

Андрей Пеньков

Директор Страхового Брокера «ИНКОМ»

На самом ли деле страховый брокер — это не просто канал дистрибуции для страховых компаний, а один из инструментов развития экономики в России?



Страховый брокер должен ассоциироваться не только с каналом дистрибуции, но и рассматриваться как партнер страховщика. В отношении брокера как инструмента развития экономики России, думаю, очень многое зависит от позиции регулятора, каким будет этот инструмент. Сейчас не совсем понятно, какого страхового брокера видит регулятор на российском рынке: его размер, перечень и количество услуг...

Есть ощущение, что сегодня регулятора интересуют главным образом крупные игроки, а это в основном — брокеры с иностранным капиталом, перестраховочные российские брокеры. Деятельность некрупных брокеров, особенно региональных, с количеством сотрудников до 5 человек, интересна Банку России меньше. На мой взгляд, это неправильно: размер брокера должен зависеть не только от позиции регулятора и иных органов власти, а и от того, что диктует рынок страховых услуг, что важно для граждан, организаций и предприятий.

Качество обслуживания не должно зависеть от того, сколько человек работает в штате брокера при выполнении им действующего законодательства, а главное — от наличия спроса на его услуги в том или ином регионе РФ. Кроме того, требования регулятора к малым региональным брокерам не должны сковывать работу брокера, из-за увеличенной административной нагрузки, а должны способствовать его

работе, развитию бизнеса, обеспечению страховой защиты предприятий, возможности начинать новые проекты.

Сейчас же создается олигополия, через барьер которой некоторое количество брокеров перешагнуть попросту не смогут. Требования к брокерам принимались по аналогии с другими участниками финансового рынка, без учета особенностей размера брокерского бизнеса. Очень многие небольшие региональные брокеры из-за нерентабельности бизнеса закрылись, а пострадал от этого страхователь. Ведь уход компаний с рынка повышает недоверие к страхованию. Сейчас в стране, по разным данным, застраховано менее 25 % рисков организаций и предприятий. Нет страховой защиты у около 93 % населения и 75 % предприятий.

Работа в регионах, «на земле», помогает продвигать услуги страхования, повышать финансовую грамотность. Небольшой брокер — свой, понятный для клиента — вызывает у него доверие. К такому брокеру обращаются без страха, что он введет в заблуждение, возьмет больше денег, навяжет ненужные услуги. Это обеспечивает индивидуальный подход к потребностям клиента, а страховой брокер позиционируется не только как продавец страховых услуг, а как представитель клиента — как страховой эксперт, а не посредник, в отличие от представлений, укоренившихся на рынке страховых услуг РФ.

