
ЮРИЙ БУГАЕВ: «ФУНКЦИИ АГЕНТА И БРОКЕРА НАДО РАЗДЕЛИТЬ»

Посредники на страховом рынке – тема особенная, а в последнее время еще и горячо обсуждаемая – в связи с планируемыми поправками в законодательство, касающимися изменения статуса брокера и агента. О проблемах на этом рынке и путях их решения журналу «Современные страховые технологии» рассказал председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров Юрий Бугаев.

ССТ: *Юрий Степанович, что сегодня больше всего беспокоит Вас как главу Ассоциации?*

Юрий Бугаев: Во-первых, в России сейчас совсем немного профессиональных страховых брокеров. С одной стороны, это обусловлено историческими причинами – до начала 90-х годов брокеров у нас вообще не было, а с другой – тем, что постепенно рынок страхования сужается, и многие профессионалы задают себе вопрос – а есть ли в России серьезное поле деятельности для агентов и брокеров?

Кстати, агентов у нас тоже на порядок меньше, чем требуется для развития нормально-

го страхового рынка. Например, если сопоставить количество агентов, работающих сейчас и работавших в советский



Юрий Бугаев,
*председатель совета
Ассоциации профессиональных
страховых брокеров*

период, то сегодня агентов гораздо меньше. В развитых странах численность работников, занятых в страховании, составляет 1% трудоспособного населения и более. У нас же намного меньше.

Другая важная, на мой взгляд, проблема – это отсутствие доверия у страхователей. С одной стороны, они не доверяют страховщикам, а с другой – брокерам и агентам. Уровень доверия будет намного выше, если все, кто работает в этой сфере – страховщики, брокеры, общества взаимного страхования – будут четко выполнять взятые на себя обязательства. Пока, к сожалению, в этом вопросе не помогают ни требования к увеличению уставного капитала, ни требования к качеству активов. Похоже, это действительно долгий процесс, требующий времени и усилий – и со стороны участников рынка, и со стороны регулирующих органов.

ССТ: *Сейчас самая обсуждаемая тема в страховом сообществе – это разграничение функций агента и брокера на законодательном уровне. На Ваш взгляд, проведение такой разделительной линии – верное решение? И как понять, где*

эта самая черта проходит в реальности?

Ю.Б: Я глубоко убежден, что функции агента и брокера необходимо разделить. По моему мнению, агенты могут быть как юридическими, так и физическими лицами, а их основная деятельность должна быть направлена на работу с гражданами и, возможно, мелкими и средними предпринимателями. Иными словами, «розничная продажа» страховых услуг. В свою очередь, брокер изначально ориентируется на работу с крупными корпоративными клиентами. В этом сегменте есть большой перечень имущественных интересов и рисков, которые могут быть связаны с владением имуществом, с ответственностью, со здоровьем и жизнью сотрудников и так далее. Брокер, прежде всего, выступает как профессиональный и самостоятельный участник рынка, который помогает потенциальному страхователю определить свои потребности в страховании, оценить возможные риски, провести предстраховую экспертизу и найти надлежащего страховщика. Брокер знает, как подобрать соответствующую страховую програм-

му, которая будет способствовать минимизации рисков. Агент быть специалистом по управлению рисками не может, он является специалистом по общению с людьми. В этом смысле агент продвигает конкретный продукт, в данном случае – страховую услугу, причем такую и именно в тех лимитах, которые ему доверил страховщик.

Агент может выписать полис с условиями «от и до» и не имеет возможностей что-либо править в условиях договора, поле деятельности агента – это стандартные, массовые виды страхования. Если же агент сталкивается с ситуацией, выходящей за рамки стандартной, ему приходится обращаться к андеррайтерам страховой компании, и уже они принимают решение об условиях страхования того или другого объекта.

Именно для того, чтобы на рынке не возникало неразберихи, функционал агентов и брокеров должен быть четко определен и разграничен. Сейчас у нас многие брокеры выступают в качестве агентов, занимаясь обслуживанием физлиц, а агенты представляют себя брокерами и пытаются работать с рисками юридических лиц.

Если агент начинает выполнять брокерские функции при отсутствии лицензии, необходимо признать, что он нарушает законодательство и должен нести за это административную ответственность. А для этого необходимы действенные санкции за брокерскую деятельность без лицензии. Пока у соответствующих структур до этого не дошли руки, к сожалению.

В реальности разделить функции агента и брокера очень просто. Брокер должен работать в сегменте крупного и среднего корпоративного бизнеса, а также с крупными объектами, принадлежащими физическим лицам на правах собственности. Агент при страховании таких объектов просто не уместен.

ССТ: *Не секрет, что некоторые страхователи, желая сэкономить на услугах посредников, напрямую обращаются в страховую компанию. Какие выгоды и риски несет такая модель взаимоотношений?*

Ю.Б.: На мой взгляд, в России вообще не любят посредников, что, к сожалению, касается и страховой сферы. Быту-

ет мнение, что договор страхования можно заключить, не прибегая к услугам посредника. Договор заключить, конечно, можно, но зачастую позиция «мы сами все можем» обходится дороже – как страховщику, так и страхователю. Например, рассмотрим ситуацию, когда страховая компания занимается прямыми продажами и работает с клиентами напрямую, без посредника. Конечно, продажи своими силами, через офис или интернет, вполне возможны, и они должны быть дешевле для клиента, поскольку страховщик экономит на коммиссионном вознаграждении. Теоретически это более выгодно. Но надо помнить, что в этом случае страхователь берет на себя функции брокера по оценке своих потребностей в страховании и выборе страховщика. Он должен самостоятельно изучить правила страхования разных компаний, адекватно их сравнить, выбрать наиболее выгодное соотношение цены и качества предоставляемой услуги и правильно сформулировать запрос в выбранную страховую компанию. Однако нельзя забывать, что существуют виды страхования, целые отрасли, в которых метод прямых продаж

применить нельзя. Это, прежде всего, такие виды, в которых оценка риска требует большого количества информации и профессиональных знаний. В этой ситуации единственным адекватным помощником – как клиента, так и страховщика – становится брокер. Именно он, как профессиональный участник рынка, поможет страхователю оценить свои потребности в страховании и подберет для него оптимальную страховую программу и страховщика (или страховщиков), которые смогут это обеспечить.

Если говорить о затратах, то это несколько спорный вопрос. Иногда собственнику предприятия дешевле привлечь брокера-профессионала по мере необходимости, чем содержать собственное штатное подразделение риск-менеджеров. При условии, что брокер-консультант оценит потребности в страховании, проведет первичный андеррайтинг, подготовит необходимые документы, проведет анализ тарифов по рынку и предложит клиенту подготовленное профессиональное решение, затраты на услуги посредника не так уже и велики.