

Страховой брокер — это не профессия, это диагноз!

СТРАХОВОЙ БРОКЕР — ЭТО НЕ ПРОФЕССИЯ, ЭТО ДИАГНОЗ

Георгий Гришин

к.э.н., директор брокерской компании «Oakeshott Insurance Consultants Ltd.»
Заместитель Председателя Правления АПСБК

Апрель 98-го. По возвращению из очередной из многочисленных командировок разбираю завалы на столе. По какому-то странному совпадению рядом лежат две бумажки:

«Правительство Великобритании обдумывает возможность отмены особого статуса Совета по Регистрации Страховых Брокеров (IBRC) - после соответствующих консультаций».

«Совет по Регистрации Страховых Брокеров (IBRC) настоящим извещает, что имя Вашей компании внесено в список, созданный в соответствии с Секцией 4 Закона о Регистрации Страховых Брокеров 1977 года. Регистрационный номер — 5054211».

Мда. Так долго боролись за возможность стать Зарегистрированным Страховым Брокером — и, судя по всему, станем одной из последних фирм, получивших это «почётное» звание. А, спросите, кем же мы были раньше? А раньше мы назывались страховыми консультантами, но всем объясняли, что являемся страховым посредником, а фактически выполняем функции брокера. Разница легко уловима, не правда ли?

В этой статье мы попробуем разобраться в различиях между терминами и стоящими за ними функциями. Используем в основном богатый **опыт английского законодательства** — заранее предупреждая, что он может расходиться с западно- и восточноевропейским.

Основные пункты:

- посредник и представитель — в чём разница?
- агент и брокер — особо тяжёлые случаи представителя;
- страховой брокер — симбиоз посредника и представителя;
- страховой брокер — общие правовые положения;
- специальные нормы — Закон о Регистрации Страховых Брокеров;
- брокеры и прочие страховые посредники - регулирование;
- «что день грядущий мне готовит?» - изменения не за горами.

Посредник и Представитель — Близнецы?

Не совсем. **Посредник** — лицо, которое за свой страх и риск берётся свести заинтересованные во взаимном контакте стороны с целью заключения между ними договора (сделки). То есть, как и следует из термина, стоит «посередине», между двумя сторонами, являясь таким объективным судьёй достоинств и недостатков каждой из них. Не зависит ни от одной из сторон, но несёт ответственность за виновно причинённые убытки перед обеими.

Представитель — как и слышно из термина — значительно ближе к одной из сторон в предполагаемой или совершённой сделке. Эта сторона — инициатор сделки, **принципал** — уполномочивает представителя на совершение каких-то действий от своего лица с целью заключения сделки с другой стороной. На первый взгляд, представитель несёт ответственность только перед принципалом и не имеет собственных, независимых от принципала, отношений с другой стороной.

Как этакий живчик — шарик между двумя полюсами подковообразного магнита, столь притягивавшего воображение в детстве своими разноцветными сторонами. Положи шарик в центре между ними — там и останется, чуть сдвинь — прирастёт к одной из загогулин. В обоих случаях останется своего серо-стального цвета, не став ни синим, ни красным: и посредник, и представитель — обособлены от сторон сделки, и всегда подчёркивают эту обособленность. Но, в отличие от шарика-посредника, шарик, превращённый в представителя, намагничивается от одного из полюсов — и отталкивается от другого. Он не посередине, он — на стороне красных (или синих).

Агент — Младший Брат Представителя.

Агент — частный случай представителя. Вот компания-принципал. Её обладающие соответствующими полномочиями служащие — «**внутренние**» представители. Сторонние, пусть даже дочерние компании, действующие от её лица — **внешние** представители, или агенты.

В английском законодательстве термин «представитель» не используется. Зато имеется термин «агент». Существует хорошо развитая отрасль права, именуемая «**Агентским Правом**» (Law of Agency). Внимание! — не существует и понятия «посредник», если быть точным, понятия «**чистый посредник**» («Pure Intermediary»). О значимости этого — чуть позже.

Как Стать Агентом? — Форма Договора.

С нашей, российско-бюрократической точки зрения, «суть не столь важна, как **форма**». Агентские отношения возникают, когда агенту передаются полномочия на совершение одной или нескольких сделок.

Полномочия — по западным канонам:

(а) могут возникать в силу особого договора о представительстве или в силу закона / обычая / прецедента;

(б) могут быть прямо выраженными или подразумеваемыми.

Проблемы формы договора в нашей брокерской практике возникают постоянно. Где-то две трети наших клиентов, страхователей и перестрахователей, умудряются убеждать налоговые власти, банки и собственное руководство в том, что никакого договора с брокером заключать не надо, и что брокерские права и обязанности и так основательно разжёваны в общеагентском законодательстве — включая презюмируемые, то есть на бумаге точно не определённые, обязательства. С оставшейся же третью — заключаем договора и соглашения.

Завершая небольшой пассаж о форме — в принципе, западной практике известны так называемые «*Letters of Engagement*» (не спутайте с Engagement как «помолвкой» — идёт речь о «Письмах-Назначениях», или, если угодно, «Поручениях»). В современных реалиях используются они редко. Когда используются — есть краткие, есть полные формы. В первых только фиксируется факт назначения фирмы брокером - часто они так и называются, «*Letter of Appointment*» (Письмо-Назначение). Вторые — собственно, прообраз наших договоров — с более или менее тяжеловесным изложением прав и обязанностей брокера.

Тут же предупреждение. Вы назначили трёх брокеров для получения наилучшего результата на рынке — не проблема. Но вот Letter of Appointment каждому лучше не выписывать, даже если требуют. А вот если первый брокер получил ставку в 1 доллар, а Вы точно уверены, что тот же андеррайтер прокотирует второму брокеру 90 центов — второму лучше письмо такое выписать.

И ещё — к счастью, сейчас уже редко, но на заре развития рынка встречались случаи, когда брокеры просили — и требовали — назначить их **эксклюзивными брокерами**. И формы соответствующие подписать просили. Лучше относиться к этому философски, приговаривая, что «меня мама учила ничего не подписывать». Один наш знакомый достаточно крупный страхователь уже третий год не может развестись с порядком надоевшим брокером - когда-то в горячке руководитель подмахнул «эксклюзивное» письмо.

Ещё об Агентах — и Брокерах.

Мы уже запросто, к месту и не к месту, стали употреблять слово «**брокер**». Общегражданскому — нестраховому - законодательству оно известно как подвид агента. Следовательно, представителя? Теоретически, да. Но! Цитируем один уважаемый наш учебник западного права. «Брокер — это лицо, осуществляющее посредничество». Так где же лежит в данном случае

шарик? Брокер — посредник или представитель?

Неналого отойдём от этой занимательнейшей темы. На данном этапе исследования договоримся считать термины «брокер» и «агент» синонимами.

Краткий промежуточный вывод: брокер - тип представителя, или агента, со всеми правами или обязанностями, вытекающими из агентского права и презюмируемых (а иногда и кладущихся на бумагу) условий договора между ним и принципалом. Брокер представляет интересы принципала - страхователя или перестрахователя, и несёт ответственность за невыполнение или неправильное выполнение его поручений.

Посмотрим на их права и обязанности по английскому законодательству. Как можно **наказать Вашего агента / брокера**, если Вы чувствуете, что он достоин наказания? Практики отвечают — заявив иск или **из нарушения договора** («Breach of Contract») или **деликтный** («In tort») — из причинения вреда. Результат, как правило, один и тот же.

Тут с нашей формальной точки зрения некоторое противоречие намечается — что за иск из договора, когда договора на бумаге нет? Но мы уже установили, что договор существует, в неписьменной форме, причём, что важно, многие условия его презюмируются — то, что называется «Implied Terms of Contract», буквально — «подразумеваемые условия договора».

Основная Обязанность.

Ваш иск против брокера (надеюсь, не против нас) будет основываться на нарушении базисного (презюмируемого) — условия договора - невыполнении брокером своей **основной обязанности**. Как любим английский язык за его недосказанность, недопостановку многих точек на «і» — речь идёт об обязанности брокера, формулируемой как «**Duty of Care**».

«Care» — слушаем автора словаря профессора Мюллера — «забота, попечение, уход, внимание, осторожность». Ни один не подходит - может, «обязанность наиболее полным образом выполнить поручение принципала»? Это — больше из понимания того, что за термином стоит. Или - «обязанность проявлять осмотрительность»? Есть ведь ещё и близко лежащий термин — «**duty of due diligence**» — «обязанность проявить должное внимание» — или опять-таки «осмотрительность»? Кто знает — помогите, пожалуйста! Мы пока будем говорить об «обязанности проявить заботу».

Исходная позиция здесь — доктрина небрежности (**Law of Negligence**). Если пострадавший обвиняет другую сторону в небрежности — он тем самым утверждает, что виновный должен был заботиться о нём: owed him a duty of care. Дальнейшее разбирательство, если установлена обязанность ответчика проявить заботу - насколько всеобъемлюща эта забота должна была быть:

how extensive the duty of care is. Иными словами, каковы мерки заботы (*Standard of Care*) — следить за каждым шагом каждого моряка или за общим соблюдением мер безопасности на судне.

Брокер в Англии.

Как поэт в России — больше, чем поэт, так и брокер в Англии — больше, чем агент. В двух направлениях (мы уже говорим о **страховых брокерах** — и будем сыпать нашей страховой лексикой):

- обязанность проявить заботу об исполнении нужд принципала на него возлагается несколько более обременительная, и в большем объёме, чем на простого агента;
- в некоторых случаях мы с удивлением обнаруживаем, что брокер начинает нести какие-то обязательства и перед другой стороной - страховщиком или перестраховщиком. «Слуга двух господ»?

Профессионал.

