#### ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РОССИЙСКОЙ

 **ФЕДЕРАЦИИ ПО ВЫСШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ**

**МЭСИ**

## Реферат

 **Студента**

**По курсу :**

 **«Страховое дело»**

 **На тему :**

«СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ»

 **г. Москва**

 **2001**

# Содержание

**Введение**

**I. Понятие страхового брокера**

**II. Содержание и основные направления деятельности страхового брокера**

**III. Развитие и современное состояние института страховых брокеров в иностранных странах.**

**IV. Страховые брокеры на российском страховом рынке**

**Заключение**

**Литература**

**Введение**

Брокеры играют важную роль на международном страховом и перестраховочном рынке. Без их участия не обходится ни одна крупная страховая сделка. Они внесли свой вклад в развитие новых классов страхования, новых форм полисов, расширение страхового покрытия, увеличения гибкости страхования и др. Это объясняется тем, что брокер, не будучи привязанным к какой-либо одной страховой компании, может предложить своим клиентам контракты, наиболее полно удовлетворяющие нужды страхователей.

Анализ деятельности отдельных российских брокерских страховых и перестраховочных компаний показывает, что многие из них за сравнительно короткий период работы сумели найти свою нишу и закрепиться на страховом рынке.

**I. Понятие страхового брокера**

К числу страховых посредников, содействующих заключению новых и возобновлению ранее действовавших договоров страхования или размещения рисков в перестрахование, относятся страховые брокеры.

В Директиве ЕЭС 1976 г. "О посредниках" (The EEC Intermediaries Directive, 1976) деятельность страхового брокера охарактеризована следующим образом: "Профессиональная активность людей, действующих на принципе полной свободы предпринимательской деятельности по своему выбору, объединенных с целью нахождения страховых или перестраховочных рисков, совершающих предварительную работу по заключению страхового или перестраховочного контракта и там, где это свойственно, - по оказанию помощи в сопровождении таких контрактов, особенно в случае поступления претензии (заявления от страхователя о страховой выплате)"'.

Страховой брокер - это юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке в качестве предпринимателя, осуществляющего посредническую деятельность по страхованию от своего имени, в основном на основании поручений страхователя (или страховщика),! (перестрахователя или перестраховщика). Он самостоятельно размещает страховые риски в любой страховой компании, получая за это определенное вознаграждение (брокерскую комиссию - brokerage (брокеридж)). Брокерская деятельность в страховании, перестраховании или состраховании - это посредническая деятельность по покупке или продаже страховых услуг, подразумевающая содействие соглашению между сторонам" заинтересованными в страховании, предусматривающая ведение перегоне ров по страхованию согласно волеизъявлению страхователя или страховщика (в договорах перестрахования). Ее конечной целью являете" нахождение условий и форм страхования, взаимоприемлемых для сторон.

Законом Российской Федерации "О страховании" 1992 г. (ст. &) определено, что страховые брокеры - это юридические или физические лица зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика.

Брокеру на страховом рынке отводится особая роль. Она заключается в том, что брокер помогает своему клиенту реализовать свободу в hi бора, действуя как посредник между продавцами и покупателями, сводя их вместе для заключения контракта к их взаимному удовлетворению.

**II. Содержание и основные направления деятельности страхового брокера**

Его деятельность заключается в том, что, обслуживая клиента и выступая доверенным лицом как клиента, так и страховой компании, он предлагает страхователю заключить именно тот договор страхования, который требуется для данного риска. Однако, являясь агентом уполномоченным) страхователя (перестрахователя), а не страховщика (перестраховщика), он составляет для страхователя наилучший пакет страхования, привлекая к сделке одну или несколько страховых компаний. На основе анализа потенциальных рисков страховые брокеры разрабатывают и рекомендуют страхователю оптимальную страховую программу. Они внедряют на рынок новые современные страховые продукты, действуя в интересах клиента, культивируют конкурс между местными страховыми компаниями. Опыт взаимоотношений с этими компаниями в сочетании с объективным анализом их хозяйственной деятельности позволяет брокеру произвести оценку каждой компании и рынка в целом Брокер является арбитром для страховщика и страхователя пои возмещении убытков.

Специфика деятельности страхового брокера состоит в независимости его мнения, что гарантируется правилом, в соответствии с которым брокер не может быть учрежден страховой группой андеррайтеров. Независимость мнения обеспечивает максимальный учет интересов его клиентов.

Анализируя деятельность страхового брокера, можно сделать вывод, что его роль складывается из четырех основных элементов:

1. Долг брокера - представлять своего клиента.

2. Брокер действует как консультант клиента, информируя его о диапазоне доступных страховых услуг.

3. Брокер обязан вести переговоры от имени своего клиента для достижения наилучшего компромисса между размером страхового покрытия и стоимостью страхования в пользу своего клиента. Он обеспечивает полный цикл услуг - от размещения риска до урегулирования убытков при их возникновении.

4. Брокер распределяет риск и дает гарантии, что страховая защита, которую он обеспечивает, соответствует самым высоким стандартам. При этом он должен знать финансовые показатели компании, принимающей предложенный им риск на страхование, чтобы обеспечить безопасность его распределения.

В задачу страхового брокера также входит умение создать устойчивую схему привлечения клиентов.

 В качестве постоянного страхового представителя своего клиента брокер обязан представлять его. Он должен знать бизнес своего клиента так же Хорошо, как и сам клиент, ибо только тогда сможет достойно представить его на рынке. Как консультант, брокер обязан помочь клиенту в определении рисков, которым тот подвержен. В то же время страховой брокер должен предпринимать все меры к получению от клиента всей исчерпывающей по делу информации. Он должен быть знаком со всеми существующими услугами в области страхования и уметь дать совет по их достоинствам и недостаткам. Брокер должен быть экспертом в области законодательства и практики страхования. Его знания должны способствовать обеспечению наилучших условий страхования и ставок премии для принципала.

