

*Депутаты решили запретить банкам получать выплаты по страховкам их заемщиков. А размер агентской комиссии по страховкам, возможно, придется раскрывать клиентам.*

Страховой агент, страховой брокер или лицо, выступающее в этой роли, не может становиться выгодоприобретателем по договорам страхования, заключаемым им в пользу третьих лиц. Такая поправка в закон о страховом деле одобрена комитетом по финансовым рынкам Госдумы ко второму чтению, назначенному на 2 июля.

Не нужно лукавить, говоря, что стоимость кредитного продукта ограничена процентной ставкой по нему, объясняет председатель комитета Наталья Бурыкина: «Есть множество боковых ответвлений в ценообразовании кредита, и важно понять реальную конечную стоимость, чтобы говорить о каком-то снижении цены и улучшении качества услуги для потребителя». Высокая стоимость банковского страхования и весьма существенный уровень комиссионных являются основными проблемами российской страховой индустрии, согласен партнер KPMG Эдриан Квинтон.

В российской практике посредником чаще всего выступает агент – частное лицо, автодилер или банк, говорит заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. По данным ФСФР, в I квартале страховщики через посредников собрали 130 млрд руб., отдав за это 30 млрд руб. В том числе 29 млрд руб. премий собрано через банки, заработавшие на полисах 12 млрд руб.

Эти поправки не на пользу потребителю, полагает старший вице-президент банка «Петрокоммерц» Олег Швецов, в результате клиент останется без полиса, который защищает его от потери работы или несчастного случая. Директор департамента «АльфаСтрахования» Ирина Карнаева считает, что наиболее серьезные последствия будут для рынка ипотеки. Если не указывать в качестве выгодоприобретателя банк, то необходимо в договоре страхования вписать выгодоприобретателями помимо непосредственного заемщика лиц, которые проживают в квартире, объясняет она, они должны будут либо погасить кредит за счет страхового возмещения и остаться в квартире, либо отказаться от квартиры, получив само возмещение. Но Карнаева не считает, что поправки сократят рынок такого страхования. Участники рынка найдут выход, например банки создадут дочерние организации в форме брокеров, которые станут выгодоприобретателями по полисам, говорит Карнаева.

«Какой смысл для потребителя в этой истории? Банк заставит подписать дополнительное соглашение – о погашении кредита в случае аварии или иных случаях. Драматических последствий для рынка не будет, просто модернизация законодательства», – спокоен зампред правления СК «Альянс» Арташес Сивков. Ему сложно представить, что банк не найдет способа взыскать обязательства с клиента по кредиту.

Депутаты собираются отрегулировать и вопрос с агентскими комиссиями. Для обязательных видов страхования – ограничить их размер (см. врез). Также собираются обсудить раскрытие клиентам комиссий по всем продуктам. «Требование по раскрытию комиссии перед заключением договора – работа на перспективу и осеннюю сессию», – говорит Бурыкина. Подобная практика распространяется сейчас в Европе, и законодатели не видят причин не использовать данный опыт. Очевидно, что регулирующие органы проявляют к этой проблеме повышенное внимание и заинтересованы в том, чтобы обеспечивать определенный уровень надзора за страховыми посредниками, как это принято на более развитых рынках, считает Квинтон. В конечном счете очень высокий размер комиссионных не выгоден ни самим страховщикам, ни потребителям страховых услуг, замечает он.

#### *Объем ограничений*

*15% – такой долей премии по договору ограничивают поправки депутатов вознаграждение агента по обязательным видам страхования, например ОСАГО. В структуре тарифа на то же ОСАГО на ведение дела заложено 20%. «Вполне понимаю логику продавцов: кто больше им премии выплатил, того он полис и продаст, но вполне возможно через данный механизм уменьшить стоимость полиса для конечного покупателя», – говорит Бурыкина.*

**Источник:** [Ведомости](#), № 107, 20.06.13

**Автор:** Нехайчук Ю.