

БРОКЕРЫ — ПРИЗНАК ЗРЕЛОСТИ РЫНКА

Почему за 20 с лишним лет в России так и не возникло серьезного по объему бизнеса сегмента страховых брокеров, и какие государственные задачи может и должен решать страховой брокер сегодня — вопросы далеко не простые и не праздные. Нам показалось, что формата обычного диалога журналиста со спикером здесь мало. Поэтому осознать роль и значение страхового брокера в развитии экономики читателям нашего журнала помогли сразу два эксперта: исполнительный директор ЗАО «Марш-страховые брокеры» Андрей Денисов и генеральный директор компании «Страховой брокер Сбербанк» Александр Газизов.

ССТ: Коллеги, как вы оцениваете роль и значение брокера на российском страховом рынке сегодня?

Андрей Денисов: На мой взгляд, по роли брокера на страховом рынке можно судить о степени развитости самого рынка. Если рынок слабый, страховщики пытаются привлекать клиентов за счет демпинга, а потом не слишком охотно платят возмещения при наступлении страхового случая, то в такой ситуации брокер для них враг. Если же рынок зрелый, страховщики финансово стабильны, конкуренция строится на базе профессионального андеррайтинга, а страховые случаи оплачиваются без придумывания дополнительных проблем для страхователей, здесь брокер является желанным партнером страховщика в развитии клиентского портфеля.

Российский страховой рынок движется к зрелости, брокеры все чаще чувствуют себя его важным звеном, но иногда еще сталкиваются с отголосками прошлого.

ССТ: Они важны, но на государственном и отраслевом уровне пока не играют ключевой роли на рынке — вы согласны?

Александр Газизов: С этим трудно не согласиться, потому что доля брокеров в общем объеме премии — 5–7 %. Это очень мало. Такой же объем по сделкам. А в Европе, например, в Великобритании, этот показатель достигает 80 %.

ССТ: Почему у нас так сложилось?

А. Д.: Если говорить о сегменте «Топ-100» российских частных компаний, думаю, процент брокерского «про-

никновения» сопоставим с европейским. Что касается госкомпаний, то тут само законодательство формирует другой механизм закупок — напрямую у страховщиков. Конечно, брокеры принимают участие в формировании требований к страхованию, проводят предварительную работу по оценке риска, но, как правило, формально вовлекаются уже на стадии перестраховочного размещения.

А. Г.: Подобрать страхователю ту программу, которую нужно, за ту цену, которую нужно, и еще уложиться в бюджеты в условиях текущей экономики, когда бюджеты у всех свернуты. Это только половина задачи. Самое главное потом — это довести договор до конца, а если наступит случай, то помочь его урегулировать. Только так люди будут



Андрей Денисов

Исполнительный директор
ЗАО «Мариш-страховые
брокеры»

ощущать саму идею, что они получают от страхования то, что им нужно. И доверия будет становиться все больше и больше.

Мы используем классическую брокерскую модель, но пока недостаточно представляем себе, как технологический прогресс повлияет на нее уже в ближайшем будущем.

Сейчас, мне кажется, многие страховщики воспринимают брокеров как конкурентов, потому что нам, брокерам, приходится платить комиссионное вознаграждение, а агентские сети могут выходить дешевле. А суть брокера в том, чтобы сформировать риск и целую программу для клиента, включая перестраховочную защиту, чтобы

можно было быть уверенным в конечном плательщике по риску. Наверное, здесь уместно поговорить о развитии доверия к страховому рынку и институту брокеров как посредников.

ССТ: Смотрите: 25 лет развития страхового рынка — но за это время брокер получил долю в 5–10 % от этого рынка, а не 80 %. Что должно произойти, чтобы началось развитие? Виноваты ли в этом сами брокеры — хотя они и прекрасные консультанты, способные делать хорошие программы для клиента? Почему я иду в страховую компанию или пользуюсь услугами угрюмого агента, а не пытаюсь найти профессионального брокера?

А. Д.: Международные брокеры начали деятельность в России с обслуживания своих глобальных клиентов. Однако, для дальнейшего развития было необходимо как можно больше взаимодействовать с российскими компаниями. Удалось ли это нам? Да, удалось — существенная часть нашего дохода приходится именно

на российских клиентов. Но в целом мы, как брокерская индустрия, еще далеки от того успеха, который есть в развитых страховых юрисдикциях. Конечно, есть законодательные ограничения (я об этом уже говорил), но есть и наши собственные недоработки.