В работе брокера важное место занимает маркетинг. По роду своей деятельности он должен быть готов перемещать свою деятельность с одного рынка на другой и распределять между рынками заказ своего клиента. Это можно делать эффективно только при условии, что у него есть возможность оценить наибольшее количество вариантов.

Брокер, в отличие от страховщика, ни при каких обстоятельствах не является стороной по договору и, следовательно, не несет ответственности за его реализацию, что не исключает моральной ответственности (GOOD FAITH) или ответственности по законодательству при грубой небрежности или мошенничестве.

Если брокер допустил небрежность при выполнении своих обязанностей, в результате которой нанесен ущерб страхователю (перестрахователю), последний имеет право потребовать от брокера возмещение ущерба. Если страхование (перестрахование) размещено брокером, он несет ответственность за денежный оборот перед страховщиком ("перестраховщиком). Полученная брокером страховая премия от страхователя в оговоренные в слипе сроки перечисляется страховщику.

В международной практике работы существует "Право брокера на полис", при котором, в обеспечение его интересов, брокер имеет право удерживать у себя страховой полис до тех пор, пока он не получит от страхователя премию. Это право имеет эффект в том смысле, что в случае возникновения убытков, страхователь не может предъявить претензию страховщику без наличия полиса.

В различных странах существуют свои особенности по контролю за деятельностью страховых брокеров.

Таковы основные статус и содержание деятельности страховых брокеров в зарубежной практике.

Действия страхового брокера и его поступки во взаимоотношениях со страховщиками строятся на принципе "должной осторожности" (Duty Care) и честности.

Услуги брокера выгодны тем, что не надо затрачивать значительных средств на его профессиональную подготовку. Этот канал распространения страхового продукта отличается высокой степенью профессионализма и эффективности. Разумеется, в случае, когда речь идет о страховании большого числа людей и перед страховщиком поставлена цель охватить значительную территорию страны, то услуги брокера вряд ли могут решить эту задачу.

**III. Развитие и современное состояние института страховых брокеров в иностранных странах.**

Вопросы развития и состояния института брокеров целесообразно рассмотреть на примерах различных стран и крупнейших брокерских компаний.

Наиболее широкое распространение страховых продуктов через страховых брокеров получило в Великобритании, США, Голландии, Бельгии. В других странах система страховых брокеров либо играет подчиненную роль, либо вообще отсутствует.

Институт страховых брокеров в Великобритании.

В Великобритании до 1977 г. любое лицо могло открыть офис, назваться страховым брокером и выполнять посреднические функции по обеспечению клиентов страховыми услугами. Этот процесс никак не регулировался, как не существовало и официального органа для надзора за деятельностью брокеров. В 1977 г. был принят Закон о обязательной регистрации страховых брокеров и о требованиях относительно их профессионального, уровня. В соответствии с Законом учреждался Совет по регистрации страховых брокеров (Insurance Brokers Registration Council). Советом были разработаны правила годичной аудиторской проверки и Кодекс поведения, которого должны придерживаться брокеры в своей деятельности. В Совет также можно обратиться с претензией на брокера. Учреждены дисциплинарный комитет и комитет по расследованию для установления случаев нарушения брокерами Кодекса поведения и требований, установленных законом. При Совете основан специальный фонд для компенсации убытков, понесенных клиентами вследствие упущений страховых брокеров или их неправомерных действий.

С 1978 г. никто в Великобритании не имеет права быть брокером, если он не зарегистрирован в соответствии с установленным порядком. Для регистрации физическое лицо должно отвечать соответствующим профессиональным требованиям и следовать условиям правил для деятельности брокеров, устанавливаемым Палатой по регистрации.

В Великобритании создана Британская ассоциация страховых и инвестиционных брокеров (The British Insurance and investment Brokers Association). В настоящее время ее членами являются около 4000 компаний. Для установления членства компании в этой ассоциации необходимо запросить у нее наличие ежегодного членского сертификата.

Ассоциация не ставит своей целью контролировать размер вознаграждения, взимаемого страховыми брокерами, обычно работают на комиссионной основе, размер которой согласовывается в процессе переговоров между клиентом и брокером. Для членов ассоциации существует Кодекс поведения, который в принципе аналогичен Кодексу поведения, принятому Советом по регистрации страховых брокеров. В нем зафиксированы следующие случаи, когда действия членов ассоциации рассматриваются как непрофессиональные:

1. нарушение обязательств по контракту;

2) когда брокер не предпринимал всех возможных действий по защите интересов клиента;

3) когда брокер опубликовал информацию, вводящую в заблуждение деловую общественность.

 Кроме того, для всех брокеров строго обязательно членство в Институте страховых брокеров (Institute of Insurance Brokers), который также им Кодекс поведения для членов института. Дисциплинарный комитет и института занимается претензиями, поступающими от клиентов на его членов.

При регистрации Палата предъявляет к индивидуальным лицам, изъявившим желание заниматься брокерской деятельностью, определенные требования. Эти лица должны обладать необходимой квалификацией и профессиональным опытом, т.е. иметь:

а) степень квалификации, сертифицированную учебным институтом, признаваемым Палатой, или

б) пятилетний опыт работы в качестве страхового брокера или страхового агента для двух и более страховых компаний, или

в) пятилетний профессиональный опыт работы у лица (юридического или индивидуального), признанного страховым брокером или агентом, или

г) трехлетний опыт работы, как в пункте "б", и квалификацию, как в пункте "а".