Заговорили о Duty of Care — продолжим о Standard of Care. По некоторым обобщённым понятиям, **агент - своего рода робот**. Что повелел властелин - принципал, то и сделает. Не больше (а то обвинят в превышении агентских полномочий), но и не меньше (иначе будут говорить про недобросовестное выполнение агентских обязанностей). Но, в любом случае, «никакой собственной инициативы»!

У страховых брокеров — по крайней мере, английских — не так. Вводится в обиход понятие **«профессионал»**. В пример берётся некий мифический «Клэпэмский Омнибус» (то есть «простой рейсовый автобус». С учётом социально-географического положения Клэпэма — аналог «люберецкой электрички»). Известнейшее высказывание: профессионал занимается более сложной умственной работой, которая требует более длительной подготовки по сравнению с человеком с означенного омнибуса.

Прекрасное выражение по этому поводу где-то встретилось: «if everybody is somebody, then nobody is anybody». Профессионалы должны считаться поштучно, а не массово.

Итак, по поводу брокера — профессионала: делается заключение — если уж он такой натренированный, то функция простого механизма для него слишком мала. Требования к нему повыше - **«standard of care is higher»**. А именно — должен не просто выполнять поручение, но и проявлять разумную инициативу в плане того, чтобы наиболее полно удовлетворить запросы принципала.

Duty of Care — Судебные Прецеденты.

Договорное право и статья 13 Закона о Поставке Товаров и Оказании Услуг 1982 года (*Supply of Goods and Services Act 1982*) — в их трактовках в многочисленных судебных решениях — говорят: задача страхового брокера — получить страхование на наилучших условиях, приложив для этого все усилия и проявив **соответствующие умение и заботливость**.

Ещё краткое воспевание почти родного и всё же непонятого наречия. На английском процитированная фраза звучит «to procure the best possible insurance by using the broker's best endeavours and exercising reasonable skill and care». В данном случае воспеваем — или критикуем - слово «**reasonable**». За неимением под рукой Гальперина опять внимаем старику Мюллеру 1970 года издания. «Разумный, умеренный, приемлемый, сносный, недорогой (о цене)».

Почему обращаем внимание на этот термин — встречается он в юридических документах и судебных решениях на каждом шагу. И является в определённой степени краеугольным. Судебное или арбитражное разбирательство — в определённой степени, изыскания обеих сторон сводятся к тому, были ли поступки и суждения, из которых они проистекли, reasonable или нет. Можно условно сказать, что reasonable — это «**соответствующий**».

Естественный вопрос — «соответствующий чему?» Умению и уровню подготовки данного конкретного брокера? Нет, субъективные критерии используются нередко, но соотносить брокера с самим собой пока никто не хочет. Ответ - «соответствующими признанным в данном секторе рынка стандартам». Дело *Dickinson v Jones Alexander* 1989 года — да, все действия по данному страхованию делал стажёр, но это никого не волнует. Фирма назвалась брокерской — то есть профессиональной - должна вести себя достойно званию.

Очень много места позже мы отведём тому, что в современном английском законодательстве **звание и понятие** «брокер» — две большие разницы. Пока только обозначим, что говорим о брокерах в широком смысле слова — не только тех, кто носит это звание, но и кто по сути выполняет брокерские функции, и должен отвечать тем же критериям.

Ненадлежащее Выполнение Обязательств Брокера.

Сначала разберёмся с тем, что вообще должен делать страховой брокер. Затем — почему он должен делать это лучше, чем непрофессионал.

Основная задача — изучив рынок, подобрать наилучший вариант страхования для принципала, оформить договор и затем, как это называется, «сопровождать» страхование — то есть заниматься административной и претензионной деятельностью. Что может пойти не так, как задумывалось?

1. договор не заключён или заключён не так, как хотелось страхователю / перестрахователю;
2. имели место процессуальные упущения / ошибки в ходе заключения договора;
3. с какой-то иной точки зрения не исполнена обязанность «проявить заботу».

Не То, Что Хотелось.

(а) Брокер вообще **не смог найти** подходящего покрытия. В принципе, брокер может быть признан ответственным за понесённые в результате этого убытки, если не докажет, что всё делал правильно. Решение 1951 года по делу *United Mills Agencies*: брокер должен показать, что он предпринял все соответствующие меры для того, чтобы представить искомое. Вы, конечно, уже догадались, что «соответствующие меры» и в 1951 году формулировали как «reasonable steps».

(б) Страхование найдено, но **не то, что было необходимо**. Если брокер признаётся ответственным за последствия — то только в том случае, если принципал чётко описал свои потребности. Но! внимание! проявляется принцип «брокер больше, чем агент». Решение *Youell v Bland Welch & Co* 1990 года — если существовала неясность, брокер должен был по собственной инициативе обратиться к принципалу за разъяснением.

Величайшее событие в истории человечества фигурирует и в истории вопроса о брокерской ответственности. Дело *Waterkeyn* 1920 года — брокеру было дано задание найти для бельгийской фирмы страхование на случай краха в результате революции Российского Банка для Внешней Торговли. Страхование было заключено от риска «повреждения или разрушения здания банка в результате бунтов, гражданских волнений и т.д.» При чём здесь «физическое разрушение», спросил принципал, если речь идёт о кредитах, и меня волнует разорение / национализация банка? Суд занял несколько двойственную позицию — да, теоретически, брокер мог бы согласовать со страховщиком включение соответствующей оговорки о несостоятельности банка. Но на тот момент страховщики не были настроены заключать такие договоры — следовательно, полученное брокером страхование было единственно возможным в тех условиях. Ответственность с брокера была снята.

Ещё прецеденты. Поступает заявка на страхование груза на перевозку из Лондона в Ливерпуль, а брокер знает, что груз проследует до Кале. Если принципал в ответ на запрос брокера подтвердил, что покрытие требуется только до Ливерпуля — считается, что брокер исполнил свою обязанность — duty of care.

Страхование жизни: страхователь имел опасную профессию, исключённую правилами страхования. Договор всё же был оформлен, но платить

вследствие гибели страхователя компания отказалась. Брокер признан ответственным: недостаточно того, что он запросил страхователя о его профессии, он должен был ещё убедиться, что она не относится к исключённым.

Неправильные Действия При Заключении Договора.

Одна из основных обязанностей страхователя — сообщить страховщику все данные о риске. Базисным принципом любого договора страхования в английском праве является **принцип «наивысшего доверия сторон»** — *Utmost Good Faith*, по латыни, *Uberrimae Fides*. Незвещение страховщика может повлечь расторжение договора или неоплату убытка.

При работе через брокера соответствующая обязанность переносится на него. И, опять-таки, от брокера ждут инициативы. Не просто передать всё, что получено от страхователя — а активно расспросить его. Образное выражение в решении *McNealy v The Pennine Insurance Co Ltd* 1978 года: брокер — не мальчик-посыльный, не простой писец. Он должен предпринять активные меры по получению желаемой информации.

Позиция несколько странная. Всё время возвращаемся к исходному пункту: кто же такой брокер, агент страхователя, или страховщика, или **незаинтересованный посредник**? Ведь, исходя из позиции в *McNealy*, брокер должен в определённой степени защищать интересы страховщика - заботиться о том, чтобы вся требуемая им информация была представлена.

Сейчас в близком нашему сердцу страховании ответственности судовладельцев развивается крупное дело с брокерами. Р&I Клуб перестраховал через брокеров риски у австралийских перестраховщиков. Те впоследствии не заплатили претензий более, чем на 30 млн. долларов: была предоставлена искажённая / неполная информация об убыточности Клуба в прошлом. Но информация эта была передана брокерам. В результате на брокеров возложена ответственность за убытки — и большую часть этой суммы они намереваются оплатить.

Противоречие.

Некоторая противоречивость юридической позиции брокера видна из предыдущего абзаца. Обязан найти оптимальное страхование для принципала — но обязан и получить всю «порочащую» принципала информацию, иначе - наказание за несообщение всей правды. С другой стороны, брокер отвечает перед принципалом за **несоблюдение конфиденциальности** переданной ему информации — если было чётко оговорено, что данные не подлежат оглашению.

Год назад — очередной случай, Апесо против J&H — начатое в 1988 году и законченное в 1997! Страховщики смогли доказать в арбитраже, что

брокеры не предоставили им всю необходимую информацию. Классический случай *non-disclosure* и *misrepresentation* (представления искажённой информации) — брокеры признаны виновными.

Судья отметил: хорошо бы, чтобы все обсуждения между страхователем и брокером записывались бы — равно как и диалоги с андеррайтером. До этого пока далеко. Ещё одно пожелание судьи (явно не большого любителя брокеров): страхователи не потеряли бы столько времени, если бы начали дело **одновременно против** страховщиков и брокеров. Не нужны были бы два многолетних разбирательства.

Как заключение: каждый брокер по-своему пытается балансировать между абсолютной правдой и полуправдой, коммерческой необходимостью и юридическими позициями. Но когда что-то не срабатывает — виноватым оказывается прежде всего он.

Все объясняют тяжёлое положение брокеров: «рынок слишком низкий». То есть, ставки невысокие. Давление на брокеров со стороны страхователей: почему у соседа ставка 2 доллара, а у меня 2.20? Соблазн: не заявишь об имеющем место подозрении на убыток — получишь те же 2 доллара. А ведь народу кормить много надо. Год назад ту же 10 %-ную комиссию получал с 4 долларов! И опять — о балансе принципов и бумажника.

И снова о Standard of Care.

За последние несколько лет было заслушено несколько дел, в которых брокеры применяли серьёзный аргумент против страхователя, который можно свести к краткому «сам виноват!»

