

ЭКСПЕРТ, АРБИТР или ПРОСТОЙ ПОСРЕДНИК?

О страховом брокере и его месте в страховой деятельности

Если услугами финансового брокера пользуется сегодня огромное количество предприятий, частных лиц, то к страховому брокеру обращаются пока единицы. Причина в неразвитости страхового рынка и отчасти в нашей слабой информированности о сфере деятельности страхового брокера. К тому же часть профессионального страхового сообщества воспринимает брокера как своего конкурента. В этом легко было убедиться, побывав на секции «Ядерное страхование», проходившей этой осенью в рамках Международного ядерного форума в Санкт-Петербурге. Представитель одной из ведущих страховых компаний утверждал, что страховой брокер в системе ядерного страхования — ненужное звено, посредник, деятельность которого ведет к увеличению стоимости страхового продукта. Подобной точки зрения, вероятно, придерживается не только он. Поэтому мы решили еще раз вернуться к теме страхового брокера и его роли в современном страховании.

«СЕРДЕЧНЫЕ» ПРОЦЕССЫ

В мировой практике ядерного страхования брокер играет ключевую роль, что обусловлено особенностями ядерных рисков и организации их страхования. Ядерное страхование — специфическая и узкоспециализированная область страхования. Только ограниченное число наиболее крупных страховщиков могут себе позволить осуществлять ядерное страхование.

Риски радиационного заражения при наступлении аварии могут повлечь значительный ущерб третьим лицам и окружающей среде. И эти риски, как и другие риски наступления ответственности, не могут быть всесторонне оценены без глубоких знаний истории ядерного страхования, деятельности в области ядерной энергии, особенностей жизни в регионах расположения атомных объектов, поскольку именно эти знания позволяют осуществлять системное толкование законодательства, формирующего риски ответственности за ядерный ущерб.

Ни одна страховая компания не может

принять риск радиационного воздействия на себя полностью в силу национальных требований к устойчивости и платежеспособности страховых компаний. И действительно, в случае наступления страхового случая, повлекшего обязанность страховщика проинформировать страховую выплату в сумме выше 1 млн. долларов, страховая компания может просто разориться. Поэтому традиционно риски радиационного воздействия размещаются в страховых пулах — объединениях страховщиков, где каждый страховщик — член пула принимает риск в небольшой доле (1–15%) с той лишь целью, чтобы оборотных средств каждой страховой компании при наступлении страхового случая, было достаточно для быстрого осуществления выплаты денег пострадавшим.

НА ВСЕ РУКИ МАСТЕР

Может показаться, что сотрудники предприятий атомной отрасли могут сами разместить риски радиационного воздействия в единственном в стране

страховом пуле. На первый взгляд действительно никакой сложности в этом нет, если относиться к ядерному страхованию так же, как к страхованию своей личной автомашины. Достаточно заполнить стандартное заявление на страхование, почитать договор страхования и заплатить в пул ровно столько денег, сколько попросят — потому что альтернативы нет. А на следующий год, несмотря на безубыточное страхование, заплатить еще больше денег, чем в предыдущем страховом году, просто потому, что нечего будет возразить страховщикам — потому что альтернативы нет. И так, страховщики будут повышать предприятию размер премии из года в год, а сотрудники предприятия будут только обреченно пожимать плечами — мол, а что можно противопоставить решению страховщиков — им виднее, к тому же другой альтернативы все равно нет. Потому и нужен страховой брокер в отношениях между страхователем и страховщиками.

Брокер — профессионал страхового дела, знающий особенности страхования,

знающий страховой рынок и основания, по которым тариф страховой премии для клиента можно получить меньше, чем сам клиент получил бы, обратившись к страховщику напрямую.

В практике страхования есть множество примеров, когда предприятие в силу своего потребительского подхода не получало необходимой защиты, а страховщик предлагал страхование исключительно от тех рисков, которые не разбираясь запрашивало предприятие. Вот классический пример. Предприятие страховало из года в год свои риски у одного страховщика, платя умеренные деньги и довольствуясь предлагаемыми условиями (в которых по сути особенно никто из руководства компании не разбирался) и осознанием того факта, что «страховка у нас есть». Но когда произошла авария и предприятие обратилось к страховщику – наступило озарение: предприятию страховщик пытался объяснить, что страховка, конечно, у него была, но не на эту аварию на производстве, а на случай схода лавины (хотя в окрестностях расположения предприятия даже холмов нет). Обиженные руководители предприятия подсчитали, сколько денег было потрачено за эти годы на уплату страховой премии, сравнили суммы с убытками от аварии на следующий год и решили вообще не страховаться. Однако в следующем году угнали дорогой автомобиль генерального директора, а через месяц конкуренты подожгли головной офис.