Для всех юридических лиц при получении лицензии для брокерской деятельности применяются следующие требования: большинство директоров компании должны являться зарегистрированными брокерами; если фирма имеет только одного директора, то он должен быть зарегистрирован как брокер; если в фирме существует два директора, то один из них должен быть зарегистрированным брокером, и все операции фирма осуществляет под его руководством и при его непосредственном участии и ответственности.

Прямых финансовых ограничений в отношении начального (уставного) капитала брокера в Великобритании не существует.

Если брокер получил лицензию и приступил к деятельности, то его операции должны отвечать комплексу параметров. Страховой брокер обязан иметь оборотный капитал не меньше 1000 английских фунтов стерлингов по всем страховым операциям, которые он проводит".

Эта статья представляет большой интерес, поскольку в ней подробно освещено также, как рассчитывается оборотный капитал и что понимается под "текущими активами"; обязанности брокера по представлению информации о получаемых им комиссионных вознаграждениях и расходах по каждому выписанному полису и раскрытию клиенту характера своих взаимоотношений со страховой компанией, где будет размещено страхование;

обязанности обеспечить покрытие от убытков, которые могут возникнуть от его деятельности; возможности отказа в получении брокером лицензии; создание Палатой по регистрации специального Фонда по компенсации потерь, которые могут понести клиенты, его функции и порядок управления и другие важные аспекты организации работы страховых брокеров.

Установленные правила обеспечивают общие профессиональные стандарты брокеров. К тем, кто действует как страховой посредник без регистрации и не соблюдает требований законодательства, применяются санкции.

Всего в Великобритании при посредничестве брокеров включается около 70% всех договоров страхования. В настоящее время брокерский страховой рынок Великобритании испытывает общее сокращение прибыли вопреки росту поступлений комиссионного вознаграждения. Для ряда фирм вследствие затруднения контроля за издержками и падения заработной платы наступает общее падение их прибыльности. В брокерском страховом секторе в 1994 г. работало более 82 тыс. человек, тогда как в 1993 г. - 81377 человек. Это свидетельствует о том, что национализации внутри брокерского сектора не происходит и нет потери рабочих мест. В то же время отмечаются и случаи закрытия некоторых отделов внутри больших брокерских страховых групп и слияния брокерских компаний, куда интегрируется бизнес других фирм.

Страховые брокеры на французском рынке

На французском страховом рынке существует два объединения страховых брокеров, защищающие их интересы. Первое - СНКАР Национальный синдикат брокеров в страховании и перестраховании, я ПАЯЮЩИЙСЯ одним из самых старых на французском страховом рынке. Второе - СФАК - Французский синдикат консультантов-страховщиков, созданный в 1978 г. Функционирование брокеров регламентировано обычаями, исходящими из практики работы брокеров, которые признаются судами.

В 1935 г. СНКАР сформировал 12 правил, действующих в практике брокеров. Их можно разделить на 4 группы:

1. Коммерческая свобода сторон. Брокер выбирает страховое общество. Страховое общество имеет право принять или отказаться от контракта, который предоставил брокер.

2. Обязанность страхового общества соблюдать нейтралитет Страховое общество должно дать согласие или отказать нескольким брокерам, предлагающим одинаковые контракты. Приоритетное право предоставляется брокеру, который первым предложил контракт на размещение.

3. Страховое общество должно оказывать помощь брокерам.

4. Право брокера на получение страхового вознаграждения (комиссии) Брокер имеет право получать комиссию в период действия контракта, может продать страховой портфель. Он не может быть заменен новым брокером в период действия контракта. Исключение предоставляется в услуг если клиент подписал специальный приказ на размещение контракта новь брокером.

В 1955 г. СНКАР принял моральный кодекс страхового брокера, который включает в себя следующие основные моменты: брокер обязан обслуживать клиентов; брокер должен доказать свою лояльность по отношению к страховым обществам; между брокерами должны существовать отношения братства и сотрудничества, отсутствие конкуренции.

При посредничестве брокеров во Франции заключается до 20 % всех договоров страхования.

Страховые брокеры на рынке Канады

Всего в Канаде работает 35 тыс. независимых лицензированных брокеров (для получения лицензии необходимо пройти двухнедельные специальные курсы и иметь один год практики), которые объединены в 6,5 тыс. брокерских контор.

В Канаде имеется Национальная ассоциация брокеров, которая была создана 75 лет назад. Все провинциальные местные ассоциации брокеров находятся под эгидой этой Ассоциации. Все территории Канады направляют в Совет этой Ассоциации по 1 представителю. Возглавляет Ассоциацию президент, избираемый на 1 год. Общая численность персонала составляет 10 человек. Содержание Ассоциации осуществляется за счет членских взносов брокерских контор, в зависимости от объема собираемой премии, и составляет от 1 до 3 тыс. долларов в год.

Основными задачами, которыми занимается Ассоциация, являются обучение кадров и лоббирование на разных уровнях. В результате в 1980 г. брокеры добились от правительства самоуправления и принятия закона, который регулирует деятельность брокеров.

Из общего количества проданных страховых полисов 75 % реализуется через брокеров. За последние 5 лет размер комиссии, выплачиваемой брокеру, находится на уровне 20 %. Однако если 10 лет назад брокер представлял примерно 10 компаний, то сейчас только 4. Это вызвано тем, что страховые компании работают только с теми брокерами, которые приносят прибыль. Поэтому брокерам все больше и больше приходится прибегать к новым технологиям по продаже страховых продуктов. Единственные брокеры Канады, которые уверены в своем будущем, - это объединение независимых брокеров (консорциум) - avantis, которые объединились для того, чтобы лишить возможности компании работать с индивидуальными брокерами, обеспечить себе лучшее техническое оснащение и т.д.

