БРОКЕРЫ В РЕГИОНАХ

Страховые брокеры играют важную роль в системе страхования многих европейских стран, США и Канады, тогда как в России число лицензированных брокерских компаний невелико, особенно вдали от столицы. Развитие брокерского бизнеса в регионах сдерживается отсутствием здоровых рыночных отношений. Участники рынка надеются, что ситуация изменится со вступлением России в ВТО

Автор: Вадим Цибульский

окончил Киевский государственный экономический университет в 1995 году, в 2005 году защитил кандидатскую диссертацию в Московском государственном университете экономики статистики и информатики (МЭСИ), к.э.н. В страховании – с 1993 года. В разные годы работал в сфере образования и в страховых компаниях «ЭРГО» и «Первая страховая компания». В настоящее время является директором компании «Страховой и перестраховочный брокер «Мастер сервис» (г. Казань).

Замечательно, что высшее руководство страны иногда вспоминает о «стратегическом секторе рыночной экономики», каковым, безусловно, является страхование. В государственной программе по развитию финансовых, страховых рынков и созданию МФЦ отмечается необходимость совершенствования фондового рынка, банковской системы и сферы страхования, а одной из основных задач является «…расширение числа участников соответствующих рынков». На страховом рынке такое расширение может произойти, в первую очередь, за счет роста числа брокерских организаций в регионах. В ближайшей перспективе страховой рынок претерпит существенные изменения, основной движущей силой которых станут квалифицированные страховые брокеры.

Правда жизни

Как известно, в промышленно развитых странах брокерский канал является основным продающим каналом страховой инфраструктуры. Брокеры являются наиболее подготовленными специалистами в сфере страхования, они великолепно разбираются в тонкостях различных видов хозяйственной деятельности и бизнеса; зачастую они выступают в роли квалифицированных риск-менеджеров и тем самым существенно снижают цену размещения страхования для страхователей. При наличии такого посреднического звена в отношениях между страховщиками и страхователями корпорации, по сути, могут обойтись и без штатных специалистов по управлению рисками.

В Великобритании, США, Канаде, Франции, Швейцарии и ряде других стран брокерам принадлежит основная доля корпоративного страхового бизнеса. В этих странах, по статистике, на одного страховщика приходится более 10 страховых брокеров. Десять крупнейших брокерских фирм в США обеспечивают годовой доход более $20 млрд. Около 60% традиционного американского коммерческого страхования обслуживается брокерами. Международные страховые брокеры Willis, AON Minet insurance Brokers, Marsh & McLennan Companies являются образцом продвижения лучших страховых технологий по всему миру.

Совсем другая картина в отношении развития деятельности страховых брокеров сложилась в России. На сегодняшний день на российском страховом рынке брокеры – при этом основным направлением их деятельности является автострахование – обслуживают не более 5% корпоративных рисков.

Агентский рынок

Российский страховой рынок можно условно назвать «агентским рынком», так как большую часть отечественных страховых посредников представляют страховые агенты. Существует еще российский феномен страхового посредника – компания, которая позиционирует себя как «нелицензионный брокер»; по сути, это страховое агентство, выполняющее некоторые брокерские функции, но в действительности не обладающее лицензией на осуществление брокерской деятельности и юридически считающееся агентом. Таковых в России более 300. В то же время лицензированных профессиональных страховых брокеров на сегодняшний день у нас насчитывается только 180 компаний (данные по Ассоциации Профессиональных страховых брокеров).

Основная часть страховых брокеров, 125 компаний, находится в Центральном федеральном округе, из них в Москве – 111. В Северо-Западном регионе работает 18 брокерских компаний, 15 из которых базируются в Санкт-Петербурге. В Приволжском федеральном округе работает всего 4 страховых брокера, а в некоторых субъектах федерации до сих пор нет вообще ни одной брокерской компании.

