

---

---

## Экономические науки

### *Economic sciences*

---

УДК 368.075.8

#### АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БРОКЕРОВ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

О.П. Бутина

*Ивановский филиал Российского экономического университета  
им. Г.В. Плеханова*

Особое место на рынке страховых услуг занимают страховые посредники: агенты и брокеры. Статья посвящена анализу деятельности страховых брокеров на российском страховом рынке, поскольку это на сегодняшний день один из наиболее прогрессивных и эффективных каналов продаж страховых услуг. В статье проанализированы основные тенденции развития брокерской деятельности на российском страховом рынке. Выявлены проблемы функционирования страховых брокеров как на региональном уровне, так и в целом по стране. Предложены возможные пути их решения. В ходе проведенного анализа сделан вывод о том, что брокерская деятельность в РФ нуждается в развитии и должна охватывать больше регионов. Решение проблем функционирования страховых брокеров зависит от самих брокеров и государства. Развитие брокерской деятельности будет способствовать развитию страхового рынка в целом.

**Ключевые слова:** страховой рынок, страховые посредники, страховой брокер.

Современный страховой рынок представляет собой определенную систему регулярно взаимодействующих и взаимозависимых отдельных составных частей, образующих единое целое [3]. Неотъемлемым звеном этой системы являются страховые посредники: агенты и брокеры, занимающие особое место на рынке. Страховые посредники находятся ближе к страхователям и оперативнее реагируют на изменение рыночной конъюнктуры страховых услуг. Тема исследования посвящена анализу брокерской деятельности на российском страховом рынке, поскольку брокерская деятельность на сегодняшний день является одним из наиболее прогрессивных каналов продаж страховых услуг. Брокерская деятельность в РФ нуждается в развитии

и должна охватывать больше регионов. Развитие брокерской деятельности будет способствовать развитию страхового рынка в целом. Ее суть и значение заключается, с одной стороны, в создании оптимальной системы страхования для своих клиентов, контроле и управлении рисками, возникающими в ходе исполнения договоров, таким образом обеспечивая приоритет интересов потребителей на страховом рынке, а с другой стороны, в обеспечении новых клиентов для страховых компаний. В отличие от страховых агентов, страховые брокеры обладают рядом преимуществ с точки зрения страховщика:

- отсутствие ответственности за действия брокера;
- возможность привлечения крупных клиентов;

- отсутствие необходимости развития собственной агентской сети;
- возможность получения сопутствующих видов услуг;
- профессиональное осуществление деятельности на рынке.

Деятельность страховых брокеров во многом влияет на организацию и механизм функционирования цивилизованного страхового и перестраховочного рынка. В странах Европы и США большая часть страховых договоров заключается при посредничестве страхового брокера. Так, в Великобритании число таких сделок достигает 70 %, а в США составляет не менее 80 % от всех заключаемых договоров. В Российской Федерации институт страховых брокеров пока еще только начинает развиваться. Их деятельность регулируется законом РФ от 27.11.1992 №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [1].

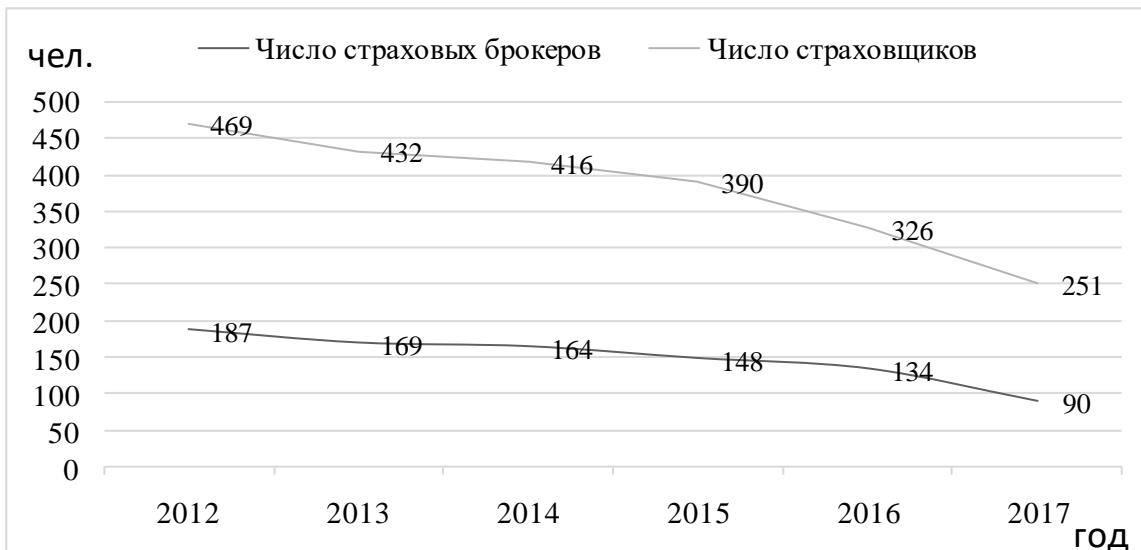
Поскольку брокер является независимым страховым посредником, осуществляющим предпринимательскую деятельность от своего имени, к его деятельности предъявляются строгие требования в области регулирования и надзора. Согласно российскому законодательству, брокеры подлежат обязательной регистрации и внесению в Единый государственный реестр. Их деятельность является лицензируемой. С 1 июля 2015 года к ним применяются требования о наличии гарантии исполнения обязательств, что свидетельствует об ужесточении надзора.

