

вор со страховой компанией, а достаточно иметь договор с клиентом-страхователем на предоставление брокерских услуг. Брокер, проводя анализ рынка, сравнивает объем и качество предлагаемых страховщиком услуг с ценой, то есть с той самой нетто-ставкой, и выбирает оптимальную для клиента компанию-страховщика. Нетто-ставка – нечто вроде договора публичной оферты – делает невозможным изменение цен для страховой компании. После того как брокером сделан выбор, клиенту выставляют счет, где есть два пункта: оплата услуг страховой компании в соответствии с нетто-ставкой плюс цена набора услуг, предоставляемых брокером.

Таким образом, бизнес брокера полностью зависит от наличия у него клиентов-страхователей и не подвержен никакому влиянию со стороны страховой компании. А бизнес агента зависит от страховой компании, которая диктует ему, как и что делать, устанавливает комиссию, определяя рентабельность бизнеса посредника. Еще раз отметим: разница в том, что комиссияная ставка отличалась для



разных агентов, а нетто будет одина для всех.

Фактически разница в том, что брокеру нельзя производить инкассацию средств для страховой компании, а можно брать деньги со страхователя за полис (по нетто-ставке) и добавлять свою стоимость консалтинговых услуг, отражая эти платежи в двух отдельных счетах.

За все в ответе

Разрешимая на практике, но не регламентированная законодателем проблема существует в

вопросе степени ответственности брокера перед страхователем. По-хорошему, брокер должен полностью отвечать за результат своего выбора, чтобы его работа не свелась к механизму «черного агента», который получает официально деньги с клиента и неофициально, «по-черному», со страховщика за то, что он сделал «правильный» выбор. И это сценарий, к которому в силу определенного менталитета больше всего склонны отечественные компании. Почему? Да потому что сегодня процент профессиональных экспертов-аналитиков страхового рынка среди нынешних «агентов-брокеров» крайне низок и становится «чистыми» брокерами просто некому. Страховые посредники больше

привыкли профессионально продавать клиенту товар, и именно за это умение «втюхать» все что угодно они зачастую получают повышенную комиссию от страховщиков.

Настоящий брокер должен работать на репутацию специалиста, который делает действительно профессиональный подбор лучшего на рынке предложения по соотношению «цена-качество». И должна существовать ответственность за недобросовестный и непрофессиональный выбор брокером той или иной страховой компании. Закон должен предусматривать прозрачный механизм защиты прав потребителя. Пока такой ответственности законом не предусмотрено, как не предусмотрено и страхование этой ответственности.

Кстати, рынок страховых брокеров очень популярен за рубежом и возможно стоит ждать появления профессиональных посредников именно оттуда, а не из недр отечественных агентов, которым еще предстоит долгий процесс обучения, чтобы заслужить независимость и гордое имя «страховой брокер».

shadursky.ru

Когда верстался номер, один страховой брокер из Санкт-Петербурга все-таки получил лицензию в страхнадзоре.



На данный момент лицензию на брокерскую деятельность получили менее 10 компаний России. Всего в ФССН подано немногим более 50 заявок. В Петербурге, по мнению Союза профессиональных брокеров, из 100-150 компаний, которые ведут страховую брокерскую деятельность, лицензии смогут получить не более 10. Ранее существовавший реестр брокеров был закрыт 15 января 2004 года. Он насчитывал около 1270 участников рынка.