

По мнению российских игроков страхового рынка, прежде всего важен склад характера: при равном со страховщиком уровне квалификации брокер в большей степени индивидуалист и более склонен к консультированию. Ему сложно быть просто «винтиком» в компании. Идеальный вариант, когда брокером становится человек, имеющий значительный опыт работы в страховании, знающий риски, присущие конкретным областям бизнеса, склонный к анализу и объективности мышления, умеющий понимать потребности клиента. Поэтому сразу начать карьеру в качестве страхового брокера очень трудно. Надо приобрести необходимый опыт, работая в страховой компании или в довольно крупной брокерской фирме. И только когда придет опыт, сформируется нужное мировоззрение и станет ясно, что для специалиста приоритетно качественное обслуживание клиента, ему можно переходить в брокеры.

За рубежом к подготовке страховых брокеров подходят особенно внимательно. Помимо необходимых знаний в областях бухгалтерского дела, менеджмента, экономики, статистики и международного бизнеса, специалист должен обладать развитыми коммуникативными навыками, уметь находить общий язык с клиентами и андеррайтерами страховых компаний (ведь именно с андеррайтерами приходится больше всего взаимодействовать брокеру при заключении страхового договора), иметь аналитические способности и уметь выполнять несколько задач одновременно.

Именно у страховых брокеров, пожалуй, наиболее ярко проявляется зависимость уровня профессионализма от опыта работы. Например, в Англии на должность страхового брокера могут не взять человека слишком молодого или имеющего опыт работы в страховании меньше трех

лет. Да и уровень образования имеет немалое значение. Так, крупные брокерские компании практически не берут на работу имеющих степень бакалавра или получивших Высший Национальный диплом (NHD) (то есть прошедших трех-четырёхлетнее обучение на дневном отделении колледжа или политехнического института).

Место под солнцем

Сегодня в России страховые брокеры участвуют не более чем в 10 % страховых и перестраховочных операций. Это чрезвычайно мало при том огромном числе объектов, требующих серьезного комплексного подхода для страховой защиты финансовой устойчивости предприятий. В особенности это касается предприятий атомной отрасли, где только профессиональный подход эксперта может обеспечить действительно качественное предоставление услуг по страхованию. Поэтому можно смело утверждать, что страховой брокер — штучная профессия.

Однако если в других странах такой специалист на вес золота, то в России он во многих случаях представляет помеху для страховщиков. И это понятно: большинству современных отечественных страховщиков наличие независимых брокерских компаний невыгодно, поскольку с желанием контролировать рынок в погоне за прибылью, им приходится делиться с ними частью клиентов. Да и клиенты еще не вполне созрели для работы с брокерскими фирмами. Хотя именно страховые брокеры подбирают для каждого клиента индивидуальный, наиболее выгодный вариант страхования и представляют интересы только добросовестных страховых компаний, имеющих необходимые лицензии и отличную репутацию. Ведь не секрет, что сила страхового брокера в количестве постоянных клиентов, доверяющих его советам.



Настоящего брокера отличают стремление к объективной информации, самостоятельность и относительное равнодушие к деньгам. Потому нередко шутят, что брокер — это не профессия, а диагноз. В страховой компании заработать проще, чем на ниве брокерской деятельности. Страхование — и без того тяжелый бизнес, а тут еще стремление к справедливости... Квалифицированный брокер всегда заработает, но это будут не самые большие деньги.

У средней российской брокерской компании, которая уже сформировала клиентскую базу, доход руководителя или ведущего сотрудника составляет три – шесть тысяч долларов в месяц. Вообще доход страхового брокера зависит от его клиентского портфеля. Если, к примеру, брокером становится бывший вице-президент страховой компании, располагающий ее клиентской базой, то понятно, что его зарплата будет намного превышать доход человека, только пришедшего в страхование.

Интересно, что на Западе заработная плата специалиста не сильно отличается от указанных сумм. В Англии начальный доход брокера составляет 1,5–3 тыс. долларов; если же специалист проработал в компании три–пять лет, то он имеет право претендовать на оплату до 7 тыс. долларов в месяц. Да-

лее сумма может повышаться в зависимости от занимаемой позиции и стажа работы.

Несмотря на то что сегодня статус страхового брокера в нашей стране еще не определен четко, постепенно приходит понимание необходимости развития в этом направлении. Можно назвать несколько причин, по которым клиенту уже сегодня выгоднее покупать полис у страхового брокера. Прежде всего, страховой брокер владеет конфиденциальной информацией и необходимыми знаниями, позволяющими ему оценивать ситуацию на страховом рынке и давать профессиональные советы клиенту. Кроме того, такой специалист отстаивает интересы своего клиента перед страховой компанией и имеет финансовые рычаги воздействия на нее. Да и клиент получает профессиональные консультации страхового брокера и пользуется его услугами бесплатно, что тоже немаловажно в страховании. И наконец, брокер, будучи независимым экспертом, преследует в первую очередь интересы клиента. А это одна из основных особенностей, отличающих страхование в России от страхования в других странах. Поэтому можно надеяться, что хотя бы в отношении брокерских компаний мы сможем использовать эту возможность.