ССТ: Что вы относите к недоработкам?

А. Д.: Международные брокеры пока слабо идут в ритейл, недостаточно применяют современные IT-решения, что серьезно сдерживает рост. Надо активнее развивать риск-консалтинг, увязывая оценку рисков не только со страхованием, но и с разработкой процедур, которые позволят нашим клиентам быть готовыми к принятию правильных решений в критических ситуациях. Мы используем классическую брокерскую модель, но пока недостаточно представляем себе, как технологический прогресс повлияет на нее уже в ближайшем будущем.

А. Г.: Мне кажется, исходя из общения с крупными корпоративными клиентами, что, по крайней мере, на уровне бенефициаров, финансовых директоров, наемного топ-менеджмента нет четкого понимания того, что брокеры объединяют в себе услуги сюрвейя, аджастинга, просто оценки их имущества, возможности выступить риск-менеджментом и сравнить, сколько они сейчас тратят на воз-

возможные убытки, и сколько можно закрыть страховой темой. Может быть, только у одного-двух клиентов во время моей работы на этом направлении было представление, что брокеры, возможно, смогут покрыть их потребности. Что это все может делать одно юрлицо, которое как аутсорсер закрывает часть вопросов и еще сэкономит денег.

А. Д.: Работать через брокера экономически выгоднее, иначе этот институт не просуществовал бы столько лет. К сожалению, российское законодательство изначально поместило нас в категорию страховых посредников вместе с агентами. А мы не посредники, мы — организаторы страховых решений в интересах наших клиентов, как с точки зрения широты страхового покрытия, так и максимально конкурентной цены.

ССТ: А связана ли эта ситуация с профессионализмом?

А. Г.: Если посмотреть рынок брокеров в России, то по факту процентов 60 из них — это работающие на одном направлении или по одному виду компании. То есть по сути — это не брокеры в том понимании, как трактует закон и профессиональный рынок. Именно такие компании создают мнение, что брокер — это не профессионал, а посредник одной задачи. Что не так.

А. Д.: Любой рынок на этапе становления — стихий-

ный. Естественно, возникало много компаний, которые не соответствовали высоким задачам брокерской деятельности. Но прошло уже 20 лет, рынок сильно изменился, и нет смысла пользоваться штампами тех лет. Теперь есть ясные критерии работы брокерского рынка, четкие требования к нашей деятельности, создается СРО как механизм самоконтроля.

ССТ: А у СРО достаточно полномочий это сделать?

А. Д.: Если полномочий не хватит, СРО может воспользоваться помощью регулятора, чтобы очистить рынок от тех участников, которые, мягко говоря, его не украшают. Все зависит от того, насколько люди, возглавляющие СРО, заинтересованы в развитии брокерской индустрии. Совет нашего СРО состоит из 12 человек, и я не вижу, чтобы кто-то из них преследовал цели, отличные от интересов отрасли.

От СРО будет зависеть, как грамотно донести: кто должен остаться на рынке, а кто должен, возможно, освободить площадку.

ССТ: В свое время, когда только начиналось ОСАГО и создавали РСА, страховщики видели, что некоторые компании используют комиссию и 30 %, и 40 %, и 50 %, и даже 80 % потом. Но



Александр Газизов

Генеральный директор компании «Страховой брокер Сбербанк»

ничего не происходило — дисциплинарные комитеты не работали. Не получится ли так: у нас много участников, пусть они платят взносы в поддержку нашего СРО — и мы закроем глаза на их некоторые нарушения?

А. Г.: Я думаю, что нет. Задача тех, кто входит в состав СРО — не у себя внутри

информацию собрать, а донести ее до регулятора и т. д. Сейчас, например, решается вопрос о стандартизации работы брокера на рынке, каким требованиям они должны соответство-

вать, как обозначать свои действия, какие документы подписывать. Мы сейчас готовим предложение. Точно также от СРО будет зависеть, как грамотно донести, кто должен остаться на рынке, а кто должен, возможно, освободить площадку.

ССТ: А как СРО будет поддерживать брокеров?