Такое распределение страховых брокеров – их концентрация вокруг столицы – объясняется тем, что более 400 из 600 действующих страховых компаний зарегистрированы в Москве. При этом более 80% объемов страхового рынка приходится на ТОП-20 страховщиков. Эти компании имеют хорошо обученные разветвленные агентские сети, они ориентируются, главным образом, на агентские каналы продаж и меньше зависят от страховых брокеров.

Помимо прочего, в силу своей «молодости» брокеры в регионах имеют узкопрофильный бизнес: они не способны страховать крупные и сложные риски, в структуре их портфеля доминирует «моторное страхование».

На предлагаемой диаграмме наглядно видно, что брокерский портфель не диверсифицирован. Можно с уверенностью утверждать, что в связи с предполагаемым снижением доли КАСКО и ОСАГО в страховании у посредников снизятся объемы собираемых премий. Соответственно, снизятся и брокерские комиссии.

Еще одним негативным фактором для развития деятельности страховых брокеров в нашей стране являются пережитки командно-административной системы и клановость современной российской экономики. Специалисты справедливо отмечают возможность успешного существования страховых бро-

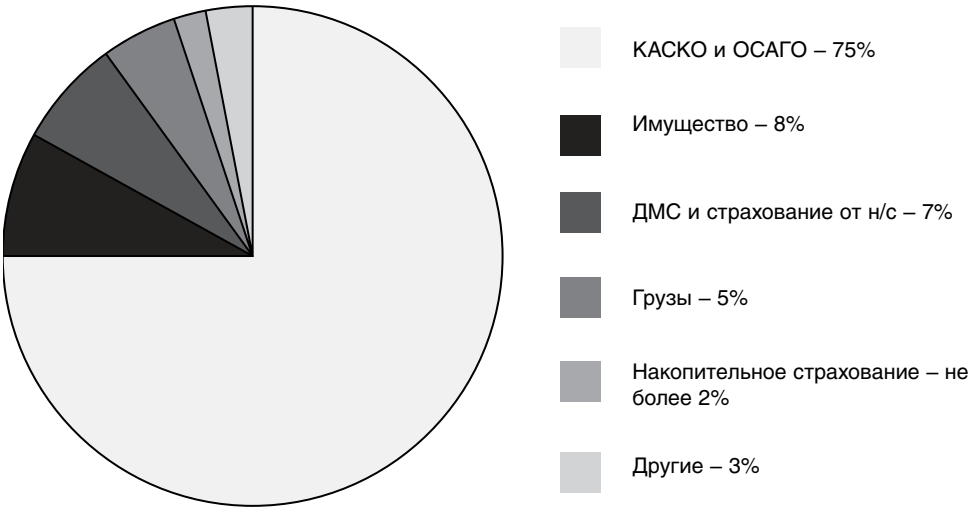
керов именно в рыночной среде, но те экономические отношения, которые сложились в отечественном страховании сегодня, по факту нельзя назвать рыночными. [«Современные страховые технологии» №1, февраль 2013, «Стихийный рынок» – интервью с А. Лайковым].

В России произошла уникальная структуризация рынка. Компании, которые являются, по сути, кэптивными, то есть предназначенными для обслуживания корпоративных рисков акционеров, стали законодателями моды в российском страховании и контролируют 70% рынка. Наглядно это проявляется в энергетическом сегменте российской экономики. Брокерам, которые являются институтом рыночной экономики, успешно функционировать в существующей системе сложно. Сформированная в России система экономических отношений не дает возможности для успешного развития бизнеса страховых брокеров. Особенно тяжелое положение складывается в субъектах Федерации, где основные объемы страхования носят узковедомственный, клановый характер.

Надежда на ВТО

Не исключено, что вступление России в ВТО и приток на наш рынок большего числа иностранных страховщиков в перспективе усилит роль страховых брокеров и в нашей системе страхования. Иностранные страховщики придут к нам с новыми страховыми технологиями, с большим опытом по рабо-

Рис. 1. Клиентская база российских брокеров



те со страхователями, с возможностью работать на перспективу. На этом фоне некоторые отечественные компании окажутся неконкурентоспособными.