Эта группа брокеров собирает около 500 млн. долларов страховой премии в год. Прогнозы развития страхового рынка Канады показывают, что в ближайшем будущем продажа страховых полисов будет осуществляться в основном через брокеров и прямую продажу, с уменьшением первого направления и увеличением второго.

 Страховые брокеры на рынке США В США страховые брокеры служат посредниками при заключении не менее 80% всех договоров страхования. Они обычно специализируются на поиске и размещении сверхрисковых договоров, нестандартных рисков; на посредничестве между страховыми компаниями и более мелкими клиентами. При этом каждый штат выдает свои лицензии страховым брокерам и может потребовать от брокера обеспечить гарантийную закладную.

Объединение "Седжвик Груп"

Объединение компаний "Седжвик Груп" (Sedgwick Group P.L.C ) явця-ется одним из лидеров среди страховых и перестраховочных брокерских компаний мира и представляет консалтинговые услуги в попасти анализа и оценки рисков, страховые брокерские и финансовые услуги. В ней работают более 15 тыс. "Седжвик" уже многие годы работает в странах восточной Европы, направляя свою деятельность на развитие страхового рынка и поиски решений вопросов, связанных с рисками и проблемами промышленного производства. Она имеет офис в Москве и обслуживает клиентов в России и соседних государствах и тесно сотрудничает со своей дочерней фирмой "Совлинк - Америкэн Корпорэйшн", имеющей офисы в Нью-Йорке и в Москве. Дочерняя фирма "Седжвика" предлагает специализированные консультации по вопросам торговли и финансирования проектов специалистам и фирмам, работающим в различных отраслях, особенно в сфере энергетики, транспорта, горнодобывающей и лесной промышленности.

Будучи страховым брокером и консультантом по рискам, "Седжвик" советует своим клиентам, как сократить степень подверженности риску и действует в качестве посредника между предприятием и страховой компанией. Знания международного рынка страховых рисков, предлагаемых на них полисов и услуг, дают компании возможность определить необходимость для того или иного бизнеса, типа и степени страховой защиты и организовать оптимальное страхование по максимально выгодным ставкам в рамках финансовых возможностей предприятия.

Компания классифицирует подверженность предприятий трем типам риска:

- физический ущерб (например, повреждение заводского оборудования в результате пожара);

- финансовый ущерб доходу или прибыли в результате события, прервавшего нормальную производственную деятельность (например, выход из строя оборудования);

- финансовая ответственность предприятия в результате ущерба, понесенного третьей стороной, либо повреждения ее собственности.

Фирма осуществляет консалтинг риска, который представляет собой анализ и оценку рисков, которые могут повлиять на производственную деятельность предприятия. Полученная в ходе этого процесса информация позволяет разработать методы минимизации потенциального воздействия.

Обычно в этом случае представитель компании изучает деятельность предприятия для выявления рисков, которым оно подвергается (с учетом конкретной отрасли промышленности или торговли). В ходе исследования оцениваются такие факторы, как степень зависимости производства от автоматизации (компьютеризации), а также предыдущие потери и ущербы. Производится осмотр принадлежащего предприятию оборудования, анализируется состояние техники безопасности и методов ее использования (например, состояние противопожарного оборудования, а также технологического оборудования - в сравнении с международными стандартами). Оценивается возможный ущерб в случае повреждения недвижимости или поломки механизмов. Составляется перечень участков, где возможны экономические улучшения. В него могут войти рекомендации по эксплуатации машинного оборудования, вычислительной техники, систем отчетности, по правилам техники безопасности и подготовке персонала. Все это позволяет снизить большую часть рисков, а некоторые из них вообще ликвидировать.

По остальным рискам, устранение которых будет слишком дорогостоящим для предприятия, "Седжвик" прилагает максимальные усилия по организации необходимой защиты через страхование. При этом особое внимание уделяется подбору надежного страховщика.

Важнейшим аспектом деятельности объединения "Седжвик" является действенное и эффективное рассмотрение претензий.

По получении сообщения об ущербе специалисты компании выясняют обстоятельства ущерба, связываются со страховщиком, договариваются о расчетах по претензии и организуют ее быструю оплату.

Компания накопила большой опыт работы в разных странах мира и во многих отраслях промышленности и финансов, в том числе в авиации, банковском деле, горнодобывающей, лесной, нефтяной, газовой, нефтехимической промышленности, морских перевозках, в розничной торговле, сельском хозяйстве, строительстве, электроэнергетике. Будучи ведущим европейским страховым брокером и консультантом в области рисков, "Седжвик" считает, что развитие страхового дела играет существенную роль в поддержке зарождающихся рыночных экономик.

Компания "Джонсон и Хиггинс"

Компания "Джонсон и Хиггинс" (Johnson & Higgins) входит в число наиболее крупных страховых брокеров. Общий доход компании в 1995 г. составил 1,08 млрд долл. США, что на 7,3% выше соответствующего показателя 1994 г.

Достижение такого роста произошло потому,что все подразделения компании перевыполнили плановые задания. "Мы дали дорогу новому и дополнительному бизнесу и перестали заниматься убыточным бизнесом. что позволило повысить эффективность работы", - отметил президент компании Давид Олсен.

Консалтинговая фирма компании "Джонсон и Хиггинс" "Фостер Хиггинс" - одна из крупнейших консалтинговых фирм мира, продемонстрировала стабильный рост. В 1995 г. она заработала 226 млн долл. США по сравнению с 213 млн долл. в 1994 г., обеспечив прирост на 6,1%.