А. Г.: Есть системообразующие брокеры и, наверное, к ним регулятор будет в первую очередь прислушиваться. В Банке России у нас есть куратор, и мы встречались с ним уже — не с позиции надзора, а «что бы вы посоветовали?» Одним из вопросов к обсуждению был: реально ли поможет рынку отмена или снижение НДС до 10 %. Сейчас мы создаем модель, которая покажет, насколько снижение налогов «даст воздуха» брокерам, что они начнут развиваться и принести в результате еще больше налогов, а не меньше. Сформируем эту «картинку», потом СРО представим.

ССТ: Будет ли оказываться поддержка брокерам: методологическая какая-то, обучение специалистов?

А. Д.: Конечно, мы будем это делать и уже распределили между собой основные зоны ответственности. Мы не хотели бы, чтобы наш СРО стал громоздкой административной единицей, но помощь участникам профессионального союза — наша основная обязанность.

ССТ: Могут ли брокеры стать помощниками регулятора в деле повышения прозрачности страхового рынка?

А. Д.: С появлением в программе брокера, особенно если он совмещает в себе и прямые, и перестраховочные функции, у клиента появляется полная прозрачность в сделке. И клиент, и регулятор могут видеть всю информацию: кто участники, какие объемы перестраховочной премии, кто ее получил. В этом году ЦБ опубликовал информацию о доходах брокеров в отношении к премии по прямым и перестраховочным договорам, заключенным с их помощью. Очевидно, ЦБ использовал отчетность брокеров в качестве дополнительного инструмента

показано снижение оборота.

А. Г.: Со следующего года мы переходим на единый план счетов. Прозрачности станет больше. При желании Центробанк мы можем сверяться хоть последовательно. Там уже будет четко понятно, что заявлено брокером как посредником и что заявлено страховщиком, что этому посреднику ушло. Скорее всего, к этому мы и идем, что будем сверять потоки.

ССТ: По поводу налогообложения. Сейчас мешают два налога — НДС и налог на прибыль, который платят предприятия, пользующиеся услугами брокера. Предприятие реально не может быть заказчиком для брокера — ему не выгодно. Брокер от страховой получает комис-

Брокеры также оказывают консультационные услуги, и если ЦБ не публикует информацию о доходах от этой деятельности, то искажаются показатели.

контроля за деятельностью страховщиков. Это нормально, но нельзя забывать, что брокеры также оказывают консультационные услуги, и если ЦБ не публикует информацию о доходах от этой деятельности, то искажаются показатели и возникают вопросы, почему вместо роста у многих брокеров в отчетности ЦБ

сию. Так это или не так?

А. Д.: В действующем законодательстве нет достаточной четкости. Имеет ли предприятие возможность относить на себестоимость те расходы, которые они несут в связи с назначением брокера? Мы уверены, что имеет, но все равно требуется более четкое внутреннее разъяснение

в рамках ФНС. Конечно, этот вопрос должен быть специально обсужден и с регулятором, и с налого-

мы в рамках большой группы работаем, а во-вторых, чтобы на месте быстро реагировать на моменты, когда идет

критичным и не позволит продолжать работу. И если нет страхования, то нет стабильного развития уже и этой отрасли.

Задача для брокера — даже в сложных регионах найти страховщиков, которые смогут не просто полис выписать, а действительно работающий инструмент клиенту предоставить.

А. Д.: Поэтому есть два пути. Есть возможность развития региональной брокерской сети. Возможны самые разные модели. Конечно, наверное, модель сбербанковского брокера экономически намного эффективнее и способна выдерживать самые разные ситуации. Создавать брокера в регионе, не имея каких-то связей или глубокого понимания страховой отрасли, наверно, не самая хорошая идея.

выми органами, а затем окончательно решен.

ССТ: Есть ли необходимость стимулировать развитие брокеров в регионах при сворачивании некоторых филиальных сетей страховых компаний?

А. Г.: Когда из регионов уходят страховщики, то для нас это, конечно, хорошая возможность во время кризиса взять клиентов, которые в регионе есть, и оказывать им услуги.

Почему и кто уходит из регионов? Либо это небольшие страховые компании, которые уже по капиталу не могут вести бизнес, либо это крупные компании, которые для себя определяют этот регион неинтересным. Задача для брокера — даже в сложных регионах найти страховщиков, которые смогут не просто полис выписать, как бумажку, а действительно работающий инструмент клиенту предоставить. У нас же в концепции было изначально принято, что мы находимся «при клиенте» из-за того, что, во-первых,

сворачивание бизнеса либо открытие нового бизнеса. Считаю, что мы выбрали правильное стратегическое решение — быть в регионах и поддерживать их.