Наиболее часто цитируется заключение по спору *The Superhulls Cover* 1990 года. Профессиональная страховая компания дала поручение на размещения договора перестрахования. Брокер разместил риск с одной не совсем приятной оговоркой о прекращении ответственности перестраховщиков после определённого периода (*cut-off clause*). Перестраховщики отказались платить, брокеру был заявлен иск.

В ответе на исковое заявление брокер отмечал:

- перестрахователю была направлена ковер-нота, он её принял без всяких комментариев, оплатил премию — в общем, всем своим поведением дал основания полагать, что одобряет условия договора перестрахования. Есть юридическая концепция **estoppel** — действия самого истца не дают ему права на заявление иска ответчику;
- перестрахователь сам проявил неосмотрительность, как её определяют, «содействующую небрежность» (**contributory negligence**) - профессиональная компания должна была убедиться в том, что

покрытие соответствует её требованиям.

Читателям-перестрахователям будет отрадно слышать, что измышления брокера были отвергнуты. Вспомнили одно дело 1963 года, где судья просто и прямо заявил: «я буду не я, если даже только подумаю, что есть страхователи, которые читают свой полис от корки до корки». Так что estoppel тут не при чём. Не может брокер надеяться на профессионализм перестрахователя — напротив, последний полагается на опыт и умение брокера.

Содействующая Небрежность.

А вот вторая концепция была воспринята. Не полностью, как то хотелось брокеру — то есть, чтобы претензия перестрахователя была бы в целом отклонена.

Судья использовал положения Закона 1945 года О Правовой Реформе (Содействующая Небрежность) (The Law Reform (Contributory Negligence) Act). Сказал, что дефект в покрытии был настолько очевиден, что бросался в глаза. Убытки разделены в пропорции 80/20 — естественно, 80 % пришлось на брокера.

Ещё Промежуточный Вывод.

Брокер — **профессионал**. Поэтому на него в гораздо более высокой степени, чем на обычного агента, возлагается **ответственность за исполнение** поручений принципала. Он должен проявлять активность, добиваться получения всей характеризующей риск информации, привлекать внимание принципала ко всем спорным позициям договора.

Сначала представленный нами как подвид представителя, по мере нашего исследования брокер всё больше и больше начинает походить на независимого от обеих сторон посредника. Но всё же, с чисто юридической точки зрения так далеко мы зайти не можем. Брокер — прежде всего выразитель интересов страхователя, то есть принципала. Значит, юридически, представитель страхователя.

А Не Представляет Ли Брокер Страховщика?

Не может человек быть слугой двух господ, если дело не происходит в Венеции. А как же быть с такими фактами из жизни и деятельности брокеров:

1. Будучи агентом страхователя, получает вознаграждение за свои услуги от страховщика.
2. Часто от имени и по поручению страховщика урегулирует и оплачивает убытки. Обычно оговаривается предел — скажем,

убытки, не превышающие 25 % от страховой суммы. Получается, что страховщик нанимает брокера, перенося на него определённые функции. Но ведь брокер уже нанят — страхователем!

3. По поручению страховщика заказывает сюрвееров и передаёт их рапорты страховщику. Иногда принимает на себя перед последним обязательство не разглашать содержимое страхователю. Ничего себе агент страхователя!
4. Как вершина — получает Binding Authorities от страховщиков — схемы автоматического страхования стандартных рисков. Следовательно, принимая решение о согласии или отказе в страховании того или иного объекта, брокер принимает на себя функции страховщика - по-прежнему оставаясь агентом страхователя.

Получается: брокер — своеобразная **помесь представителя и посредника**. Юридически являясь агентом = представителем своего принципала — страхователя, несёт определённые обязательства перед страховщиком и вступает с ним в отношения не только по поручению принципала, но и по собственной инициативе.

Страховой Брокер — Определение.

Эта двойственность положения брокера привела к тому, что в законодательстве не имеется чёткого определения самого понятия. Поэтому и мы определение нашего героя не выносим горделиво в начало статьи, а прячем посередине. Прямо скажем, сложности имеются с дефиницией.

Наиболее красноречивой из имеющихся можно признать выдержку из Директивы ЕЭС 1977 года (77/92) «О мерах по содействию практическому осуществлению принципов свободы создания и свободы предоставления услуг в отношении операций Страховых Брокеров и Агентов». Если считаете, что мы клеветаем на ЕЭС, и такой — в советско-бюрократическом стиле — формулировки на свободном Западе быть не может — вот оригинальное название: «Measures to facilitate the Effective Exercise of Freedom of Establishment and Freedom to Provide Services in Respect of the Activities of Insurance Brokers and Agents».

В Директиве говорится об операциях лиц, которые, «обладая полной свободой в выборе страхового предприятия,

1. сводят («bring together» — а как ещё переведёшь?) с целью обеспечения страхования или перестрахования рисков,

- лица, которые хотят застраховаться или перестраховаться,

и

- страховые или перестраховочные предприятия, а также
- 2. выполняют подготовительную работу перед заключением договора страхования или перестрахования, и, где это необходимо,
- 3. оказывают содействие в исполнении этих договоров, в частности, в случае убытков».

Здесь дано чисто техническое описание функций брокера. Нет, не правы мы. Не «брокера» - посредника! Ведь здесь идёт речь и о брокерах, и об агентах.

Единственное определение именно брокера, которое мы нашли — это перечень его функций. «Брокер — это фирма, которая находит для страхователя страховщика (подходящий рынок), уторговывает условия страхования, занимается административной стороной (a broker is a market finder, price negotiator, transaction processor).»

Иные дефиниции делают один-два шага к описанию сущности явления — но останавливаются на середине. Из учебника страхования: «Брокер - это агент, уполномоченный одной стороной (принципалом) заключить от имени принципала договор с другой стороной». Ещё более краткая дефиниция: «тот, кто от имени страхователя / перестрахователя обращается к страховщику / перестраховщику».

Кто Такой Английский Брокер.

Не найдя точного ответа в том, что касается определения сущности, займёмся поверхностью явлений. То есть, изучением существующего брокерского и посреднического законодательства Великобритании.

Опять использовали слово «посредник». «*Insurance Intermediary*». Пожалуй, что с высоты знаний, полученных на предыдущих страницах, этот термин кажется неуместным. Не бывает в страховании чистых посредников! С одной стороны, брокеры представляют интересы страхователей, хотя и являются независимыми компаниями. С другой, под понятием «агент» чаще всего имеется в виду агент страховой компании — то есть представитель страховщика.

Но для начала мы всё же опишем всех посредников, существующих в стране. Поэтому и будем использовать этот непонятный термин, «посредник».

Кстати. В законодательстве Великобритании **нет положения** о том, что страхование может размещаться **только через** Зарегистрированного или Ллойдовского Брокера. Можете использовать агента, брокера или обращаться напрямую к страховой компании. Исключение: [Ллойдс](#), куда можно попасть только через Ллойдовского брокера. В остальных случаях Вы используете посредника по собственной инициативе. Но если уж используете - нужно

разбираться, какие они могут быть.

Посредников в стране существует несколько типов. Структуру **посреднического рынка** можно представить в виде этакой пирамиды.

1. В основании — более 7,000 посреднических страховых фирм. Называют себя как угодно, только не «брокерами». Это «консультанты», «советники», «специалисты», «консультанты по управлению риском», «посредники». Как кто-то написал, что количество терминов ограничивается только степенью развитости фантазии их создателей.
2. Зарегистрированные Брокерские фирмы - в середине 1998 года 3,011. Число их сокращается — в 1992 году было 3,490.
3. Брокеры Ллойдс — около 207 компаний, с учётом перекрёстного владения — примерно 137 групп.

Все эти посредники независимы от страховых компаний. Действуют от имени страхователей.

В стране есть и агентские компании, представляющие интересы страховщиков. Что характерно, тоже именуют себя «посредниками». Иногда включаются в число указанных в пункте (1) компаний, иногда нет. Поневоле запутаешься.

Механическое определение.

Английский брокер, в отличие от посредника — компания или индивидуум, зарегистрированные в Совете (см. ниже) или в [Ллойдс](#).

Совет по Регистрации Страховых Брокеров (IBRC).

Прежде, чем пуститься во все объяснения - слово предостережения. Мы опишем здесь систему в том виде, как она существует уже 21 год («существовала!!!» — см. последняя страница статьи). Как отмечали во вступлении, сейчас ведутся бурные дебаты по поводу её полной отмены / перестройки. Вряд ли они закончатся к моменту издания статьи.

И второе — речь идёт в основном о брокерах, занимающихся **рисковыми видами страхования**. Теми, что называются в Англии *General Insurance*. Пенсионное страхование и страхование жизни отнесены к инвестиционной деятельности и подпадают под другие нормативы — в частности, под Закон о Финансовых Услугах 1986 года (*Financial Services Act 1986*). Система регулирования качественно иная.

В 1977 году лейбористским правительством было положено начало регулирования деятельности страховых брокеров. Слишком много было скандалов по поводу сокрытия / неправильного использования средств

клиентов, исчезновений брокерских компаний и пр.

Был принят Закон о Регистрации Страховых Брокеров (*Insurance Brokers (Registration) Act — IBRA*). Первая и основополагающая статья — о создании Совета по Регистрации Страховых Брокеров (*IBRC - Insurance Brokers Registration Council*).

Именно это положение и критикуется сейчас. Закон был принят с целью создания Совета. Совет регистрирует страховых брокеров и полагает основы регулирования их деятельности. Но тех, кто не зарегистрирован, теоретически регулирует совсем другая организация, а фактически — не регулирует никто (пояснения ниже).

Итак, IBRC. Базисная функция — ведение Реестра брокеров — индивидуумов (Register of Insurance Brokers) и Списка брокерских компаний (List of Bodies Corporate carrying on business as insurance brokers).