Наибольшего роста компания достигла по операциям за пределами США. Самые лучшие показатели были получены на азиатских рынках. Расширяется ее присутствие в Юго-Восточной Азии. Недавно было открыто представительство в Шанхае, чтобы подкрепить работу представительства в Пекине. Успешно развивались операции в Латинской Америке Аргентине, Бразилии, Чили. В Европе положение было сложнее, однако ограниченный экономический рост в Германии и Испании снова привел к росту операций в этих странах.

В отличие от некоторых крупных международных брокеров "Джонсон и Хиггинс" всегда большое внимание уделяла участию в брокерской сети UNISON, что позволяет ей работать по всему миру. UNISON это сочетание филиалов, совместных предприятий и соответствующих брокеров в 72 странах мира. "Джонсон и Хиггинс" владеет 100% операций в 20 странах мира, имеет долю участия в операциях еще в 12 странах и корреспондентские отношения с 40 странами, в которых она не является акционером.

Компания постоянно укрепляет свое присутствие в Репикоппитании. Доход от операций в Великобритании увеличился за последний год на 18%. В США учрежден новый департамент консультирования стратегических рисков для того, чтобы "иметь свежий взгляд на крупные риски"

Группа "Майнет"

На протяжении 1993-1994 гг. 10-е место среди 20 крупнейших брокеров мира устойчиво занимала международная брокерская компания и компания по управлению рисками - группа "Майнет" (Minet Group). По итогам работы за 1995 г. (с годовой суммой брокерской комиссии в 370,9 млн долл. США) она переместилась на 9-е место в этом рейтинге.

Компания "Майнет" была создана в 1929 г., ее главный офис базируется в Лондоне. В 1988 г. 100% акций группы "Майнет" были приобретены страховой компанией "Сент-Пол" (Миннесота, США) - всемирно известной компанией, созданной в 1853 г.

В группе "Майнет" работает около 4000 специалистов. Она имеет 125 филиалов в 32 странах мира. Основная специализация компании - энергетические риски (оценка и управление рисками в этой области). Кроме того, компания предоставляет брокерские услуги по следующим видам страхования:

строительно-монтажное;

морское;

финансовых институтов;

профессиональной ответственности;

политических рисков;

драгоценностей и произведений искусства;

облигаторному перестрахованию;

ответственности менеджеров компании;

ошибок и упущений сотрудников.

Компания "Майнет" тесно сотрудничает с ОАО "Росгосстрах", оказывая ему техническое содействие, а также помощь по управлению компанией "Новый Мир" (о. Гернси, Англия) созданной "Росгосстрахом" и "Сент-Полом" (США) на паритетных началах.

Группа "Бэйн Хогг"

На страховом рынке Великобритании крупнейшей брокерской компанией является "Бэйн Хогг" (BAIN HOGG GROUP)'.

В группу входят компании "Бэйн Хогг Лимитед", "Бэйн Хогг Интерне-шионал Лимитед" и "Кредит Иншуранс Ассошиэйшн (CIA)". Эта группа с общим стажем работы 500 лет имеет 240 своих представителей в 70 странах.

В 1995 г. группа "Бэйн Хогг" в партнерстве с брокерской компанией "Акордиа" (США), "Дале Паризо" (Канада) и "СЕКАР" (Франция) создала Брокерскую компанию BAIN HOGG (Бейн Хогг), как и Alexander & Alexander и еще несколько других небольших компаний мира, выкупила брокерская компания AON (ЭОН) группу "Эксел Нэт" (Excel Net). Эксел Нэт - это соглашение о совместной кооперации по обслуживанию мультинациональных фирм во всем мире. Ее рабочая сеть охватывает практически всю территорию земного шара и все ключевые сферы деятельности ее клиентов. Тем самым создана возможность повсюду организовать страховое покрытие имущества и несчастных случаев, профессиональной ответственности, строительных, авиационных, морских, энергетических, кредитных и политических рисков, т.е. в любой области, где деятельность потенциальных клиентов "Эксел Нэт", а значит и группы "Бэйн Хогг", может быть подвергнута риску.

Для приближения своей деятельности к потенциальным клиентам, повышения качества предоставляемых услуг и оперативности в работе с уже существующими на местном рынке клиентами, а также для привлечения новых 24 марта 1995 г. в Москве в соответствии с требованиями российского законодательства была зарегистрирована и активно начала свою деятельность российская страховая брокерская компания со 100%-ными иностранными инвестициями "Бэйн Хогг. Русские страховые брокеры" (BAIN HOGG, RUSSIAN INSURANCE BROKERS LTD). Ее назначением является, предоставление брокерских услуг в области как прямого страхования, так и перестрахования. Сотрудничество компании с клиентами включает в себя также консультативную помощь, организацию специальных учебных семинаров и предоставление ряда других услуг в области страхового и перестраховочного дела.

Компания "Яух и Хюбнер"

Компания "Яух и Хюбнер" (Jauch & Huebener) известна как инновационная в размещении комплексных рисков для германской химической промышленности. В настоящее время она пытается стать ведущим брокером континентальной Европы.

В 1995 г. не произошло увеличения показателей по брокерству, что стало завершающим аккордом длительного роста с начала 1989 г. Общий доход компании сократился на 1,3% (до 310 млн марок в 1995 г. по сравнению с 316 млн. марок в 1994 г. Однако доход, рассчитанный в долларах '.США, увеличился на 11,2% - до 216,4 млн. долл. в 1995 г. по сравнению со 194,7 млн. долл. в 1994 г.).

Сильной стороной компании является ведение дел по управлению рисками. Если время требует других решений, полагает компания, брокер должен предложить альтернативные решения - альтернативное финансирование, порядок управления франшизами, снижение объема претензий, расходов на ведение дел по страхованию.