Проанализируем тенденции развития брокерской деятельности на российском страховом рынке в последние годы, представленные в таблице 1 и на рис. 1.

Таблица 1

**Количество страховщиков и страховых брокеров, зарегистрированных в Едином государственном реестре субъектов страхового дела с 2012 по 2017 гг. [4]**

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Число страховых брокеров на начало года	187	169	164	148	134	90
% к предыдущему году	-	-9,6	-2,9	-9,8	-9,5	-32,8
Число страховщиков на начало года	469	432	416	390	326	251
% к предыдущему году	-	-7,9	-3,7	-6,3	-16,4	-23,0
Удельный вес страховых брокеров в общем количестве субъектов страхового дела	29,2%	28,5%	29,1%	27,6%	24,4%	21,7%



**Рис.1. Изменение количества страховщиков и страховых брокеров с 2012 по 2017 гг.**

Как видно из данных таблицы и диаграммы, количество страховых компаний и страховых брокеров заметно уменьшается. Так, к февралю 2017 года с начала 2012 года число брокеров уменьшилось более чем в 2 раза со (187 до 90). В среднем, каждый год количество страховых брокеров снижается примерно на 19 брокеров по сравнению с каждым предыдущим годом, наибольший спад наблюдается в 2017 г. Удельный вес страховых брокеров в общем количестве субъектов страхового дела в 2017 году по сравнению с 2012 годом также снизился на 7,5 %. Это свидетельствует о негативной тенденции на рынке.

Причинами создавшегося положения можно назвать ужесточение законодательства в страховой сфере, укрупнение страховщиков и усиление конкуренции среди них, а также кризис в экономике. Сложная экономическая ситуация в России и ее регионах привела к относительно сокращению страховых платежей населения и предприятий. Основной причиной этого со стороны населения стало снижение его

платежеспособного спроса (падение реальных доходов, отказ от совершения крупных покупок в условиях неопределенности будущих условий экономики) [2].

Что касается доли страховых брокеров в общей структуре посреднических каналов продаж, то согласно данным Банка России, представленным в таблице 2, отметим, что она весьма незначительна и имеет тенденцию к снижению. Это может быть связано с тем, что страховые брокеры ориентированы на очень узкий спектр клиентов и оказываемых им услуг. В основном, они заключают договоры по страхованию прочего имущества юридических лиц. Тогда как все больше страховых продуктов, не связанных с кредитованием, продается через банки - наибольшую долю взносов кредитные организации собирают по страхованию жизни (78,1% всех взносов по страхованию жизни) и страхованию имущества физических лиц (32,6 %). Доля агентских продаж самая высокая в ОСАГО (55,7%) [7].

Таблица 2

**Динамика структуры посреднических каналов продаж в 2013-2016 гг.**

Канал продаж	Доля, %				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Страховые агенты	44,2	43,4	41,7	43,7	39,0
Страховые брокеры	5,9	4,1	4,0	3,9	4,5
Прочие	49,9	52,5	54,3	52,4	56,5