Вытекающие функции:

- определение критериев, необходимых для того, чтобы стать брокером,
- разработка Кодекса поведения брокеров,
- принятие мер против брокеров, не соответствующих критериям или допускающих поступки, противные Кодексу.

Чисто в качестве заметки на полях. Инвестиционные брокеры должны по Закону 1986 года регистрироваться в организации одного из трёх типов. Один из них — так называемая «Признанная профессиональная организация» — Recognised Professional Body.

IBRC таковой является, регистрирует инвестиционных брокеров. Следовательно, имеет две специализации. Чтобы всем всё понятно было - отчёт и финансовые показатели разбиваются на два раздела, работа в качестве «Профессиональной Организации» и в качестве «Признанной профессиональной организации». Невооружённым ухом различие просто не воспринимается. Означает регулирование соответственно страховых брокеров и инвестиционных. Второе направление, судя по отчётам, менее важное — в 1996 году поступило почти 650 тыс. ф.ст. взносов, а по первому — 2,260 тыс.

Я бы в Брокеры Пошёл, Пусть Меня Научат.

Возвращаемся к IBRA. Уже в третьей статье закона определяются индивидуальные критерии брокера. Первый — образовательно-квалификационный. Перечисляются различные варианты:

- образование по специальности (подходит диплом [Чартерного Института Страхования — Chartered Insurance Institute](#)), или

- работа брокером или агентом не менее двух страховых компаний более пяти лет, или
- соответствующий практический опыт, который надо доказать, или
- работа в страховой компании не меньше определённого периода, позволившая изучить деятельность брокеров.

Есть и другие варианты.

Второй критерий — чтобы **характер** был «нордический, стойкий». Как иначе объяснить такую фразу — брокер должен *satisfy the Council as to his character and suitability to be a registered insurance broker* — «убедить Совет в том, что по своему характеру и вообще он достоин быть зарегистрированным страховым брокером». На практике — надо получить две рекомендации людей, знающих тебя не менее пяти лет. Ну чем не полузабытая процедура «вступления в члены»?

Брокерские Компании.

Стать индивидуально зарегистрированным брокером нелегко, но ещё жестче требования к компаниям.

Коротко:

- все директора или, по крайней мере, исполнительные директора зарегистрированы как брокеры в индивидуальном порядке;
- компания платёжеспособна, то есть её активы превышают пассивы;
- компания держит средства клиентов на специально отведённых для этого банковских счетах;
- компания имеет договор страхования профессиональной ответственности;
- компания не является «привязанным агентом» (*«tied agent»*), то есть ведёт операции с определённым числом страховщиков
- компания оплатила соответствующий взнос.

Теперь по порядку. Не ищите детали перечисленного в Законе — содержатся они в подзаконных актах, а иногда даже просто в комментариях к формам, подлежащим заполнению. Один только список этих актов — *Statutory Instruments, Rules Approval Orders* и т.д. — занимает больше страницы.

Административно-Технические Позиции.

В компании большинство директоров должны быть Зарегистрированными Страховыми Брокерами (*Registered Insurance Brokers*). Если всего два директора — компания должна управляться тем из них, кто зарегистрирован.

Компания не должна быть связана с одним или несколькими страховщиками — то есть должна быть **действительно независимой**.

Критерий — не более 15 % брокерской комиссии (*brokerage*) зарабатывается от одного страховщика — или число компаний, в которых размещаются риски, превышает четыре.

Если это не так — надо написать объяснение, почему директора считают, что брокерская компания «не является **излишне зависимой** от одной из страховых компаний» («why it is considered that the business is not **unduly dependent** on any of the insurance companies with whom such business has been placed»). Интересно, что объяснение пишется, только если процент брокерства от одной фирмы превышает 35 %. Странно: вроде бы, внимание привлекается сначала к 15 %-ному порогу — но решающим, судя по всему, является 35 %-ный.

Взносы. В 1998 году — 325 фунтов в год с компании, 60 — с индивидуального брокера. На содержание аппарата хватает: в 1996 году поступления Совета составили 2.2 млн. фунтов.

Финансовые Аспекты.

Требования к **платёжеспособности** довольно просты. Правда, бухгалтера на подготовку справки нанимать всё-таки приходится. Получается, как и для страховых компаний, два отчёта — один по общекомпанейской линии, другой собственно по страхово-брокерской. Ну всё делается для улучшения жизни бухгалтерской профессии.

Определённые **ограничения в активах** имеются — в частности, задолженность по страховой премии более 9 месяцев должна разьясняться. Если объяснения не удовлетворяют Совет - соответствующая сумма удаляется из баланса. Сейчас появилась идея понизить срок до 6 месяцев. Активы под залогом также должны показываться отдельно.

Результат должен быть положительным - приемлемые активы (acceptable assets) должны превышать пассивы. Минимальной суммы превышения — как Solvency Margin у страховых компаний — не существует. Ещё раз подчеркнём, это относится только к брокерам, занимающимся рисковыми видами страхования. По долгосрочным видам сумму превышения планируется определить на уровне 50,000 фунтов (при теперешнем неприятном курсе — около 85 тысяч долларов).

Брокерская компания должна иметь так называемые *Insurance Broking Accounts (IBA)* — **Страховые Брокерские Счета**. Банку даётся извещение по установленной форме, и он должен ответить письмом также определённой формы. Идея: банк подтверждает, что такой-то счёт начинает работать в режиме IBA. Следовательно, банк не имеет права использовать средства на этом счете, если речь идёт об обязательствах самой брокерской компании.

Премия от страхователей поступает на IBA, оттуда же переводится

страховщикам. Даже если сама брокерская компания разорится — банк или иные кредиторы не имеют права использовать средства на ИВА для оплаты обязательств брокера: это — **деньги страхователей**.

Страхование Страховых Специалистов.

Начал даже подзаголовки сочинять по-английски. В языке считается особым шиком какая-то особенная внутрискроковая рифма (а о АББА и др. никто не заботится), а также если в названии подпараграфа или даже книги все слова, связанные по смыслу, начинаются с одной и той же буквы. Звучит вроде бы лучше.

Итак, **страхование профессиональной ответственности** — *Professional Indemnity Insurance*. Требование наличия полиса — в Закона (IBRA, s. 12), разъяснения — даже не в подзаконном акте, а в Примечаниях к заполняемым формам. Указывается, какие лица должны быть покрыты страхованием, от каких рисков, приводится **минимальный лимит ответственности страховщиков**.

Лимит низкий и сформулирован не самым простым образом:

1. 250 тысяч фунтов или тройной годовой брокерский доход — что больше, при условии, что первые 250,000 застрахованы на базе ограничения по каждой претензии ('each and every claim? basis), или
2. 500 тысяч фунтов или тройной брокерский доход — что больше.

То есть, во втором случае ответственность страховщика будет ограничена по каждому случаю и кумулятивно — по году. Заглянув в собственный полис, находим формулировку «any one claim and in the aggregate» — «по каждой претензии и в целом» [по периоду].

Страхование, по крайней мере, в нашем случае, осуществляется на стандартных Ллойдовских условиях *Lloyd's Professional Indemnity Policy (RES) (Insurance Brokers and as Defined)*. «As defined» — «в соответствии с определением»-используется **также в отношении** «страховых консультантов, страховых агентов, ипотечных брокеров, агентов строительных обществ и т.д.» Застрахованы: сама компания, компании-предшественники, директора или партнёры.

Риски:

1. претензии / иски в связи с небрежностью, ошибками, упущениями, клеветой или диффамацией;
2. претензии / иски в связи с нечестными или мошенническими действиями или бездействием служащих;
3. претензии / иски в связи с уничтожением или утратой документов («если их нельзя отыскать после надлежащего поиска»);

4. расходы по защите от претензий / исков - если понесены с согласия Страховщиков.

Гораздо интереснее список исключений. Весь не приводим, но вот самые любопытные пункты:

1. операции Страхователя в качестве менеджера страховой компании;
2. неплатёжеспособность (*insolvency*) страховой компании, в которой брокер разместил риски;
3. ошибки или упущения в учёте и хранении денежных средств, за исключением случаев, застрахованных по второму пункту раздела «Риски»;
4. обстоятельства, которые могут вызвать претензию, и которые были известны Страхователю до начала действия Полиса;
5. нечестные или мошеннические действия или бездействие кого-либо, имевшие место после того, как это лицо было заподозрено в таких действиях / бездействии.

Два самых привлекающих внимание пункта - (2) и (4).

(2) — страховщики брокеров не отвечают за качество и финансовую состоятельность компаний, в которых брокеры размещают риски! Поэтому-то (и по другим причинам) брокерские фирмы имеют так называемые «*Security Committees*», изучающие финансовое положение компаний-страховщиков, и рекомендующие / запрещающие размещать в них риски. Без визы такого комитета или без соответствующего письма страхователя, снимающего ответственность с брокера, размещать в неразрешённых компаниях страхования брокер не имеет права.

Пункт (4) — о том, что это страхование, как и большинство других полисов профессиональной ответственности, заключается на условиях «*claims made*» — времени заявления претензии, а не дате самого убытка. Недавнее серьёзное судебное решение: полис истекал в июле 1995 года. На брокера подали в суд, суд выписал повестку — извещение (*Writ*) в апреле. По превратности судьбы и почты и без всякого вмешательства брокера повестка попала к нему только в августе. Страховщики по договору страхования профессиональной ответственности отказались платить — суд их поддержал.

Как и во многих других видах страхования — нужно быть в курсе всех **возможных дополнений** к основному покрытию. Можно получить такие расширения, как нарушение авторских прав, непреднамеренное разглашение конфиденциальной информации, также неумышленное превышение полномочий (*breach of warranty of authority*).