"Яух и Хюбнер" имеет прочную репутацию в Германии как специалист по управлению рисками и консультант по контролю за убытками по крупным рискам, в особенности по противопожарной защите и в безопасной технологии. Компания является членом брокерской сети UNISON. После распада СССР компания стала успешно развивать свои операции в Восточной Европе. В 1995 г. она открыла свое представительство в Братиславе,

доведя их общее число до 26 единиц.

Компания "Гра Савуа"

Во Франции одним из наиболее крупных международных страховых брокеров является компания "Гра Савуа" (Gras Savoye S.A.). Президент "Гра Савуа" Патрик Лукас считает, что стремление компании удержать и завоевать клиентов в новых отраслях деятельности позволило ей остаться крупнейшим брокером Франции. Несмотря на эту стратегию, в 1994 г. компания потеряла одного из своих крупнейших клиентов - компанию по производству бумаги "Арджо Виггинс". Эта потеря объясняется не ценовой неконкурентоспособностью "Гра Савуа", а недостатком обслуживания клиента, при котором не был учтен широко разветвленный и децентрализованный характер этой англо-французской монополии. Однако невозобновление договора наносит компании скорее моральный, чем финансовый ущерб. В то же время компания приобрела важного клиента в лице "Френч Телеком", для которого она разместила страхование 54000 автомобилей.

 Компания традиционно сильна в бывших французских колониях в Африке. В Азии "Гра Савуа" имеет представительства во Вьетнаме, онконг и Сингапуре. В Восточной Европе она открыла представительства в Буха реете (совместно с сетевым партнером по UNISON компанией "Яух Хюбнер") и в Грузии.

**IV. Страховые брокеры на российском страховом рынке**

Институт брокеров на российском страховом рынке, в 1993 г.

Для российского страхового рынка понятие страхового брокера относительно новое. Этот институт получил свое развитие только с началом рыночных преобразований в России.

В 1993 г., проведя анализ российского страхового рынка, компания "Делойтт и Туш" (Deloitte^Touche) сформулировала ряд выводов относительно состояния продаж страховых продуктов через брокеров. "До недавнего времени институт брокеров был вообще не характерен для российского страхового рынка, - сообщалось в отчете, - хотя многие страховщики, работающие в основном с хозяйственными организациями, сообщали об использовании так называемых неспециализированных брокеров, это понятие скорее вводило в заблуждение. На самом деле такие компании действуют как. многофункциональные посредники, обращаясь к брокерским операциям в области страхования лишь от случая к случаю.

Обычно одна брокерская фирма работает с 5-6 страховыми компаниями, специализирующимися в основном на страховании крупных коммерческих рисков. Комиссионное вознаграждение брокеров на сегодня составляет в среднем 15% при страховании краткосрочных рисков, таких, как страхование грузоперевозок, и варьирует от 1,5 до 10% при страховании строительно-монтажных рисков и имущества хозяйственных организаций.

Что касается настоящих специализированных страховых брокеров, то этот институт находится только в начальной стадии развития. Тем не менее некоторые из них уже появились преимущественно на основе трансформации малых и средних обычных страховых компаний.

Одна из групп брокеров объединилась в унифицированную сеть под названием "Эс-Эйч-Эй", которая активно расширяет свои операции на территории Сибири и Дальнего Востока. Эта сеть уже охватывает такие отдаленные от центра города, как Новосибирск, Омск, Кемерово, Ванино, Якутск, Находка, Восточный, Благовещенск, Хабаровск, Владивосток, Петропа-ловск-Камчатский.

По мнению "Делойтт и Туш", процесс развития брокерских фирм в России может оказать положительное влияние на национальную индустрию страхования, способствуя созданию более предсказуемого страхового рынка, и выравниванию тарифных ставок (которые нередко различались в 5- 10 раз). Однако процесс этого развития наталкивается на ряд серьезных преград. В частности, многие российские страховщики, особенно из числа вновь образованных частных компаний, не желают открывать свои условия страхования кому-либо, кроме потенциальных клиентов. Разработка оригинальных условий страхования является для них сложным и дорогостоящим делом, поэтому они обычно рассматривают их в качестве конфиденциальных "ноу-хау". Среди страховщиков широко распространено предубеждение, что брокеры могут проявить особое расположение к определенным компаниям в ущерб другим. Кроме того, проблема недостатка профессиональных кадров особенно остро ощущается именно в этой области"

Институт брокеров на российском страховом рынке в 1994 г.

В деятельности брокеров на российском страховом рынке мало что изменилось и спустя год. В. Лебедева в 1994 г. охапакгершопяпя ситуацию со страховыми брокерами в России как "особую". Она отметила, что "опасность купить далеко не самый лучший и дешевый страховой полис становится вполне реальной для российских клиентов, подавляющее большинство которых имеют довольно слабое представление о страховании. О существовании таких брокеров российские клиенты впервые узнали два - три года назад. Однако отношение к посреднику, отлично зарекомендовавшему себя в практике западного страхования, в России остается неоднозначным"

С этим нельзя не согласиться. Существующую ситуацию обуславливают следующие факторы:

- отсутствие законодательных и иных нормативных документов, за исключением самых общих формулировок в законе РФ "О страховании", которые бы четко давали определение страхового брокера;

-услуги страховых брокеров предлагают многие фирмы, не имеющие к страхованию никакого отношения;

- подавляющее большинство средних и мелких страховщикоь никогда не работали с российскими и западными брокерами, хотя потенциальный спрос на услуги квалифицированных страховых брокеров в несколько раз превышает масштабы их деятельности;

- клиенты редко обращаются к брокерам по собственной инициативе, полагая, что услуги страхового брокера увеличивают стоимость страхования;

- большинство брокерских компаний не готовы заниматься ведением дел и представлением интересов клиента при урегулировании претензий по страховым случаям;

