

низациям по той же цене, что и страховые компании. Поскольку брокеры являются оптовиками для страховых компаний, их прибылью становится разница между ценой страхового полиса для конечного потребителя и оптовой цены, по которой они приобретут полис у страховой компании. Да и клиенту нередко проще обратиться к страховому брокеру, если с выбором страховой компании определиться трудно. Там не только расскажут о страховании все, что знают, но и рассчитают сумму страховки при покупке полиса в той или иной компании из числа партнеров брокера.

Большая путаница

Отличительной особенностью страхового брокера в нашей стране является то, что его постоянно путают с другими специалистами страхового рынка.

Брокер — не представитель страховой компании, в отличие, к примеру, от страхового агента. 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). Помимо этого, страховой брокер может оказывать консультационные услуги и готовить проекты договоров страхования; депонировать премию; инкассировать премию и распределять ее между страховщиками, участвующими в риске; сопровождать к страховщику претензию страхователя по выплате страхового возмещения и проводить расследование страховых случаев; депонировать суммы страхового возмещения от нескольких страховщиков для перечисления страхователю и

оказывать множество других услуг, о которых сотрудники страхователя даже не догадываются и которые сотрудники страховщика не считают целесообразными.

На Западе на этот счет существует четкое разделение, и страхового брокера никто не воспринимает как страхового агента — скорее как независимого консультанта в области страхования. Да и выполняемые специалистом функции четко прописываются в трудовом договоре — начиная от сбора информации от клиента и выстраивания отношений с ним (включая необходимое количество встреч для понимания потребности клиента) и заканчивая получением страхового вознаграждения. Кроме того, в отличие от нашей страны, где страховой брокер начинает свою деятельность случайно, получив небольшой

опыт в области страхования, за рубежом при приеме брокера на работу ему предъявляется четкий список требований, в котором указываются необходимые навыки, уровень образования и минимальный стаж работы в страховании.

Страховой брокер независим 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 и с адвокатом — независимым экспертом, сопровождающим клиента в терниях законодательства.

Знания и навыки

Какие же знания и навыки необходимы страховому брокеру, чтобы успешно выполнять возложенные на него функции?

РЕКЛАМА



Страхование по всем правилам

Санкт-Петербург, ул. Ленсовета, 88. Приемная: 382-66-00, 382-65-94, 382-65-86; отдел урегулирования убытков: 382-65-96.
Доп. офисы: ул. Благодатная, 43, тел./факс: 388-67-79, 373-46-26, пер. Бойцова, 7, оф. 414, тел.: 570-37-38. E-mail: spb@rkgarant.ru, www.rkgarant.ru

лиц. № 2905 77 от 28.02.2006 г.



РК•ГАРАНТ
страховая компания