Руководство потерпело значительные убытки и в течение нескольких последующих лет предприятие работало только на покрытие этих убытков и не вкладывалось в развитие, в результате чего предприятие потеряло конкурентное преимущество и сдало позиции на рынке конкурентам. Если бы руководство обратилось к страховому брокеру – таких проблем удалось бы избежать. Более того, брокер организовал бы тендер среди страховых компаний на выбор наилучших условий и тарифов

для предприятия, так чтобы расходы предприятия на следующий год были существенно меньше, чем в предыдущие. Свою комиссию брокер традиционно получает от страховщиков.

Другой классический пример связан с теми предприятиями, которые обязаны в силу законодательства проводить тендер (конкурс) на выбор страховщика. Как правило, предприятия, считая, что ничего сложного в проведении тендера нет, самостоятельно справляются с поставленной задачей. Однако впоследствии результаты отменяются по требованию вышестоящей инстанции или проигравшего участника, поскольку в процессе конкурса предприятием были допущены нарушения законодательства и/или выбранная компания, очевидно, должна была проиграть конкурс – что свидетельствует о предвзятости и заинтересованности конкурсной комиссии. Привлечение страхового брокера автоматически снимает все указанные проблемы: брокер – независимый эксперт, владеющий специальными знаниями в области страхования и способный не только законно провести конкурс, но и отобрать для предприятия лучшие из предложенных условий.

СТАТУЯ СВОБОДЫ

Брокер – не представитель страховой компании в отличие от страхового агента, с которым брокера постоянно путают. Функции страхового брокера намного шире – он может представлять и интересы страхователя и интересы страховщика (кроме случая одновременного представления интересов обеих сторон при заключении договора страхования). И оказывать консультационные услуги, и готовить проекты договоров страхования, и депонировать премию, инкассировать премию, и оказывать множество других услуг, о которых сотрудники страхователя даже не догадываются, а сотрудники страховщика не считают целесообразными.

Может ли страховой брокер сотрудничать только с одной страховой компанией – в принципе это не запрещено законодательством, и один этот факт не делает брокера агентом, если только брокер не станет по доверенности от страховщика осуществлять исключительно только деятельность по заключению договоров страхования. Если же брокер по роду своей деятельности фактически будет осуществлять деятельность страхового агента, такая деятельность будет незаконна. В этом случае органы страхового надзора вправе выставить такому брокеру предписание о прекращении незаконной деятельности в определенный срок. У брокера в такой ситуации есть возможность либо добровольно изменить род деятельности, прекратив осуществлять не свойственные ему функции, либо изменить свои уставные документы и название, переименовавшись из брокера в агенты, либо в судебном процессе отстаивать свое право на дальнейшую деятельность в форме страхового брокера. Пока что таких прецедентов в России не было. Это связано прежде всего с тем, что норма о лицензировании брокеров вступает в силу на территории РФ только с 1 июля 2007 года.

Брокер не зависит от страховщика. Он оказывает услуги и страховщику и страхователю, являясь арбитром, судьей и экспертом, принимающим и предлагающим решения только на основании закона. Поэтому брокера нередко сравнивают с адвокатом – независимым экспертом, сопровождающим клиента в терниях законодательства. Независимость брокеров в мировом масштабе прежде всего подкреплена директивой ЕС, на основании положений которой государства – члены ЕС выстраивают свое национальное страховое законодательство.

Поскольку страхование является по истине международной деятельностью (это связано прежде всего с перестрахованием рисков, благодаря кото-

рому страховые рынки всего мира связаны единой сетью) – директивы ЕС фактически являются стандартами для государств – не членов ЕС, в том числе для России.

ГАРАНТИЙНЫЙ ТАЛОН

Страхователей, решивших обратиться к услугам страхового брокера, резонно будет интересоваться вопросом о гарантиях качества оказываемых брокером услуг и главное о гарантиях того, что страховщик выплатит страховое возмещение в случае наступления ущерба. Если страховая компания не выполнила перед клиентом своих обязательств, получить страховое возмещение со страхового брокера не удастся. Исключения составляют случаи ненадлежащего исполнения брокером своих обязательств, принятых перед клиентом о размещении его риска с учетом потребностей клиента.

Например, в случае, если брокер предложил клиенту страховую компанию, у которой отозвана или приостановлена лицензия на осуществление страховой деятельности. Либо если на тот риск, в страховании которого заинтересован клиент, у страховой компании нет лицензии, либо правила страховщика не позволяют осуществлять страхование такого риска в объеме, нужном страхователю. В этом случае клиент вправе обратиться к брокеру за возмещением убытков.