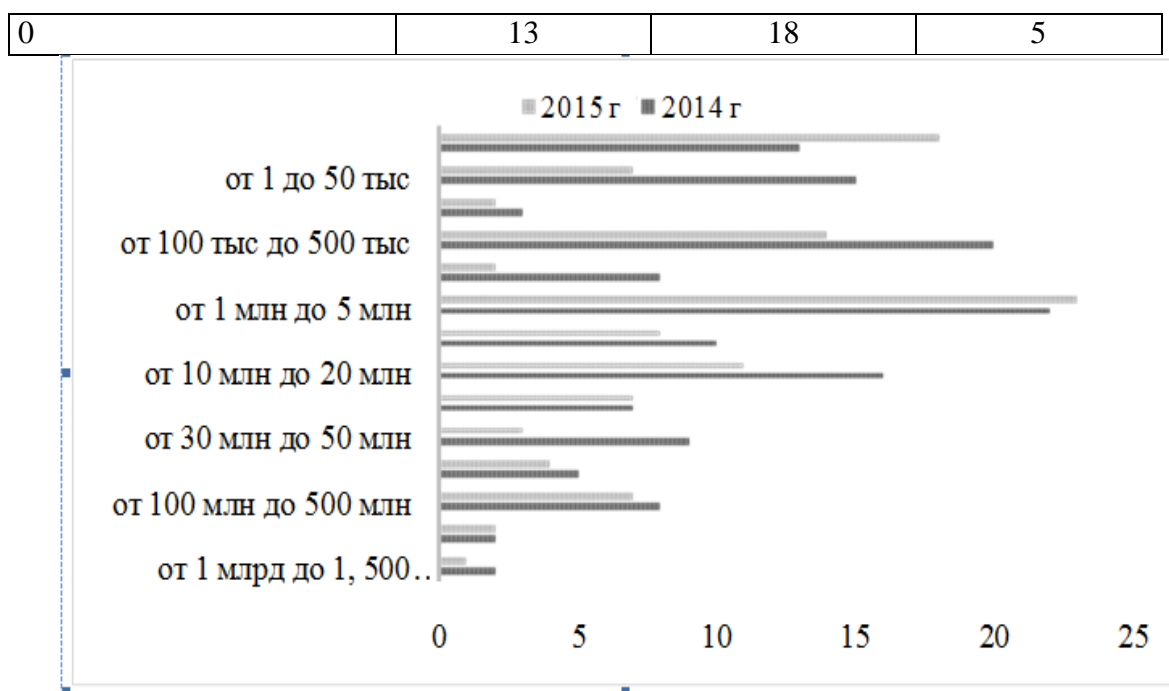
Сокращение входящих финансовых потоков в страховой рынок отражается на уровне доходов страховых брокеров. Сравним размеры доходов страховых брокеров за 2014 и 2015 гг., представленные в таблице 3 и на рис.2. На основании данных таблицы и диаграммы можно сделать вывод о том, что уровень доходов страховых брокеров в 2015 году в общем снизился по сравнению с 2014 годом. Негативное последствие кризиса мы можем наблюдать в увеличении количества

брокеров, не получивших доход: в 2014 г. доля таких брокеров составляла 9,2 %, в 2015 году – 16,5 %. Еще одной причиной снижения доходов страховых брокеров является то, что в последние годы продолжилось удешевление услуг посредников, связанное с активным сокращением страховщиками своих расходов в первую очередь за счет урезания комиссий (в 2015 году комиссионное вознаграждение составило 19,6 %, что на 3,3 п.п. ниже, чем в 2014 году).

Таблица 3

**Размер доходов страховых брокеров по данным отчетности, представленных Центральным банком РФ [5]**

Доходы страховых брокеров (руб.)	Количество страховых брокеров, получающих соответствующие доходы		Изменение в абсолютном выражении
	2014 г.	2015 г.	
от 1 млрд до 1,500 млрд	2	1	-1
от 500 млн до 1 млрд	2	2	0
от 100 млн до 500 млн	8	7	-1
от 50 млн до 100 млн	5	4	-1
от 30 млн до 50 млн	9	3	-6
от 20 млн до 30 млн	7	7	0
от 10 млн до 20 млн	16	11	-5
от 5 млн до 10 млн	10	8	-2
от 1 млн до 5 млн	22	23	1
от 500 тыс до 1 млн	8	2	-6
от 100 тыс до 500 тыс	20	14	-6
от 50 тыс до 100 тыс	3	2	-1
от 1 до 50 тыс	15	7	-8



**Рис. 2. Размеры доходов страховых брокеров за 2014 г. и 2015 г. (руб.)**

Для более полного представления о состоянии уровня развития рынка проанализируем распределение страховых брокеров на территории РФ по округам, представленное в таблице 4.

Анализ показал, что количество страховых брокеров распределено неравномерно по территории Российской Федерации.