- неуверенность в том, что брокер будет действовать в интересах страхователя, так как при существующих обычаях делового оборота не исключено, что брокер предложит застраховать риск не той фирме, которая предлагает оптимальное решение, а той, которая выплатит ему большее комиссионное вознаграждение;

- отсутствие надлежащей квалификации специалистов, нередко приводящее к тому, что деятельность брокеров ограничивается "уговорами" клиента застраховаться, в связи с чем многие страховые компании не доверяют брокеру оценку риска;

- страховая брокерская фирма не несет ответственности за свои действия ни перед клиентом, ни перед страховщиком;

- многие брокерские фирмы, кроме оказания страховых услуг, занимаются другими видами деятельности, что отрицательно сказывается на уровне обслуживания;

- многие российские брокеры являются слабыми в финансовом отношении, в результате чего они практически не могут нести ответственности перед клиентом в случае, если по вине брокера полученная от клиента премия несвоевременно перечислена страховщику.

Однако, отметила автор, как показывают исследования, уже в настоящее время ряд страховых компаний пользуется услугами российских брокеров, и у отдельных из них доля договоров, заключенных при посредничестве брокеров, составляет в среднем 20%.

В конце 1994 г. была зарегистрирована Гильдия страховых брокеров, в которую вошли московские брокерские фирмы "АСБ" "Нестра", "Деловое сотрудничество", "Глан-М", "Эсфорт", "Тиборг "Синко", "Инюрцентр", "Горизонт", "Космическое страховое агентство" "Евроазиатские страховые линии".

Таким образом, институт российских страховых брокеров уже необходимо рассматривать как важный элемент страховой инфраструктуры, который, несомненно, адаптируется к специфическим запросам как страхователей, так и страховщиков.

Поскольку деятельность страхового брокера специфична и его функции существенно отличаются от функций других брокеров, нужен был документ, который четко сформулировал бы правила и условия деятельности брокеров как представителей страховщика и страхователя по покупке или продаже страховых услуг. Отсутствие такого документа не позволяло Росстрахнадзору обеспечивать защиту интересов страхователей и страховщиков и предотвращать неквалифицированную и недобросовестную брокерскую деятельность на страховом рынке России.

Временное положение о порядке ведения реестра страховых брокеров

В целях упорядочения деятельности страховых брокеров в России Росстрахнадзор в 1995 г. утвердил Временное положение о порядке пиления реестра страховых брокеров, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации. Этот нормативный акт определил порядок ведения Реестра страховых брокеров, дал определение брокерской деятельности в страховании, ввел Примерное положение о страховом брокере, определил Права и обязанности страхового брокера, что, безусловно, сыграет важную роль в развитии рынка страховых услуг на более профессиональном уровне.

В то же время, по мнению некоторых практиков страхового дела, для надлежащей защиты страхователей и страховщиков, а также обеспечения добросовестного и профессионального выполнения страховыми брокерами своих обязанностей перед участниками страхового рынка в Положении о страховых брокерах целесообразно было бы предусмотреть: 1) предварительную аттестацию Росстрахнадзором (или по его поручению соответствующим учебным заведением) страховых брокеров с выдачей соответствующего квалификационного аттестата, который и должен быть основанием для занесения в реестр; 2) минимальный размер оплаченного уставного фонда страхового брокера - юридического лица и др.

Уже к середине 1995 г. Федеральной службой по надзору за страховой деятельностью был внесен в реестр 431 брокер, среди которых зарегистрированы как юридические, так и физические лица, а на конец мая 1997 г. их число составило 566. Те из них, кто работает в рамках, предусмотренных новым Положением о страховых брокерах, получили специальное свидетельство. На 1 октября 1996 г. такие свидетельства Росстрахнадзора на занятие брокерской деятельностью получили 130 брокеров, и к настоящему времени их число пока не изменилось.

Для получения свидетельства о внесении в Реестр страховых брокеров (юридических лиц) необходимо подать в Федеральную службу по надзору за страховой деятельностью следующие документы:

1). извещение о намерении осуществлять брокерскую деятельность по страхованию;

2). справку об открытии в банке расчетного счета;

3).сведения о руководителях;

4). свидетельство о регистрации общества в Регистрационной палате;

5). полис страхования ответственности;

6). зарегистрированный Устав общества;

7). зарегистрированный Учредительный договор общества' (приложения

 Одной из фирм, которая занимается оказанием услуг по регистрации компаний (фирм) всех организационно-правовых форм, а также получением различного рода лицензий, включая лицензию на осуществление деятельности страхового брокера, является юридическая контора "Кузенков & брат", подготовленные которой

Российские брокерские страховые компании

Фирма "АФМ Страховые консультанты и брокеры" |

Страховая брокерская фирма "АФМ Страховые консультан-' ты и брокеры", (свидетельство Росстрахнадзора № 0045), имея опыт в деятельности по оказанию специализированных брокерских страховых услуг, предлагает: консультации по любым вопросам страхования; размещение самых сложных рисков как на российском, как и на международном рынках на наиболее выгодных для страхователя условиях; информацию о размерах страховых тарифов, условиях страхования, предлагаемых страховщиками;

подготовку и оформление необходимых документов для заключения договора страхования; предоставление заинтересованным лицам экспертных услуг, услуг по оценке страховых рисков при заключении договора страхования; подготовку документов по рассмотрению и урегулированию убытков при наступлении страхового события; организацию услуг аварийных комиссаров, экспертов по оценке ущерба и определения размера страховых выплат.