Регулирование Операций Брокеров.

Обратили внимание — все перечисленные пункты, на которые обращает внимание IBRC, касаются, скажем так, внешне-технических моментов, и почти не касаются профессиональных.

За это нынешнюю систему и критикуют начиная с апреля. Регулируются технические аспекты: что нужно, чтобы стать и продолжать быть брокером / брокерской фирмой. А по существу?

А по существу — имеется **Кодекс Поведения Брокеров** (*Code of Conduct*). Последняя редакция утверждена в 1994 году, вступила в силу с 21 ноября. Сам Совет в своих публикациях подчёркивает: Кодекс — не догма, а руководство к действию. Цель: установить признанный стандарт профессионального поведения. Надо не воспринимать Кодекс буквально, а пропитаться его духом.

Тем не менее, в акте, утвердившем Кодекс, говорится, что в любом брокерском офисе должно иметься **объявление** о том, что в компании имеется экземпляр Кодекса, и что клиенты, которые недовольны оказываемыми им услугами, могут обращаться в Совет со своими жалобами.

Кодекс содержит **8 принципов** и 33 примера. Для перечисления всех примеров нужно написать ещё одну статью, а принципы кратко изложим. Имеют они буквенную нумерацию (так говорят?):

- A. Страховые брокеры ведут операции с наивысшей доверительностью и честностью (Insurance brokers shall at all times conduct business with utmost good faith and integrity).
- B. Брокеры делают всё возможное, чтобы удовлетворить потребности клиентов и, с учётом принципа C, ставят потребности клиентов прежде других соображений.
- C. Брокеры не должны совершать действий, которые могут скомпрометировать репутацию брокерской профессии.
- D. Реклама брокеров не должна вводить в заблуждение.
- E. Брокеры должны подобающим образом строить свои отношения с Советом, их профессиональным органом (что-то напоминает нам этот принцип).
- F. Брокеры организуют свои операции с необходимой ответственностью и нанимают профессиональный штат.
- G. Брокеры должны знать нормы профессионального поведения, рекомендуемые Советом.
- H. Брокеры, имеющие разрешение заниматься инвестиционным бизнесом, подчиняются положениям Закона о Финансовых Услугах.

Один из 33 примеров:

(3) Если брокер имеет основание верить, что при заявлении риска на страхование или оформлении заявления о претензии клиент не изложил

факты «правдиво, честно и полно» («true, fair and complete»), он должен попросить клиента сделать это. Если тот отказывается, брокер должен решить, не стоит ли ему отказаться работать с этим клиентом. (Не правда ли, дивная чисто английская формулировка? Брокер не «должен отказаться» - ему рекомендуется подумать. А то как бы хуже не вышло).

Регулирование — Санкции.

Нарушает брокер Кодекс или не отвечает предъявляемым к нему требованиям — может последовать **дисциплинарное разбирательство** (*Disciplinary Proceedings*). Единственное — полномочия у Совета невелики. За это Совет и Закон сейчас больше всего и критикуют — за беззубость.

Самое суровое наказание, предусмотренное Законом — штраф (аж до 2,000 ф.ст.) или даже уголовное наказание за незаконное использование названия «Брокер». Ещё раз подчеркнём — **за использование термина, а не за работу** в качестве брокера. То есть считаешь себя просто посредником, а не брокером - регулированию вообще не подлежишь.

За большинство других проступков наказание — исключение из Реестра или Списка. Но если он прикарманил значительные суммы или понасажал ошибок в полисе — разве это утешит страхователя! Поэтому и получается, что **основная защита для страхователя** — это — на данный момент! — всё же не система регулирования, а общегражданский судебно-арбитражный процесс.

Выражение-то какое используется: Erasure from the list — стирание из списка. Вроде как, стёрли — и нет проблем. Статистика по компаниям за 1996 год: 38.5 % из стёртых — поскольку прекратили операции или куплены другим брокером, 27 % — поскольку регистрация не нужна по другим причинам, только 11 % — в качестве дисциплинарной меры. Эти 11 % — где-то около 23 компаний за год стёрто из 2,234 существовавших. 1 % — тоже немало.

Жалобы, на основании которых возбуждались дисциплинарные разбирательства: по видам страхования касались в подавляющем преимуществе автомобильных полисов (60.4 % жалоб), только 9.6 % — страхование компаний, 8.8 % — зданий / квартир частных лиц. Только 50.1 % жалоб разрешены положительно.

Прочие Посредники.

На данный момент достаточно про регулирование операций Зарегистрированных Брокеров. Как отмечалось, в стране значительно больше «посредников», которые не имеют права называться брокером — но выполняют те же функции.

Посредником мы пробыли 4 с лишним года. Честно, никакого особенно регулирования не почувствовали. Тут надо бы для артистического эффекта добавить: «и только тогда, когда стали брокером, узнали, что и операции простого посредника также регулируются!» Но это будет преувеличением.

Ещё до создания компании я обратился к ведущей юридической фирме, специализирующейся на страховом праве, и поставил вопрос так: «я в курсе наличия и содержания Кодекса АБС (о нём позже). Расскажите мне что-нибудь ещё: ну, там, были ли судебные / арбитражные прецеденты по посредникам, может ли, к примеру, посредник выписывать ковер-ноту. Короче, скажите, чем посредник отличается от брокера». С изумлением получили через две недели означенный Кодекс, краткое письмо, описывавшее принципы работы брокера (!) и счёт на несколько сотен фунтов. No comments. Счёт не оплатили. Не за что.

С нами проще — уже со второго года существования мы заключили договор страхования, обособили клиентские счета и т.д. — короче, стали отвечать всем требованиям к брокерской фирме. А вот насколько иные посредники соответствуют званию, насколько жёсткий за ними контроль — об этом ниже.

Посредник или Агент?

На этом месте стоит ещё раз вернуться к исходным разбирательствам «представитель - посредник». У меня есть такое ощущение (опровержений в прессе я не нашёл), что фирмы, именуемые «посредниками» — на самом деле в большинстве случаев просто агенты, то есть представители, одной или нескольких страховых компаний. Например, самое важное в издаваемой ими прессе — обсуждение того, какой страховщик какие агентства или стандартные схемы создаёт, какой из посредников был несправедливо лишён агентства и пр.

Нет в стране понятия и явления «чистый посредник». Те, кто называет себя агентами или посредниками, чаще всего (но не всегда) выражают интересы одной или нескольких страховых компаний. То есть, являются не посредниками, а представителями. От них качественно отличаются **своим независимым от страховщиков** положением брокеры. Но — они тоже представители - страхователей. Хотя и с некоторыми элементами независимости от принципалов.

Недавно Совет написал письмо, где изложил свою точку зрения. NB! — именно «изложил точку зрения», а не издал постановление. «Если брокер становится „Связанным Агентом“ (*Tied Agent*) — он нарушает Кодекс, поскольку его мнение перестаёт быть объективным и независимым». Образец бюрократической лексики - в этом случае он должен «подать заявление об удалении его имени из Реестра / Списка». Если перевести дословно — «об упорядоченном его стирании» — «orderly erasure». Идея та же: главное в

настоящем брокере — независимость. От страховщиков.

Хотя, конечно, и у брокеров теория разнится с практикой. Глобальные гигантские брокерские фирмы подавляют, подминают под себя некоторых не самых больших страховщиков. А компании небольшие, в особенности, если они не имеют возможности найти на рынке альтернативу одному или нескольким страховщикам, с которыми они работают, — оказываются в определённой мере заложниками страховщиков. В нашей интернациональной сфере это не так сказывается - не нашли мы счастья в Англии, обратимся к компаниям французским, немецким или скандинавским. А вот в розничном, массовом страховании, с выбором сложнее. Несмотря на все рассказы о свободной Европе, страховые рынки остаются в значительной степени национальными, со своими специфическими условиями и ставками. И получается, что номинальная свобода брокера не всегда может быть реализована на практике.

Ассоциация Страховщиков — Контролёр Посредников.

Теперь вернёмся к страховым посредникам — не-брокерам. Самый странный факт — что регулируются они Ассоциацией Британских Страховщиков (АБС - Association of British Insurers) за счёт оных страховщиков. Правда, это регулирование весьма относительное, мягковатое. Как уже упомянул, мы за 4 года его не чувствовали вообще.

Как и в случае с IBRC, регулирование действует на **добровольной основе**. То есть, захотел подпадать под контроль IBRC — пройди регистрацию как брокера. А если захотел контролироваться АБС как страховой посредник - зарегистрируйся там. Наша фирма в АБС не хотела. Мы-то знали, что отвечаем всем требованиям IBRC — но жили себе спокойно, вот только на страхование неизвестно сколько тратили (и тратим). И никто нас насильно в АБС не толкал, никакие проверяющие четыре года не приходили. Наивысшая степень расслабленности!

Итак, про **добровольное регулирование**. Основные принципы те же самые, что и в IBRC:

- регулируется не сама фирма, а то, насколько соответствует она профессиональным стандартам;
- регулирование на добровольной основе сводится к тому, что операции фирмы должны соответствовать Кодексу Практики;
- фирмы должны иметь страхование профессиональной ответственности;
- контроль осуществляется на выборочной основе.

Кодекс Практики.

Был принят АБС в январе 1989 года. Официально именуется **Кодекс**

Практики Рисковых Видов Страхования для всех Посредников (включая служащих страховых компаний) исключая Зарегистрированных Страховых Брокеров (General Insurance Business — *Code of Practice* for all Intermediaries (including employees of Insurance Companies) other than Registered Insurance Brokers).

В самом названии — полное противоречие теоретической части нашей статьи. Служащий страховой компании — он же её агент. Как же можно называть его «посредником» — лицом, с нашей точки зрения, независимым?