Таблица 4

**Распределение числа страховых брокеров по федеральным округам РФ, по состоянию на 01.07.2015 г. [5]**

Федеральный округ	Количество страховых брокеров в округе	Доля брокеров округа на рынке услуг, %
Центральный федеральный округ	114	77
Северо-Западный федеральный округ	14	9
Южный федеральный округ	3	2
Северо-Кавказский федеральный округ	1	1
Приволжский федеральный округ	6	4
Уральский федеральный округ	3	2
Сибирский федеральный округ	4	3
Дальневосточный федеральный округ	1	1
Крымский федеральный округ	1	1

По состоянию на 1 июля 2015 года наибольшее количество (77%) страховых брокеров сосредоточено в Центральном

федеральном округе, причем около 90% из них – в Москве.

То есть московские брокеры занимают 70% от общего числа брокеров в РФ и по данным Центрального банка контролируют 80% доходов, получаемых от этой деятельности.

Северо-Западный федеральный округ занимает 9% из общего числа страховых брокеров, большая часть брокеров этого округа расположена в Санкт-Петербурге. Далее по убыванию идут: Приволжский федеральный округ – 4%, Сибирский федеральный округ – 3%, Южный федеральный округ – 2%, Уральский федеральный округ – 2%, Северо-Кавказский федеральный округ – 1%, Дальневосточный федеральный округ – 1%, Крымский федеральный округ -1%.

Концентрация страховых брокеров в крупных городах объясняется тем, что их услуги здесь более востребованы, так как предложение на рынке страховых услуг велико и клиенту сложнее самому проследить за ценами на интересующие его виды страхования во всех страховых компаниях. Брокеры могут предоставить подробную информацию по нескольким компаниям: произвести расчет стоимости полиса, проконсультировать клиентов об условиях страхования, сообщить о действующих скидках и акциях, и прочее. Таким образом, клиенту остается только сделать выбор и заключить договор.

В регионах брокерская сеть очень слабо развита и количество брокеров сильно ограничено ввиду меньшего количества предложений, что вынуждает многие предприятия обращаться напрямую в страховые компании. Как правило, в регионах находятся преимущественно небольшие страховые брокеры или филиалы крупных компаний. К региональным брокерам обращаются в основном в случае

страхования бизнеса или специфических видов деятельности. Кроме того, наблюдается тенденция развития страхования без посредников. Чтобы сократить затраты и снизить стоимость страховых продуктов, некоторые страховщики отказываются от услуг страховых посредников, то есть прибегают к прямому страхованию. Это связано с появлением нетрадиционных каналов продаж: интернет, коммерческие организации, почтовые отделения и автосалоны. Появление альтернативных каналов продажи страховых услуг ставит под сомнение существование необходимости страховых брокеров.

Среди проблем функционирования страховых брокеров в регионах и в целом по стране также выделим следующие:

1) Недостаточный уровень подготовки российских брокеров вследствие отсутствия требований к квалификации страховых брокеров и стандартам их обучения, а их введение, в свою очередь, могло бы способствовать улучшению качества обслуживания клиентов.

2) Недостаточная осведомленность населения о возможностях страхования в целом, и деятельности страховых брокеров в частности, понятие «страховой брокер» является относительно новым, многие не знают, какими преимуществами обладает данный субъект страхового рынка. Низкая страховая культура общества выражается еще в том, что страховой посредник зачастую воспринимается обществом как человек, который ассоциируется с чем-то негативным, так как говорит о рисках, которые преследуют потенциального страхователя на каждом шагу. Если же страховой случай в течение действия договора страхования не наступил, клиент понимает, что деньги были потрачены впустую, то есть на его опасениях кто-то нажился.

3) Недоверие населения к страхованию, связанное со случаями мошенничества и присутствием на рынке нелегальных брокеров и псевдоброкеров, которые на самом деле являются страховыми агентами. Они могут работать только с одной страховой компанией либо иметь партнерские отношения с несколькими. Такие фирмы зарегистрированы как юридические лица, но не имеют лицензии на осуществление брокерской деятельности.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что роль страховых брокеров в РФ очень незначительна по сравнению с другими развитыми странами. Институт страховых брокеров нуждается в совершенствовании. Для развития брокерской деятельности в нашей стране необходимо, во-первых, внести изменения в страховое законодательство, а возможно и принять отдельный закон о страховых посредниках, как это сделано в большинстве стран с развитым страховым рынком. В частности, следует оптимизировать систему финансовых гарантий, которыми должны обладать страховые брокеры. В настоящий момент для проведения сделки страховые брокеры должны иметь специальный банковский счет и банковскую гарантию или собственные средства в размере не менее трех млн. руб. Было бы целесообразно предоставить возможность выбора одного из этих инструментов: банковская гарантия или собственные средства в размере трех млн. рублей или такой инструмент как договор страхования гражданской ответственности в том же размере. Банковская гарантия является дорогим способом обеспечения брокерской деятельности, кроме того ее действие ограничено, в то время как страховой полис профессиональной деятельности предусматривает то, что обязательства по нему не прекратятся, пока претензия не

будет урегулирована. Такой подход соответствует зарубежной практике. Более лояльная система финансовых гарантий, которыми должны обладать брокеры, способствовала бы увеличению количества брокеров в стране. Для развития брокерской сети в регионах возможно следует ввести разную величину гарантий для разных регионов.