Страховая фирма "Прайд"

Страховая брокерская фирма "Прайд", имеющая разрешение Росстрахнадзора на проведение страховой брокерской деятельности и внесенная в Реестр страховых брокеров под номером 49, осуществляет страховую брокерскую деятельность по всем видам страхования, присутствующим на российском страховом рынке.

В число основных ее услуг входит содействие:

- любому имущественному страхованию, включая страхование залога, остатка кассовой наличности предприятий, риски строительных и монтажных работ, страхование муниципальной собственности, оборудования и телефонов сотовой и мобильной связи, страхование от порчи говаоов в холодильных установках, автотранспорта и т.п.;

- личному страхованию, в том числе добровольному медицинскому страхованию коллективов и частных лиц, смешанному и рисковому страхованию жизни, страхованию от несчастного случая, пенсионному страхованию, страхованию ренты, сервисным услугам при страховании граждан, выезжающих за рубеж, прочим видам личного страхования;

- страхованию ответственности, в том числе гражданской и профессиональной, ответственности владельцев средств автотранспорта, выезжающих за рубеж ("Зеленая карта") и т.д.

Кроме того, "Прайд" оказывает также дополнительные услуги, такие, как: заключение комплексных договоров на брокерское обслуживание с предприятиями и организациями с предоставлением постоянного консультанта по вопросам страхования; подбор страховой компании с предоставлением клиенту результата маркетинговых исследований в области страхования; заключение договоров страхования и их сопровождение; оказание профессиональной страховой поддержки и юридической помощи при наступлении страхового случая; сопровождение договора в период его действия. Наконец, в сферу ее деятельности входят организация сопровождения застрахованных грузов, клиринго-депозитарные услуги, ведение реестра акционеров страховых компаний - акционерных обществ, управление активами страховых компаний, поиск компаний, осуществляющих нетрадиционные виды страхования, специальные маркетинговые исследования, предоставление услуг аварийных комиссаров, проведение операций по оценке недвижимости, открытие банковских карточек в рамках договоров страхования.

Страховая брокерская группа "СБГ"

Заметной на российском страховом рынке становится деятельность акционерного общества "Страховая Брокерская Группа (СБГ)", (свидетельство Росстрахнадзора № 0062), созданного для оказания брокерских услуг в сфере страхования и перестрахования. В число учредителей СБГ входят российские юридические и физические лица из Новгорода, Москвы, Санкт-Петербурга и Улан-Удэ.

СБГ обеспечивает комплексное страховое обслуживание предпринимательской деятельности, включающее страхование и перестрахование крупных имущественных рисков (здания, сооружения, строящиеся объекты, производственные объекты, оборудование, товарные запасы, средства морского и авиационного транспорта, грузы и др.), групповое страхование жизни работников предприятий и страхование медицинских расходов для граждан, выезжающих за рубеж. СБГ осуществляет также организацию комплексного страхования и перестрахования банков, авиационной ответственности, ответственности судовладельцев и судовых операторов, грузоперевозчиков, а также различных видов профессиональной ответственности.

Акционерное общество предлагает предпринимателям следующие услуги

- представление интересов предприятий при подготовке, заключении и осуществлении договоров страхования;

- разработка и реализация комплексных программ управления рисками предпринимательской деятельности;

- экспертиза рисков - объектов страхования, определение оптимальных условий страхования;

- обеспечение страхования и перестрахования рисков на российском и мировом рынках;

- оказание помощи при урегулировании убытков и др.

С развитием рынка брокерских услуг на российском страховом рынке национальные брокерские компании, ориентируясь на опыт ведущих зарубежных брокерских фирм, вырабатывают правила партнерских взаимоотношений со страховыми и перестраховочными компаниями.

Во взаимоотношениях между собой уже выработаны проекты договоров (соглашений). Сам факт размещения риска подтверждается выдачей брокером клиенту документа, который называется "ковер-нота" (COVER NOTE). Этот документ, "выдаваемый брокером страхователю в подтверждение того, что догвор страхования по его поручению заключен. В коверноте указываются условия страхования и ставка премии. Страховщик не несет юридической ответственности по коверноту, выданному брокером. Но если брокером допущена небрежность, имеющая определенные последствия, ковернот может быть использован страхователем в качестве доказательства вины брокера. Ковернот подлежит замене на полис". Для оплаты клиентом премии брокером выставляется "дебит-нота".

Наряду с развитием деятельности российских брокерских фирм отмечается, что в страховании почти каждого крупного риска на территории России так или иначе участвуют иностранные брокерские компании. На российском страховом рынке они появились более 4 лет назад и уже приобрели солидную клиентуру и прочную репутацию.

Иностранные брокерские компании

**Заключение**

Цивилизованное развитие брокерства и страхового рынка в целом во многом зависит от его нормативного регулирования. Законом Российской Федерации "О страховании" 1992 г. предусмотрено, что страховом рынке осуществляют свою деятельность страховые посредники - агенты и брокеры. Однако порядок их образования и условия деятельности долгое время ничем не регулировались. Какие-либо нормативные документы, учитывающие специфику работы страхового брокера, его права и обязанности, отсутствовали. В названном Законе предусматривалось лишь, что страховой брокер за 10 дней до начала осуществления своей деятельности должен представить в Росстрахнадзор извещение о своем намерении и копию документа о регистрации в качестве юридического лица или предпринимателя.

**Литература**

##### Н. Ф. Галагуза «Страховые посредники», М. 1998

###### Ефимов Н. Л. «Деловая практика страхового агента», М. 1996

Крымов А. А. «Практическая психология для страховых агентов», М. 1993

Закон об обязательном социальном страховании: как его применять? (В.Глянцев, "Российская юстиция", N 3, март 2000 г.)

"Порядок формирования и использования средств Фонда социального страхования" (Кондратьева З.А., "Законодательство", 1997, N 6)