Начинается Кодекс АБС с той же фразы, что и Брокерский Кодекс: «Основная обязанность посредника — всегда вести операции с наивысшей доверительностью и честностью (»It shall be an overriding obligation of an intermediary at all times to conduct business with utmost good faith and integrity«). Может, что не так перевёл, поправьте.

Дальше — как и у Брокеров, принципы. General Sales Principles. Интересно их привести — они чуть более приближены к практике, чем в IBRC:

1. Не наносить визитов без предварительной договорённости (так называемые «Unsolicited calls» или, в просторечии, практика «*cold calling*». Ходишь такой весь замёрзший по домам, стучишься без приглашения в двери — «не хотите ли полис купить?»).
2. Сразу объяснять цели встречи и разъяснять, является ли данный специалист (внимание, очередная **попытка классификации!**):

(a) служащим страховой компании;

(b) агентом одной компании;

(c) агентом 2 — 6 компаний;

(d) независимым посредником, который хочет выступать от лица данного потенциального страхователя.

Очень интересно — в первых трёх случаях надо также объяснить, что страховщики несут ответственность за поведение посредника (he is an agent of an insurance company, for whose conduct the company accepts responsibility). В четвёртом — соответственно, не несёт, ведь это - независимый посредник. Ещё одно подтверждение нашей теории о том, что посредники бывают разные.

3. Убедиться, что предлагаемый полис отвечает нуждам потенциального страхователя.
4. Давать консультации только по тем вопросам, в которых посредник компетентен.
5. Расценивать всю полученную информацию

как **конфиденциальную** и предназначенную только для него и (внимание!) тех компаний, в которых предлагается разместить это страхование.

Последующие позиции Кодекса разъясняют практику работы посредника. Серьёзное внимание уделяется передаче всей необходимой страховщику информации (Disclosure of Underwriting Information). Посредник должен избегать оказывать влияние на потенциального страхователя, а также разъяснять последствия несообщения / сообщения неточной информации.

Страхование профессиональной ответственности требуется на тех же основаниях и в тех же лимитах, что для Зарегистрированных Брокеров.

Одно из важных положений: Кодекс Практики должен быть инкорпорирован в Письма - Назначения. А если таковые не оформляются?

Нерисковые Страхования.

АБС подготовила похожий Кодекс и для посредников, работающих в сфере страхования жизни: Life Insurance (Non-Investment Business) Selling Code of Practice. Общие принципы схожи с теми, что относятся к рисковому виду.

Вводится новое интересное понятие — к нашей моноложной пока дискуссии о посредниках: *Introducer*. Так... Сложности с переводом. Объяснение: это тот, кто представляет потенциального страхователя страховщику, но затем не занимается техническими страховыми аспектами. To introduce — «представлять, знакомить». «Представитель» у нас уже был. «Сводник» не звучит. Ждём предложений. «Представитель»?

Чуть-Чуть ещё о Регулировании Не-Брокеров.

Очень интересная форма: Ассоциация Британских Страховщиков собирает взносы со страховых компаний. Идут взносы на разные цели, в том числе, на некую форму контроля за не-брокерами. Гордится АБС: контроль за 7,000 фирмами обходится всего в 2 млн. ф.ст. в год. А в IBRC - за 3,300 фирмами и 15,874 индивидуумами — в 3 миллиона. Но стоит ли сравнивать? Гораздо более детальный контроль за 4,000 фирмами, занимающимися более отрегулированным и зарегулированным инвестиционным бизнесом, обходится в 45 миллионов в год. Может, только там контроль и есть, а в двух первых случаях — видимость?

АБС передаёт практически весь «посреднический» бюджет аудиторской фирме. Сейчас этими счастливыми являются Price Waterhouse. Они и осуществляют выборочный контроль за посредниками. Что-то делается: так, в 1996 году провели опыт с «mysterious shopping» — типа контрольной закупки у нескольких брокеров. Ещё раз повторим, трудно сказать, насколько контроль эффективен. Публикаций о количестве наказанных посредников

пока не видели.

Ллойдс — Особая Статья.

С одной стороны, все Ллойдовские брокеры проходят регистрацию в IBRC. Поэтому к ним применимы те же принципы, что относятся к фирмам, зарегистрированным только в IBRC. С другой стороны, считается, что Ллойдовский контроль чуть пожестче.

Вдаваться в подробности не будем - уверены, что Ллойдовские брокеры сами захотят о себе написать. Финансовые требования, в принципе, выше. Основные принципы изложены в Кодексе Практики 1988 года. Несколько более жёсткие наказания: временный (*Suspension*) или постоянный (*Disbarment*) запрет на ведение операций в Ллойдс, штрафы. Но индивидуальная регистрация введена только с 4 февраля текущего, 1998-го, года. И регистрируются не все работники.

Новое — Хорошо Забытое?

Теперь о нынешнем коллобровании в области регулирования брокерской деятельности. Сначала представим волнующихся возникающими перспективами **соискателей и советников**.

Теперьшние регуляторы — IBRC и АБС. Ллойдс в регуляторы всей отрасли себя не предлагает, но в обсуждениях участвует — через LIBC (Комитет страховых брокеров Ллойдс) и Совет Ллойдс по Регулированию.

Далее, многочисленные брокерские ассоциации. Самая большая и почтенная по возрасту ВИВА — Британская Ассоциация Страховых и Инвестиционных Брокеров. Затем ИВ — Институт Страховых Брокеров. Наконец, две ассоциации «независимых» — Независимых Посредников Ассоциация (ИА) и Ассоциация Страховых Посредников (АП). А говорят, только у нас учреждения и союзы плодятся. Высказывает свои суждения и ВIFAR — Международная Федерация Страховых Посредников, но к ним мало прислушиваются — своих достаточно.

Наконец, Чартерный Институт Страхования (СИ) с удовольствием напоминает, что подтверждать степень профессионализма посредников может и он. Ведь присуждаемые СИ квалификации — сейчас первая ступенька для регистрации в IBRC.

Ну, и отнюдь немаловажный игрок - правительство в лице Казначейства (Treasury). В парламенте также есть специалисты — Всепартийная Парламентская Группа по Страхованию и Финансовым Услугам. Участников дискуссии, одним словом, хоть отбавляй.

Общеполитические Тенденции.

Начало всё правительство. Придя к власти в мае 1997 года, уже к лету лейбористы начали предпринимать шаги по реконструкции некоторых устоявшихся схем, включая финансовый сектор. Первым на свободу был отпущен Английский банк. Затем настала очередь иных слоёв сектора.

Многие аналитики используют термин «дерегулирование». Конечно, не очень-то «левый» подход, скорее подходящий рыночникам-консерваторам, ну да в современном мире столько всего перемешалось... Вот и приватизацией занимаются, как Тэтчер (очень они удивляются, когда мы «Тэтчер» произносим).

А, с другой стороны, есть ли уверенность, что речь идёт именно об ослаблении контроля? Основной конёк сейчас — подготовка и принятие нового Закона о Финансовых Услугах. Закон, который, возможно, вступит в силу только через пару лет, положит основу создания и функционирования **супер-регулятора** — Органа по Финансовым Услугам (*Financial Services Authority* — *FSA*). Так и тянет перевести «Орган по контролю за финансовыми услугами» — но нет, в названии этого не просматривается). FSA будет отвечать за 9 отраслей финансового сектора — банки, страховые компании, строительные общества и пр. - регулировать, проверять, налагать санкции.

Всё бы хорошо, но вот брокеры, занимающиеся рискованными страхованиями — в отличие от их коллег — «инвесторов» — пока не упомянуты в качестве объекта внимания FSA.

Что Делать?

И вот, как мы упоминули в самом начале, в апреле 98-го началась дискуссия. Само по себе явление раньше не очень практиковавшееся в специализированных отраслях: правительство просто приглашало к себе кучку экспертов и оглашало им — а затем всему народу — решение. А сейчас призвали всех свободно высказать свои взгляды на будущее профессии вообще, и IBRC в частности.

Отрасль тут же разбилась на несколько лагерей. Основных — два: «законники» и «саморегуляторы». Первые считают, что регулирование брокерской и посреднической деятельности должно иметь **законодательную базу** (*Statutory Basis*). Придерживаются этой «жёсткой» позиции довольно непримиримые друг с другом стороны — IBRC и ИВ, одна из двух основных брокерских ассоциаций.

«Законники».

Слово IBRC. Да, 20 лет назад законодательство было необходимо. Оно было

принято — и посмотрите, за этот период — ни одного громкого банкротства. Но! с самого начала не дали достаточных полномочий. Создали гибрид — «*self-regulation by status*» — саморегулирование на базе закона. Вроде, и есть Закон (IBRA) — а IBRC ни штрафовать никого не может, ни приостанавливать операции. Практически, является профсоюзом, или гильдией (trade body), а не органом контроля. **Регулирует индивидуумов, а не их операции.** Как можно назвать регулированием наличие Кодекса?

Поэтому нужно наполнить и Закон, и Совет новым содержанием, придать большие полномочия (называют такой подход *Empowerment*). И регулировать, конечно, не только зарегистрированных брокеров, но и посредников, и агентов, и даже служащих страховых компаний, продающих полисы напрямую. То есть, объединить функции IBRC и АБС. А отменять IBRC не надо — накоплен опыт, создан механизм и аппарат — менять, чтобы заново строить?

История пишется на глазах: 24 июня Джон Гринвэй, председатель Всепартийной Группы, подал слово в защиту IBRC. Определённый сдвиг — может, дискуссия кого-то стала убеждать.