Во-вторых, в целях повышения уровня подготовки и статуса страховых брокеров необходимо разработать типовые рекомендательные программы профессиональной подготовки страховых брокеров и страховых агентов, которые могут быть использованы средними специальными учебными заведениями, вузами, страховыми компаниями при подготовке страховых агентов, а также Ассоциацией Профессиональных Страховых Брокеров. Эти же программы должны будут использоваться при аттестации соответствующих специалистов организациями, уполномоченными Банком России [6]. Общим правилом должно стать, и, возможно, это следует закрепить в законодательных и нормативных актах, требование, что страховой брокер ориентирован на работу с корпоративными клиентами, крупными объектами, требующими индивидуальных подходов, гражданами, имеющими разнообразные и комплексные страховые интересы. Необходимо также разработать и принять стандарты страховой брокерской деятельности - кодекс этики страхового брокера и стандарты раскрытия информации о его коммерческой деятельности.

Наконец, для прогрессивного развития посреднического рынка необходимо увеличивать количество новых для рынка клиентов, а также расширять спектр договоров с каждым существующим клиентом. При этом для брокеров важно сформировать

понимание того, что каждый следующий или дополнительный полис, заключенный их клиентом, теснее связывает последнего со своим страховым консультантом. Следует обращать особое внимание на дополнительные сервисы, оказывать профессиональные консультации, поддерживать при выборе набора покрытий, а также при наступлении страховых случаев. В свою очередь, для повышения страховой культуры необходимо информировать граждан о страховых посредниках и условиях предоставляемых ими услуг, в том числе, с помощью сети интернет, раскрывать соответствующую информацию на официальных сайтах субъектов страхового дела, а также проводить просветительскую и разъяснительную работу.

Таким образом, решение проблем функционирования страховых брокеров зависит от самих брокеров и государства. Только согласованная работа в данном направлении даст положительные результаты и укрепит позиции брокеров на отечественном страховом рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 11.02.2017).

2. Степанова С.М., Жукова Я.Э., Шинкаренко Л.И. Анализ и основные тенденции развития рынка финансовых услуг как структурного элемента потребительского рынка: региональный аспект // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2016. № 2 (46). С.70-80.

3. Амаржаргалан Т., Бутина О.П. Организационно-экономические аспекты регулирования и управления сферой страхования на региональном уровне // Сборник материалов науч-практ. конф. «Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития». Иваново: Ивановский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова; 2016. С. 169-174.

4. Реестр страховых организаций. ЗАО Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/register/broker/> (дата обращения: 19.02.2017).

5. Статистика. Ассоциация Профессиональных Страховых Брокеров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://insurancebroker.ru/statistika> (дата обращения: 19.02.2017).

6. Бугаев Ю. Страховой брокер как объект регулирования. «Страховая NEW Газета», № 4 (186) ноябрь 2016 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://insurancebroker.ru/d/914450/d/sslke.pdf> (дата обращения: 20.02.2017).

7. Банк России. Обзор ключевых показателей страховщиков [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance](http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance) (дата обращения: 25.02.2017).

*Рукопись поступила в редакцию 31.05.2017*

#### THE ANALYSIS OF FUNCTIONING OF BROKERS IN THE MARKET OF INSURANCE SERVICES

*O. Butina*

The special place in the market of insurance services is occupied with insurance intermediaries: agents and brokers. Article is devoted the analysis of activity of insurance brokers in the Russian insurance market, as it for today one of the most progressive and effective channels of sales of insurance services. In article the basic tendencies of development of broker activity in the Russian insurance market are analyzed. Problems of functioning of insurance brokers as at regional level, and as a whole on the country are revealed. Possible ways of their decision are offered. During the spent analysis the conclusion is drawn on that, that broker activity in the Russian Federation needs in development and should cover more regions. The decision of problems of functioning of insurance brokers de-



depends on brokers and the state. Development of broker activity will promote development of the insurance market as a whole.

Key words: insurance market, insurance intermediaries, insurance broker.