В ситуации же, когда по не зависящим от брокера причинам страховщик не выполнил своих обязательств, привлечь брокера к ответственности не удастся. Однако проводить аналогии с риэлтерами, отходящими «от дел» с момента заключения сделки между покупателем и продавцом в страховании, нет оснований.

Настоящих брокеров, занимающихся размещением немассовых видов страхования, ограниченное количество, так же, впрочем, как и клиентов. Брокерский бизнес всецело зависит от репутации и профессионализма

брокера. Поэтому в стандартный набор услуг страхового брокера входит и сопровождение договора страхования, в заключении которого участвовал брокер, до момента его надлежащего исполнения, т.е. включая сопровождение претензии страхователя по выплате страхового возмещения. Брокер будет стоять на защите страхователя, участвовать в переговорных и судебных процессах и у него гораздо больше методов и способов убеждения в общении со страховщиком, чем страхователя.

ВЫБОР ЗА ВАМИ

Нужен ли страховой брокер современному российскому потребителю? Мнения разделяются, так же как они разделяются в отношении вопроса нужности врачей, адвокатов, дирижеров, водителей, учителей... Отдельно взятый человек может одновременно исполнять несколько функций, но одни из его умений являются более полезными, а другие менее. Поэтому талантливый музыкант не будет тратить драгоценное время на приготовление пищи, а наймет повара — не потому, что не сможет приготовить себе еду, а потому что это не целесообразно.

Точно так же любое предприятие может нанять специалистов по страхованию для обеспечения страхования, платить им заработную плату, осуществлять отчисления в фонды, выплачивать за них налоги, оплачивать их отпуска и больничные, нести административно-хозяйственные расходы на содержание рабочих мест вне зависимости от того, что специалисты в течение года действительно используют для выполнения поставленной задачи 30% рабочего времени.

...Каждый должен заниматься своим делом: распутывать клубки взаимных обязательств должны юристы, лечить должны врачи, обучать должны учителя, управлять страной – управленцы, готовить – кухарки, а страхованием должны заниматься страховые брокеры.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Страховой брокер появился в период расцвета индустрии и промышленности в XVII веке в Лондоне — месте, где наиболее остро ощущалась потребность в персоналиях, обладающих специальными знаниями как о бизнесе, в котором требуется страховая защита, так и о репутации страховщиков.

Брокеры знали лично тех купцов, которые принимали на свой страх риски потери судна и груза в период морской перевозки. Они знали финансовое состояние купцов-страховщиков, у кого какая цена услуги, какую максимальную сумму берет на страх каждый из купцов. Брокеры встречали приходившие в порт суда и предлагали свои услуги по размещению риска среди купцов-страховщиков. Между брокерами и страховщиками за годы работы сложились устойчивые отношения и страховщики принимали риски только от хорошо знакомых им брокеров. В середине XVIII столетия сформировавшиеся группы брокеров и андеррайтеров стали именоваться синдикатами Ллойда (от названия кофейни, в которой начинались в конце XVIII – начале XIX веков регулярно проводиться встречи брокеров и страховщиков). В последующем брокеры стали заниматься не только морским, но и индустриальным страхованием, страхованием имущества, крупных рисков, распространившись из Англии по всей Европе.



ОАО «Атомный страховой брокер»

119992, г. Москва,

ул. Льва Толстого, д. 5/1

Тел.: (495) 642-64-49, 642-64-48

Факс: (495) 642-64-50

www.atombroker.ru

КРОКУС ЭКСПО

Международный выставочный центр

В РАМКАХ РОССИЙСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
ПРОМЫШЛЕННОГО ФОРУМА С МЕЖДУНАРОДНЫМ
УЧАСТИЕМ «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РОССИИ»



РЕТРОЛЕХ

НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

29 МАЯ – 1 ИЮНЯ 2007

ОРГАНИЗАТОРЫ:

- ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЮ
- МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КРОКУС ЭКСПО»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

- МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РФ
- ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ
- РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
- СОЮЗА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ИНЖЕНЕРОВ НЕФТИ И ГАЗА (РОСИНГ)
- РОССИЙСКОГО ГЕОЛОГИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА (РОСГЕО)

МВЦ "Крокус Экспо", 65-66 км МКАД
(пересечение МКАД и Волоколамского шоссе)

Тел/факс +7 (495) 540-34-22

e-mail: promfair@crocus-off.ru

www.promfair.ru