

К ВОПРОСУ ОБ РОЛИ АГЕНТОВ И БРОКЕРОВ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Стрелковская К. Ю.

*Научный руководитель – к. э. н., доцент БНТУ Шабeka В. Л.
БНТУ*

Аннотация. В статье проведен краткий анализ страховых брокеров и агентов, их полномочия, деятельность, виды, как стать страховым брокером или страховым агентом.

Ключевые слова: агенты, брокеры, деятельность

Актуальность вопроса

Актуальность данной темы продиктована тем, что в последнее время возрастает роль страхования (например, медицинского страхования), а соответственно и роль страховых посредников, которые участвуют в оформлении страховых договоров. Самим страховым компаниям не очень выгодно расширять свой штат, потому что нужно открывать новые офисы, нанимать больше бухгалтеров и так далее. Поэтому, страховым компаниям выгодно, что им приводят клиентов, а они отдают часть страховой премии страховым агентам или страховым брокерам [1].

Содержание раскрываемого вопроса

Страховые посредники делятся на агентов и брокеров. У этих категорий – разное правовое положение.

Подробнее о страховых агентах и брокерах

Страховая компания предоставляет свои услуги обычным людям и бизнесменам. Как и любой другой бизнес, компания хочет расширяться, увеличивая свою клиентскую базу. Но есть проблема – расширять свой штат не очень выгодно, потому что нужно открывать новые офисы, нанимать больше бухгалтеров и так далее. Тогда страховые агентства предложили всем желающим – вы приводите нам клиентов, мы в качестве вознаграждения отдаем вам часть страховой премии. Так появились страховые агенты и страховые брокеры.

Мировая практика показала, что этот способ привлечения клиентов – крайне выгодный, причем он выгоден всем: страховая получает клиента, агент или брокер получает деньги за свою работу, клиент получает и страховку, и возможность выбора между разными страховыми компаниями [1].

Деятельность страхового брокера

Страховой брокер – это юридическое лицо, имеющее лицензию на брокерскую деятельность. Его основная цель – помочь клиенту и страховой компании «найти друг друга», подписав договор о страховании на взаимовыгод-

ных условиях. Нужно отметить, что деятельность брокеров, в отличие от деятельности страховых агентов, в первую очередь направлена на выгоду клиента. Проще говоря: человек, покупающий полис через этого специалиста, должен остаться доволен.

Брокеры могут открыть франшизу. Эту франшизу впоследствии могут приобрести физические лица, чтобы стать страховыми агентами от лица брокера. Обычно эта франшиза бесплатна.

Полномочия. Что делают брокеры:

- консультируют клиентов по поводу имеющихся на рынке предложений;
- объясняют клиентам «подводные камни» страховых договоров;
- оценивают риски;
- собирают информацию и подписывают документы, необходимые для покупки полиса;
- собирают страховые взносы, чтобы впоследствии передать их страховой.

Иногда они выплачивают часть возмещения по страховому случаю, если это прописано в договоре [2].

Как стать страховым брокером. Сначала нужно стать юридическим лицом – открыть ИП или ООО. Затем – получить лицензию на осуществление брокерской деятельности. Для получения лицензии нужно иметь капитал. Затем нужно заключить договоры со страховыми компаниями, с которыми собираетесь работать. Наконец, нужно развернуть свою деятельность – оформить франшизу и привлечь людей, как в качестве работников, так и в качестве клиентов. Оформление бумаг (с Банком и страховыми компаниями) в лучшем случае занимает несколько месяцев [3].

Страховой агент. Страховой агент – физическое лицо, не являющееся индивидуальным предпринимателем, осуществляющее от имени страховой организации посредническую деятельность по страхованию на основании трудового договора (контракта) либо гражданско-правового договора.

Физическое лицо для осуществления посреднической деятельности по страхованию должно иметь образование не ниже общего среднего.

Страховой агент – организация и ее структурные подразделения, осуществляющая от имени страховой организации посредническую деятельность по страхованию на основании гражданско-правового договора. Страховыми агентами могут выступать следующие организации:

- банки;
- республиканское унитарное предприятие почтовой связи «Белпочта» и его структурные подразделения;
- субъекты туристической деятельности;
- организации, осуществляющие ввоз, вывоз и (или) торговлю автомобилями;

- организации, осуществляющие прием заявлений о выдаче визы для въезда в государства с визовым режимом от имени дипломатических представительств и консульских учреждений иностранных государств (визовые центры);
- государственное объединение «Белорусская железная дорога» и юридические лица, входящие в его состав;
- открытое акционерное общество «Авиакомпания «Белавиа»;
- иные организации, включенные в реестр страховых агентов Министерства финансов.

Обязанности агента:

- искать новых клиентов и оформлять перестрахование старым;
- консультировать людей по поводу оказываемых услуг;
- оформлять за клиента документы на страхование;
- принимать оплату или давать ссылку на нее (в случае онлайн-оформления);
- если прописано в договоре – выплачивать часть компенсации при наступлении страхового случая.

Страховой агент может представлять интересы нескольких компаний – таких специалистов называют мномандатными.

Виды страховых агентов: штатный, мномандатный, мномандатный.

Штатный – это сотрудник, который официально работает в штате компании. Он получает небольшой оклад, основная часть заработка – процент от сделок.

Мномандатный агент – это человек, который не числится в штате страховой, но продает ее полисы. Он получает только процент от сделок.

Мномандатный – специалист, который продает полисы от нескольких компаний. Мномандатные специалисты обычно продают много видов страхования от одного страховщика, мномандатные – один вид страхования от многих страховщиков [4].

Как стать страховым агентом

Либо самому пописывать договоры со страховщиками, либо зарегистрироваться на одной из площадок, обеспечивающих доступ к онлайн-страхованию. Начинаящим лучше выбрать 2-й способ, потому что статус страхового агента оформляется быстро – подали заявку, ответили на пару вопросов, подали документы, начали работать. Самостоятельное оформление может растянуться на долгий срок, потому что с каждой страховой нужно подписывать отдельный договор [5].

Заключение

В итоге можно сделать заключение, что основное отличие страхового брокера от страхового агента заключается в том, что страховой брокер является коммерческим посредником, а страховой агент – коммерческим представителем. Страховой брокер осуществляет собственную предпринимательскую деятельность, в отличие от страхового агента, который действует от имени в интересах страховщика.

Список использованных источников:

1. Акинин, П. В. Практикум по курсу «Страхование»: учеб. пособие / П. В. Акинин, Э. А. Русецкая. – М.: Финансы и статистика, 2020.
2. Ермасов, С. В. Страхование: учебник / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – Изд. 2-е. – М.: Юрайт, 2021.
3. Финансы: учебник / М. В. Романовский [и др.]; под ред. М.В. Романовского. – М.: Юрайт, 2021.
4. Словарь страховых терминов / Под ред. Б. В. Коломина, В. В. Шахова – М.: Финансы и статистика, 2022.
5. Страхование: Учебник / Л. И. Рейтман [и др.]; под ред. Л. И. Рейтмана – М.: Юрайт, 2020.