ПВ считает, что систему поменять нужно. Всё же они — Брокерский Институт: провели **опрос общественного мнения** — вот продажи страховых жизни и пенсий сильно регулируются, а рискованных полисов — в гораздо меньшей степени — мол, они и так довольно «прозрачные», всё на поверхности. Ответы на этот и другие вопросы: 79 % опрошенных сказали, что в рискованном страховании также разобраться «не просто» или даже «очень сложно». 32 % выразили недовольство имеющимися у них полисами, а из них 60 % — то есть 1/5 опрошенных - отнесли это на счёт того, что при заключении договора им всё как следует не объяснили. 84 % высказались за то, что если уж регулировать — так всех страховых советчиков-посредников, а не только избранных.

Основываясь на этом, ПВ предложил сохранить IBRC, но дать ему больше полномочий, обязать регулировать все компании. Необходимо повысить требования к образованию и квалификации брокеров. Должны эффективно работать компенсационные схемы для пострадавших от брокерских ошибок.

Сбросить IBRC с Корабля Истории.

Другая позиция объединила ряд серьёзных организаций — АБС, [Ллойдс](#), [ВШВА](#), Институт Лондонских Страховщиков и ЛИРМА (последние, кстати, уж совсем собрались объединяться, да долги по Институтскому зданию пока не позволяют).

Есть несколько сценариев:

- полное дерегулирование;
- вливание IBRC в новую FSA;
- создание новой регулирующей организации, которую так пока и называют — NewRO (*New Regulating Organisation*).

Первый подход почти никто не поддерживает. Второй отдаёт тоской: потеря индивидуализма отрасли. Хотя в эпоху утраты национальных валют и паспортов правительство это мало волнует.

Что касается NewRo, тут есть расхождения. Однозначно критикуется и приговаривается к отмене IBRC, который кем-то в пылу полемики был назван «дорогой бессмыслицей» («expensive nonsense»). А вот по поводу базы существования NewRO идут споры. Законодательная база — конечно, хороша для проведения в жизнь всех концепций. Но возможно ли отрегулировать всех одним Законом?

АБС, естественно, нравится их существующая схема, которую можно определить как «саморегулирование» (с Ассоциацией во главе, естественно). Обе Ассоциации Независимых Посредников также говорят: 10 % фирм сейчас никак не регулируются (получается, неверна наша «пирамида» отрасли, приведённая в начале. Упомянутые 7,000 надо дальше дробить на добровольно подпадающие под АБС и прочие — для которых никто не указ). И всё нормально работает. И как вообще можно отрегулировать честность и профессиональную компетентность (какой-то демагогией попахивает)? Не нужны никакие списки членов — нужны всем доступные «чёрные списки» не отвечающих стандартам компаний.

Правительство также за саморегулирование. В крайнем случае, можно создать организацию, которая будет работать не на базе закона, а на базе Королевской Хартии (Royal Charter). Да, такая форма не часто, но встречаются. Тогда будут всех в брокеры принимать персонально, присваивая титул «Чартерного Страхового Брокера».

Тут уж, естественно, [Чартерный Институт Страхования](#) не может не подключиться: вот они мы, готовы всё это делать, и никого больше не нужно. И существуем на базе Королевской Хартии, и экзамены на Чартерных Страховщиков принимаем.

Общий вывод: спорить будут ещё долго. Очень хочется верить, что будет принято правильное решение на предмет регулирования всех посредников — и независимых, и связанных. А вот на какой базе, и кому этим заниматься — это предстоит решать.

И как последняя зарисовка — сегодня, 8 июля, заканчиваю писать эту

статью. В газете заметка «Призыв к тому, чтобы будущее IBRC было определено как можно раньше». На собрании в СИ представители противоборствующих сторон — АБС, [ВШВА](#), ИВ, IBRC, СИ и Airmic (Ассоциации Страховых и Риск-Менеджеров) единогласно призвали правительство как можно быстрее определить своё отношение к судьбе IBRC. Обе стороны отметили, что они уже высказали свои соображения. Теперь правительство должно принять конкретное решение, после чего начнётся его воплощение в жизнь.

А что в Европе?

В одной из статей по проблеме содержалось интересное историческое наблюдение. Принял ЕЭС директиву по страховым посредникам в декабре 1976 — и почти сразу же в Великобритании начали готовить, а впоследствии и приняли Закон IBRA.

И сейчас Европа собирается определиться со своим отношением к страховым посредникам. Намечаются три возможных сценария:

- полная гармонизация национальных законодательств в области контроля за страховыми посредниками;
- противоположный подход — более чёткое следование существующим национальным законам, принятие новых там, где их нет;
- промежуточный вариант: частичная гармонизация, взаимное признание регистрации посредников, которая, соответственно, должна стать обязательной для посредников всех типов. Основа регистрации — финансовая состоятельность, хорошая репутация, наличие страхования профессиональной ответственности. Ну чем не подход IBRC?

Возможно, британское правительство дождётся, пока вопрос будет окончательно решён на Европейском уровне. Хотя из вышеперечисленных опционов, в принципе, следует, что, в любом случае, все посредники будут обязаны проходить регистрацию в какой-то форме.

И ещё Немного Практики.

И напоследок — краткий обзор периодической прессы с описанием брокерско-посреднических безобразий. Конечно, не все брокеры одинаковы...

Масштабы отрасли. Где-то только что прозвучала цифра в 14 млрд. фунтов (около 23.5 млрд. долл.) в год как совокупный доход брокерских и посреднических фирм в стране. Не очень верится, что-то многовато. Однако, есть средние цифры дохода на каждого работающего в брокерской компании — 28,000 ф. ст. в среднем по стране, 46,000 — в среднем по Лондону. В 1997 году брокерских фирм было куплено на общую сумму

в 435 миллионов фунтов, а с учётом того, что цена фирмы составляет 0.7 — 1.0 от её оборота — указанная цифра в 14 млрд. видится всё же как малореальная.

О нарушениях и наказаниях. Самая зловещая история за год — о столкновении судов, закончившемся гибелью людей. Страховой посредник прикарманил часть премии, оформил несколько фальшивых ковер-нот, если и разместил риск — то в малоизвестных и ненадёжных компаниях, причём на меньшие страховые суммы, чем в заявлениях страхователя. Посредник должен возместить убытки, кроме того, ему грозит тюремное заключение за мошенничество.

Это — в маленькой компании. А два брокера весьма солидной фирмы получили вознаграждение в 30,000 долл. от страхователя, не сообщив о том работодателю. Каждый оштрафован на 10,000 фунтов, на каждого возложены судебные издержки по 5,000 фунтов, один из брокеров отстранён от ведения операций в [Ллойдс](#).

Руководитель департамента одной из крупных брокерских фирм не сообщил страхователям о причитающихся им комиссиях за бесприбыльное прохождение страхований. Ллойдовский комитет нашёл, что в данном случае отсутствовал элемент мошенничества: все деньги остались в брокерской фирме. Средства возвращены страхователям, расследование поведения брокера проводится в закрытом порядке, о результатах публике не сообщат — очень известный и уважаемый индивидуум.

Закончим на более оптимистической ноте. Брокеры и посредники хотят, чтобы страхователи доверяли им. В июне 1998 года **Страховой Омбудсман** (*Insurance Ombudsman*) объявил, что под его юрисдикцию могут теперь регистрироваться не только страховые компании, но и брокеры, консультанты, аджастеры и агенты. Схема Омбудсмана — возможность оперативного рассмотрения возникающих между страхователями и страховыми специалистами споров. Омбудсман - своеобразный третейский судья, решения которого не обязательны для исполнения, но чаще всего к исполнению принимаются. Членство в схеме добровольное. Компании, вступающие в схему, обязываются следовать его решениям.

Приятно, что по инициативе наших коллег членство в схеме теперь распространено и на страховых посредников.

Будем держать Вас в курсе дальнейшего развития событий в мире посредников!

Г Гришин

8 июля 1998 года.

Развитие.

Ставить в нашей истории точку на дате 8 июля — когда закончен был первый вариант этой статьи — оказалось опрометчивым. Как раз после этого все события и развернулись.

27 июля 1998 года.

В этот день в дискуссии по брокерам была поставлена не точка — а сразу несколько знаков. Пожалуй, можно описать это так -!?!...

Правительство в лице Госсекретаря по экономике объявило о **намерении** отменить Закон (IBRA) и распустить Совет (IBRC). Двигали правительством благие побуждения **перехода от госрегулирования к саморегулированию**. Только результаты получились плачевные. «Хотели как лучше...»

Точной формулировки этого сообщения у меня под рукой нет. Потому что никто ничего толком не написал. Странно — пресса, обычно смакующая каждую запятую, каждое междометие из выступлений и пресс-релизов, — не привела ни одной цитаты по поводу будущего Совета и Акта.

Что важно! Закон — IBRA — никто не отменил. Предполагается, что отменят не ранее, чем летом 2000 года. Некоторые считают, что это вообще произойдёт лет через пять. А пока не отменён Закон, должен существовать и Совет. А его вроде бы нет. Или есть?

Анализирую имеющиеся статьи. Вообще странно, что я должен копаться в газетах: мне, как индивидуальному брокеру и как директору зарегистрированной брокерской компании, никто ничего официально не сообщил.

Незаконная Инициатива.

Понимаю, что было дело так. Правительство объявило о намерении. А Совет **принял на себя инициативу** и сказал, что к 31 октября свернёт свои операции. Мол, что ждать, пока тебя выгонят, надо брать дело в свои руки.

Но никакой замены-то Совету создано не было. И вообще нельзя его распускать — Закон-то действует!

Начался... ну, иначе как дурдом, описать это нельзя. Особенно то, что было в первые недели после 27 июля. Все в отпусках, никто толком не понимает, что происходит, какое же решение принято. Отменён IBRC или нет? Что делать дальше, куда идти регистрироваться? ...Только сейчас, через три месяца (пишу эти строчки в «исторический» день 1 ноября, попавший на

воскресенье), что-то конкретное начинает вырисовываться.

