ЕДИНСТВО»*

Брокерскому сообществу, как сегменту, априори ориентированному на представление интересов страхователей, необходимо стать широко узнаваемым, фактически признанным в общественном сознании. И предстоящий допуск иностранных страховщиков на отечественный страховой рынок – один из стимулов к этому.

Безусловно, данный обзор не претендует на сколько-нибудь цельное и последовательное изложение всей проблематики сегмента страховых брокеров и, тем более, путей их решения. Однако, приведенные в нем мнения профессионалов этого сегмента отчетливо демонстрируют дефицит организации коллективной работы в брокерском сегменте и коммуникаций брокеров между собой с этой целью, пассивность по отношению к своему будущему и ожидание решений извне при достаточно высоком уровне индивидуального оптимизма. Это свидетельствует о том, что пассивность брокерского сообщества может быть изменена правильной координацией совместных действий и коллективной работы.

## **Значение деятельности АПСБ и ее перспективы**

Перспективы положительного развития сегмента на ближайшие пять лет конечно

возможны, но только при полном участии Ассоциации Профессиональных Страховых Брокеров (АПСБ). СРО должна актив-но работать во всех направлениях проникновения страховых брокерских услуг и в каждом сегменте страхового рынка, а так же разработать новую модель, где страховые брокеры станут не просто субъектами страховых отношений, а полноценными участниками этих отношений, естественно, при полной поддержке регулятором такой модели.

Ведь основная задача всех участников страхового рынка, удовлетворить потребителя услуг качественным квалифицированным обслуживанием и необходимой, правильно подобранной услугой, за счет чего у страхователя сформируется понимание необходимости использования такого инструментария, как страхование.

Определенную роль могли бы сыграть лоббистские усилия АПСБ, направленные на законодательное усиление роли брокеров и отмены для них НДС. Если решить только эти две задачи – развитие точно будет – говорят брокеры.

У брокеров велика надежда, что их СРО станет-таки локомотивом, более действенно способствующим развитию сегмента. Для этого необходимо добавлять в Совет АПСБ новых активных и независимых членов, работающих только здесь и с полной отдачей.

Брокеры, которые работают с клиентами и от их имени размещают риски на страховом рынке, должны принадлежать единому профессиональному сообществу, что сейчас и реализовалось в виде АПСБ. Однако, часть брокеров считают, что практическая польза от этой организации для них «равна нулю» и что сейчас они ощущают только легкую информационную помощь в виде обобщения ново-стей ЦБ и типовых форм документов, в первую очередь потому, что Ассоциация не представляет интересы средних и мелких страховых брокеров.

Роль СРО на развитых рынках – это регулирование отрасли самими игроками, обеспечение добросовестной конкуренции, защита прав потребителей. Пока существует надзор со стороны регулятора, вряд ли СРО сможет играть значимую роль. А в такой ситуации основная проблема АПСБ в том, что. выстраивание отношений с ЦБ РФ – очень важная функция, ведь в отсутствие поддержки сектора в виде цивилизованных правил, роль СРО представляется как чисто лоббистская.

Нельзя не отметить, что сейчас в АПСБ идут определенные подвижки во взаимодействии с Банком России и возможно это даст перспективы, но пока «речь идет о некоем информационном белом шу-ме...»

Все страховые брокеры возлагают надежду на то, что роль АПСБ будет возрастать по мере взросления самого института лицензированных брокеров. Они ждут от АПСБ активного решения всех текущих вопросов, включая действия по оздоровлению страховых отношений между участниками рынка; созданию условий для реализации пропорционального регулирования; проведению ясного разделение функций страхового брокера и страхового агента; оптимизации применения 115 ФЗ в рамках деятельности страховых брокеров; активной PR-кампании в поддержку рынка.

Источник: Википедия страхования, 04.12.19

.2019