

СТРАХОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО И МЕСТО В НЕМ БРОКЕРА

Основой продвижения страховых услуг на рынке является эффективное функционирование каналов их продаж, т.е. системы посредников, которые помогают страховщику довести страховую услугу до страхователя. Одним из таких посредников является страховой брокер. В развитых странах на одну страховую компанию приходится до 15 брокеров, в структуре распределения премий по каналам продаж брокеры также занимают лидирующие позиции. Например, в Великобритании их доля продаж по страхованию жизни составляет 73,4 %, по иным видам — 54,1, в Бельгии — 33,4 и 62,6 % соответственно. Таким образом, деятельность страховых брокеров обладает большим потенциалом.

В системе страховых посредников выделяют страховых агентов, в том числе неспециализированных (автосалоны, турагентства, банки и др.) и страховых брокеров. Агентская сеть является основным каналом продаж страховых услуг в Беларуси. Отличительной чертой деятельности страхового агента является то, что он, как правило, сотрудничает с одним страховщиком и, как следствие, предлагает услуги конкретного страховщика. В отличие от агента страховой брокер может действовать как по поручению страховщика, так и по поручению страхователя. Действуя по поручению последнего, брокер помогает страхователю в выборе страховщика и наиболее оптимальной страховой услуги с учетом его предпочтений, предоставляет сервисные услуги, участвует в урегулировании убытков, защищая интересы страхователя.

В настоящее время в республике осуществляют деятельность шесть страховых брокеров. Канал продаж через брокеров составляет 0,5 % общего объема поступлений страховщиков. В общем объеме собранных брокерами взносов 63 % составляют взносы по КАСКО. Соответственно, брокерский канал продаж в КАСКО — 1,6 %. Наблюдается рост числа брокеров, а также рост их продаж. Лидерами рынка являются «СтрахЭкспертГрупп» и «Альфа-Брокер».

Следует отметить, что развитие брокерской деятельности в страховании сопряжено с рядом проблем, а именно:

- неустойчивость законодательства в области деятельности страхового брокера;
- страховое поле брокера ограничено добровольными видами страхования;
- запрет на посредническую деятельность в сфере перестрахования зарубежных рисков;

- низкая информированность населения о сущности деятельности страхового брокера;

- слабая страховая культура в обществе, недоверие к посредникам.

Определенные изменения в законодательстве, такие как отмена лицензирования деятельности страхового брокера и отмена уплаты НДС от комиссионного вознаграждения брокера (с 1 января 2011 г.), разрешение использования упрощенной системы налогообложения, окажут положительное влияние на активность брокеров. Однако для развития института страхового брокера необходимо принять также следующие меры: законодательно разрешить выход брокерам на рынки обязательного страхования, а также перестрахования зарубежных рисков.

Расширение деятельности страховых брокеров и развитие их региональной сети позволит:

- повысить доступность страховых услуг;
- ужесточить конкуренцию на рынке добровольного страхования;
- повысить информированность населения о содержании страховых услуг;
- снизить расходы на ведение дела страховщиков, связанные с заключением договоров страхования, обучением агентов и содержанием региональной сети;
- увеличить объем собираемых страховщиками премий.

Данные факторы являются аргументами в пользу необходимости развития института страхового брокера, что будет способствовать качественному развитию страхового рынка Республики Беларусь.

*Е.С. Стаин, А.В. Стоцкий
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В БЕЛАРУСИ

В настоящее время стимулирование экспорта является одним из приоритетных направлений развития экономики. К основным методам стимулирования экспортеров относятся: государственное субсидирование; льготное кредитование и страхование экспорта; валютная политика, ввоз и вывоз капитала, налоговые льготы экспортерам, их транспортное обеспечение; информирование и консультирование руководства предприятий; дипломатическая поддержка экспортеров; государственная политика развития экспортной базы; подготовка кадров для внешней торговли.

В 2010 г. объем внешней торговли Республики Беларусь товарами и услугами составил 67 млрд дол. США, что на 21,4 % больше, чем в 2009 г. Отрицательное сальдо составило 8,49 млрд дол. США (13,6 % ВВП). Без учета услуг ситуация выглядит еще более плачевной. Товар-