А. Д.: Брокеры — это инструмент корпоративного страхования, в первую очередь. Понятно, что международные брокеры наиболее эффективны в работе с крупными компаниями, где в технологическую цепочку входят несколько предприятий, иногда расположенных в разных странах мира. Партнером же российского брокера может быть средний и мелкий бизнес, для которого

второй вариант возможен для не самых больших региональных компаний. Пусть даже в регионе нет филиалов страховщиков, но современные средства коммуникации никто не отменял, и сейчас брокеры, включая международных, с удовольствием делают продукты, стандартизированные под нужды небольшого бизнеса — а таких клиентов могут быть десятки. В этом случае каждый индиви-

Сейчас брокеры, включая международных, с удовольствием делают продукты, стандартизированные под нужды небольшого бизнеса.

го страхового случая, например, пожар на автомойке или ферме, может стать

дуально может получать достаточно интересные страховые решения.

ССТ: Стимулирование развития брокеров в регионах — как вы к этому относитесь? Какая поддержка, от кого нужна?

Это очень важная задача на уровне федеральном, государственном — объяснить, что создание института брокеров равно созданию института риск-менеджеров компании.

А. Г.: Хотелось бы поддержки в части популяризации. Это должно быть в каких-то специализированных изданиях на уровне ТПП. Например, когда начали работать с министерствами экономического развития в регионах, то примерно четверть из региональных министерств с очень большим интересом отнеслись к тому, что кто-то что-то может предложить их малому и среднему бизнесу. Особенно в сложных регионах, таких как Алтай — там заинтересованы, чтобы был брокер. Мы с ними сейчас сотрудничаем, чтобы в их крае быть точкой входа.

ССТ: Каким образом организовано это сотрудничество?

А. Г.: Сейчас это как раз популяризация — статьи, работа в рамках ТПП, выступления на региональных собраниях Минэкономразвития регионов, когда нас приглашают на предприятия. Мы рассказываем об управлении рисками, кейсы

показываем. Или вот сейчас нас пригласили на встречу с предприятиями Калининградской области, чтобы мы рассказали, сколько стоит

страхование посева, животных, урожая, какие дотации идут, в каком объеме, сколько им потом возместят расходов на страхование и в скольких случаях уже были выплаты в прошлом на территории страны.

А. Д.: А вообще популяризировать надо не нас, брокеров, а саму страховую услугу — и создавать экономический стимул для ее развития. А укрепление брокеров — это последствие развития страхового рынка. Можно дальше идти к развитию экономики в целом, культуры ведения бизнеса. Однажды у нас был разговор с крупным и успешным российским предпринимателем, который спросил, какой ущерб ему может нанести самый серьезный страховой случай на его предприятии. Мы оценили его в \$50 млн по имуществу и в \$200 млн по перерыву в производстве. Итого \$250. Он сказал: «Если этот цех сгорит, то и хорошо: сносить не надо, я новый построю.

А \$200 миллионов я не смогу подтвердить документально, поэтому я не вижу смысла покупать страхование». Прошло лет 12 с того разговора. Он по-прежнему очень успешный предприниматель и по-прежнему ничего не боится. О чем это говорит?

ССТ: Обычно учат с головы. Развитие экономики в регионе — это КРІ для губернатора, он должен этот бизнес как-то стимулировать. Если ему в КРІ поставить, чтобы он смотрел, как у него развивается брокерский бизнес, то брокеры разовьют потребность страхования, они придут и расскажут, если они там есть. А если их там нет, то и не будет. У нас получилось: нет страхования — нет брокеров, и риски не страхуются. Может, это все же поставить в КРІ, чтобы развивался институт управления рисками? Тогда власти будут знать, что если что-то случится, то к ним не придут за поддержкой из бюджета, и они могут потратить этот бюджет на другие цели.

А. Г.: Это очень важная задача, я считаю, на уровне федеральном, государственном — если доносить, что создание института брокеров равно созданию института риск-менеджеров компании.

А. Д.: Но это совсем глобальная тема на уровне регулятора.