Уже сегодня на рынке страхования жизни доминируют международные страховые группы. Страховые программы «ЭРГО», «Дженерали», «Алико» качественно лучше и в финансовом отношении значительно сильнее, чем аналогичные продукты российских страховщиков. В рисковых видах страхования «законодателями мод» также становятся компании с иностранным капиталом. Например, российские страхователи в регионах все больше интересуются полисами «Цюрих», «Альянс», «ЭРГО-Русь».

В этой ситуации роль брокеров существенно возрастает. Во-первых, иностранные страховщики привыкли работать с брокерами, так как технологии взаимодействия отработаны досконально. Во-вторых, брокеры смогут эффективно отстаивать интересы российских страхователей – на первоначальном этапе «интернационализации» рынка это очень важно.

Сегодня основным каналом продаж, дающим наибольшие объемы премий в регионах, являются банки. Выступая в роли агентов страховых компаний, банки продают более 80% полисов КАСКО и более 90% полисов ипотечного страхования в регионах. Пользу от взаимодействия с брокерскими компаниями страховщики оценивают поразному. Опрос работающих в России топ-менеджеров, проведенный Международной аудиторской компанией KPMG, показал, что только 17% топов рассчитывают увеличить продажи своих страховых продуктов за счет работы со страховыми брокерами. В то же время около 6% топ-менеджеров страховых компаний хотят отказаться от продажи своих продуктов через брокерский канал, а 56% собираются снизить свою активность в работе со страховыми брокерами [по материалам обзора страхового рынка в России в 2011 году, Страховой бизнес №5, 2011].

Но не будем забывать, что именно брокеры являются носителями интеллекта в страховании. В условиях невысокой платежеспособности российского населения именно брокеры – за счет индивидуального подхода и предложения оптимальных вариантов по страхованию для каждого клиента – могут существенно увеличить объемы страхования; они способны также включить новые группы потребителей страховых услуг в орбиту страховых отношений. Это объясняется тем, что на российском рынке требуется посредник-консультант, так как ценовая конкуренция закончилась и основным условием

эффективных продаж будет не ценовой фактор, а качество обслуживания. Страховые брокеры с такой задачей справиться могут, но для неквалифицированных посредников и продающих подразделений страховых организаций эта задача невыполнима. И при всех сложностях развития страховые брокеры, несомненно, будут продолжать отвоевывать свое «место под солнцем» на страховом рынке. Можно предположить, что основными направлениями деятельности брокерских компаний в ближайшее время станут работа с корпоративными клиентами в области промышленного страхования, ДМС, страхование ответственности директоров и руководителей (Directors and Officers Liability Insurance (D&O), долгосрочное страхование жизни.

Существенным преимуществом страховых брокеров перед страховщиками является возможность работать на законодательно разделенных рынках страхования (Life и Non-life).

Несмотря на то что для российских брокеров страхование жизни пока не является приоритетным, в среднесрочной перспективе (5-10 лет) договоры накопительного страхования могут стать наиболее доходными страховыми продуктами. Сегодня средняя комиссия по рисковым видам страхования у российских брокеров – 15-17%, а по договорам страхования Life она может достигать 50-60%.

Не будем забывать, что «долгосрочники» относятся к категории наиболее сложных страховых договоров. Индивидуальные договоры могут заключать агенты – финансовые консультанты, но при корпоративных продажах без брокеров не обойтись. Никто кроме них не сможет квалифицированно продать корпоративные программы повышения лояльности сотрудников и их социальной защиты на сроки более пяти лет. В то же время диверсификация бизнеса благоприятно скажется на устойчивости брокерского портфеля.

Предположительно, общее количество брокеров в ближайшее время возрастет. В связи с разорением и банкротством ряда страховщиков и ухода с рынка компаний, не проплативших минимальный уставной капитал, высвободится большое количество специалистов в сфере страхования, которые в перспективе могут стать во главе новых компаний страховых брокеров.