НА ПРИМЕРЕ КАЗАНИ



Вадим Цибульский

Киевский государокончил ственный экономический университет в 1995 году, в 2005 году защитил кандидатскую диссертацию в Московском государственном университеэкономики, 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).

<u>www.мастер-страхования.рф</u>

Для того чтобы не потерять бизнес в условиях перестройки страхового рынка, страховым брокерам приходится быть гибкими и маневренными, особенно тем, кто работает в регионах. Казанская компания «Страховой и перестраховочный брокер «Мастер Сервис» нашла для себя оптимальную модель бизнеса, которая позволит ей не только «выжить», но и преуспеть.

В трудных условиях

В настоящее время российский рынок подвергается существенным структурным изменениям. Неплатежеспособные страховщики уходят с рынка по причине невозможности качественно выполнять взятые на себя обязательства. Сжатию рынка способствует в том числе и глобализация с вхождением России в ВТО. В этих процессах уже задействованы не только страховые компании, но и страховые брокеры как лицензированные субъекты страхового дела.

На российском страховом рынке работает около 160 брокеров. По территориальной расположенности 70% из них находятся в Москве, 8% – в Санкт-Петербурге и, соответственно, 22% – в регионах. В некоторых субъектах Федерации вообще отсутствуют страховые

брокеры. В общем объеме российского рынка (900 млрд руб. в 2013 г.) брокерские продажи составили 5%, соответственно доходы достигли 4,5 млрд руб. Как видно из статистики географического расположения в субъектах Федерации, «брокерское движение» не получило должного развития и в настоящий момент страховые компании в услугах брокеров не сильно нуждаются.

Отсутствие страховых брокеров в регионах – наглядный показатель неразвитости страховых отношений в стране.

На ежегодной конференции Ассоциации Страховых Брокеров, проведенной в декабре 2013 года, отмечалось, что страховой брокер – основное звено бизнеса. Но это в теории, на самом деле российский рынок с его консерватизмом, жесткой централизацией и регламентацией со стороны государства в большей степени является агентским (например, наблюдается очевидное сходство с немецким рынком).

В статье «Брокеры в регионах» («Современные Страховые Технологии» № 02/37, 2013) исследовалась структура клиентской базы российских брокеров. В настоящее время по видам страхования среднестатистический портфель российского брокера выглядит следующим образом: КАСКО и ОСАГО – 75%, имущество – 8%, ДМС и страхование от н/с – 7%, грузы – 5%, накопительное страхование – не более 2%, другие – 3%.

Наметившиеся значительные изменения на рынке ОСАГО затронут интересы страховых посредни-

ков непосредственно. Планируемое увеличение покрытия до 400 тыс. рублей с небольшим ростом страховой премии оставит на рынке наиболее сильные компании. которые, по большому счету, в услугах посредников не нуждаются. На российском рынке началась эра «офисных продаж». Рынок посредавтострахования «ШТОDмит». Например, в Татарстане в наблюдаются время последнее серьезные проблемы с наличием полисов ОСАГО, компании отказываются страховать некоторые категории водителей. При этом навязываются «дополнительные» виды страхования, что само по себе категорически запрещается ФЗ № 40.

Таким образом, если «портфель» брокера состоит в основном из моторных рисков, то при потере сегмента автотранспортного страхования посредники в регионах остаются без «бизнеса». Это достаточно очевидно проявилось на примере страхового рынка Республики Татарстан.

Страховой рынок Казани имеет ряд особенностей, которые в значительной степени отличают его от ряда других региональных рынков.

Во-первых, на страховом рынке Татарстана сильными игроками являются местные страховые компании, создающие конкуренцию крупнейшим российским страховщикам. Страховые компании «НА-СКО», «АСКО», «Чулпан», «Ак Барс Страхование» контролируют не менее 70% регионального рынка.

Во-вторых, «местные традиции» формируют рынок по клановым характерным признакам. Наблюдается картина, когда страхователь пойдет на менее выгодное условие страхования, но при этом страховая премия оплачивается по принципу «...платим родственникам и друзьям». Естественно, при неразвитости страховых отношений такая психология страхователей не способствует развитию деятельности страховых брокеров.

Если сравнить ситуацию с наиболее развитыми рынками, например Москвы и Санкт-Петербурга, можно отметить, что сложные виды страхования, такие как, например, ВВВ-банковское страхование, D&O-страхование ответственности руководителей на региональных рынках, не получили широкого развития.

Это в первую очередь говорит о «неподготовленности» страхователя к технологически сложным видам страхования и, соответственно, подчеркивает неразвитость финансовых рынков в регионах. Для сравнения: в Москве полис ДМС, купленный организацией, имеют 75% офисных работников, тогда как в Казани не более 15%.

В последнее время рынок Татарстана столкнулся с невозможностью размещения, например, строительно-монтажных рисков, ответственности застройщика; очень слабо развито накопительное страхование жизни.

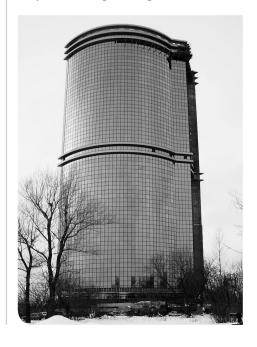
Оптимальный вариант

Можно констатировать факт, что российские страховые брокеры больше играют роль статистов, чем полноправных участников рынка. Очевидно, чтобы успешно

функционировать на страховом рынке, брокер должен стать механизмом обслуживания крупных промышленных, коммерческих и торговых предприятий. В основу бизнеса должны войти универсальные технологии кросс-продаж.

За период 2010-2013 гг. страховой брокер «Мастер Сервис» заключил договоры на страховое брокерское обслуживание с рядом крупных предприятий города Казани и Республики Татарстан.

К их числу относятся: предприятия коммерческой железной дороги «ПромТранс-А» и «ПромЖел-ДорТранс», зеленодольский завод пищевой упаковки RotoPrint, торговый холдинг «АвтоМир» и ряд других крупных производств. На каждом таком предприятии работает до нескольких сотен сотрудников, имеется большое количество оборудования, технического имущества, транспорта.



Как правило, на страхование предлагаются классические риски имущественного страхования от огня и других опасностей, страхования залогового имущества, опасных производственных объектов (ОПО), корпоративного автотранспорта, грузов, страхование финансовых рисков и прочее.

В то же время, по оценке специалистов, в настоящий момент страхование покрывает не более 30% потенциальных рисков на этих предприятиях, и во всех случаях «Мастер Сервис» выступает как управляющий их рисками: занимается оценкой рисков, формированием программы страхования, выбором страховщика. Дальнейшее развитие продаж компания связывает с такими видами страхования, как ДМС, коллективное страхование от несчастных случаев и индивидуальное страхование жизни сотрудников предприятий.



При комплексном обслуживании предприятий и коллективов преимущества договоров Life наглядно проявляются в повышенной комиссии и дальнейшем формировании брокерского дохода за счет

ежегодной пролонгации. Практика бизнеса показывает, что доход брокера по одному такому договору с уплатой премий, например, в размере 100 000 рублей в год аналогичен доходу брокера по договору имущественного страхования со страховой суммой объектов до 300 млн рублей.

Таким образом, выбирая для себя наиболее перспективные виды страхования в категориях life и non-life, страховой брокер может создать оптимальный механизм для успешного развития своего бизнеса.

Сочетая возможности перехода на комплексное обслуживание предприятий и кросс-продажи по своим клиентам, брокер способен не только «выживать» в современных условиях, но и рассчитывать на перспективу дальнейшего развития.