А событий за это время много произошло. В Совете — 17 членов, включая 5, назначенных государством. Эти 5 подали в отставку. До этого попросили государство дать им гарантию того, что на них в индивидуальном порядке не подадут в суд, если у IBRC кончатся средства. Государство такую не предоставило. Правда, взамен ушедших 5 собирается назначить новых: Закон никто не отменял, а в нём говорится, что 5 из 17 членов Совета назначаются властями предрержащими.

В качестве дополнения, к 3 ноября ушли в отставку 11. Остались 6, в том числе Джон Гринвей, член парламента.

Но весь штат IBRC увольняется. Почему, отчего? IBRC никто не закрывал. И **законодательство в стране не поменялось**: чтобы иметь право называться брокером, нужно зарегистрироваться в IBRC. А как, если там никто не работает? Регистрация без регистраторов. Штату IBRC пишут: «что вы увольняетесь, деньги же у Совета ещё есть?» - «Что ж, ждать, пока они кончатся?»-отвечают бывшие регистраторы.

Решили вроде бы передать исполнение функций IBRC какой-нибудь сторонней организации. Опять не ясно: не сами функции передают — они по Закону лежат на IBRC. А исполнение функций. Офис сдают в субаренду.

Правительство осторожненько высказалось: «мы **надеемся**, что после 31 октября у брокеров по-прежнему будет возможность зарегистрироваться?» Где и у кого? Критики: Закон — это закон. Или правительство его отменяет, или нет. А правительство, не давая ответа, решило припугнуть: «а сами не зарегулируетесь, передадим вас в подчинение Financial Services Authority» (цитата!). Узнаете тогда, что такое бюрократия. И само слово-то «брокер» забудете (не цитата!).

Совпало или нет — мадам Helen Liddell во время перестановки позиций в правительстве с экономики перевели заведовать шотландскими вопросами. Заварила всё — и вроде бы не при чём. А отрасль мечется.

Лагери.

Два основных:

- сторонники создания новой регулирующей организации Newто, и
- сторонники того, чтобы одна из существующих организаций взяла на себя функции IBRC.

Отдельно — Чартерный Институт: готовы подтверждать профессиональные квалификации, а если надо, и регистрировать.

NewRO.

Серьёзные силы. АБС, [ВШВА](#), LIBC (Ллойдовские Брокеры), собственно [Ллойдс](#), IUA (International Underwriting Association — так будет называться создаваемый гибрид Института Лондонских Страховщиков и LIRMA). Называется «Консорциум» (NewRO Consortium) — орган по созданию NewRO.

Цель: создание новой регулирующей организации. Чтобы отражала **интересы и страхователей, и самой брокерской профессии.** Основные идеи те же самые, что были в IBRC: организация должна будет установить принципы ведения операций брокерами (всё то же самое — личная честность, финансовая состоятельность, наличие страхования, компетентность), обеспечить понимание страхователями особенности страховых продуктов, создать систему защиты прав потребителя.

Единственное отличие от IBRC — NewRO будет создана по инициативе не государства, а страховой отрасли и потребителей страховых услуг. Но тут же возникает вопрос, мучивший сторонников IBRC: Empowerment. Полномочия. Нет закона - почему к NewRO будут прислушиваться? Какие будут права?

Что-то подозрительно: «блестящий», по всеобщему мнению, Генеральный Директор АБС решил начать искать другую работу. Уйти с зарплаты в 180 тысяч фунтов в год без определённых перспектив? Устал или не разделяет планов NewRO и предвидит склоки?

Дискуссии идут — и параллельно реклама. Смешно: тут же отрапортовали о том, какие уже сейчас есть кадры в распоряжении Консорциума или его членов. Ну не видел я за несколько лет отчётов в прессе о деятельности Monitoring Unit АБС - контрольного органа Ассоциации, стоящей за идеей NewRO. А тут прямо 30 июля статья — готовы лишить агентских прав 139 посредников. Вот какие принципиальные. А всего-то прегрешений — те на запросы не ответили. В ноябре сообщение — 39 компаний всё же лишили права называться агентами.

Посредники, Объединяйтесь!

Критика: хотят **объединить всех** под одной крышей. «Впервые за триста лет создать единый правовой режим для всех посредников». Но как **объединить агентов** страховых компаний и независимых **посредников**? Само понятие «брокер» в его теперешнем смысле «независимый профессионал» обесценится, если не исчезнет.

И: регулирование по инициативе **страховщиков**. За схемой стоят АБС, [Ллойдс](#), Международная Ассоциация Страховщиков. (Правда,

и брокеры — [ВШВА](#)). А андеррайтеры, вообще-то, в существовании брокеров не заинтересованы. Кто-то привёл аналогию с торговлей: это всё равно, как если бы торговцы попросили, чтобы их регулировали производители товаров. А ведь сами эти производители не прочь отставить посредников и торговать напрямую.

Другой вопрос, который, правда, относится ко всем новым схемам. Одно дело - регулировать деятельность «High Street Brokers». «High Street» — это потому, что в Англии почти каждая главная улица деревни, города или района называлась раньше High Street. Ну как у нас при социализме улица Ленина. Так вот, High Street Broker — это небольшая компания, работающая с частными клиентами, чаще всего, с физическими лицами или небольшими компаниями.

Сейчас говорится, что операции таких брокеров — мы называем их «розничными» - серьёзно и существенно отличаются от операций международных брокеров, имеющих дело с большими корпорациями. Назовём последних брокеров «оптовыми». Нельзя, говорится, под одну гребёнку регулировать тех и других. Хотя я с этим не совсем согласен — принципы одинаковы для всех.

А что сами брокеры?

Институт Страховых Брокеров (ИВБ) и его директора, энергичного Andrew Paddick, можно занести в Книгу Гиннеса за умение ориентироваться в окружающей обстановке. Начало августа, никто ничего не понимает — но 17 числа в Бирмингеме проходит Чрезвычайное Общее Собрание Института. Принимается историческое решение.

Буквальная формулировка: Институт станет **a Fully Intergrated Professional Body** (полностью интегрированной профессиональной организацией), ответственной за регулирование, представительство и «промоушн» брокерской профессии. Типа Правового Общества, Институтов Бухгалтеров и т.д.

Уже через несколько дней все брокеры, в том числе и мы, получают письма: регистрируйтесь в ИВБ! Мы вам выдадим «Сертификаты Практики» и назовём вас «Institute Registered Insurance Broker» — «Страховой Брокер, Зарегистрированный в Институте». До 31 декабря с каждого индивидуума плата — всего 10 фунтов, с 1 января 1999 — уже 50. И ведь выделено в письме жирным шрифтом что-то, из чего можно понять — пробежав взглядом невнимательно — что регистрация в Институте — чуть ли не единственный выход для брокера после умирания Совета.

Критика Института.

Правительство не хотело создания профессиональной организации — шла

речь о регулировании с привлечением всех сторон, не только брокеров. Ну как в Совете было. Хотя, подумать, — ну как это сделаешь? И в Восточной, и в Западной Европе регулирование — проблема. Ну кто захочет заниматься регулированием брокеров? Только сами брокеры и страховые компании. У потребителей — страхователей — и организаций-то соответствующих нет. Что, будут создавать ячейки по месту жительства покупателей полисов и выдвигать наиболее активных полисодержателей в Совет? Что-то не верится. Так что критика по поводу организации брокеров и для брокеров — не конструктивная.

Вторая позиция критики — тот же самый **Empowerment**. Что за права у Института? Только штрафовать и исключать. Правда, у Совета тоже самое, и NewRO ничем не отличается. Нет законодательной поддержки - по-моему, более существенного сделать ничего нельзя.

Наконец, наиболее серьёзная позиция: нет у Института **средств и опыта** регулирования, нет разработанной системы критериев. Если взять то, что было на вооружении Совета, вопрос: а чем Совет плох?

Трансформация.

За два с лишним месяца Институт одумался. Ну не создать новую систему на пустом месте так быстро. И предложил... взять на себя функции Совета.

В статье от 29 октября цитируют Paddick, гендиректора ИВ: Институт уже взял на себя административные функции Совета. Всем, кто написал «erasure applications» в Совет, рекомендуется их отозвать: Совет не закрывается. Ещё возможно, добавляет директор, что правительство пересмотрит своё отношение к Акту и к Совету. А пока Институт будет работать над модернизацией операций Совета. Надо сделать всё, чтобы сохранить профессиональный статус брокера. Кстати, тем, кто уже зарегистрировался в Институте, разъяснят их положение особо (думается, посоветуют вернуться в Совет).

То есть: решительный повстанец получил удачное продвижение — и теперь ратует за сохранение прежней системы. Но, может, и правильно: три месяца волнений показали, что пока альтернативы старой системе нет.

Другие Брокеры.

Сколько брокеров и посредников какой путь поддерживают — сказать трудно. А тут ещё одно известие: 10 сентября слились Ассоциация Страховых Посредников и Ассоциация Независимых Посредников. В единую Ассоциацию Страховых Посредников и Брокеров (АШБ). Любовь к сокращениям. Все околосреднические прямо поются — [ВШВА](#), ИВ, АВІ, а теперь ещё и АШБ. Попробуй запомнить.

Вывод.

Самое разумное, что я прочитал за три с лишним месяца в газетах: «Do Nothing». Сидите тихо, всё само собой образуется. Вот на такой оптимистической ноте хочется закончить эту долгопишущую статью. Уверен, что, пока она дойдёт до разных издательств, произойдёт сотня новых изменений. Звоните нам — расскажем много интересных вещей из жизни брокеров.

Г Гришин

4 ноября 1998