

*С 2013 г. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) получила более 10000 жалоб на навязывание дополнительных страховых услуг при оформлении кредита или продаже полисов ОСАГО, заявил 15 мая на экспертном совете по защите конкуренции на финансовом рынке замруководителя антимонопольной службы Андрей Кашеваров. Большая доля жалоб поступает на то, что в кредитном договоре нет ничего о страховании, но клиент по факту уходит домой с тремя страховками на сумму свыше 100000 руб., уточнила начальник управления контроля финансовых рынков ведомства Ольга Сергеева. Если бы это были единичные случаи, то можно было бы говорить о человеческом факторе, как это явление часто любит объяснять бизнес, но сейчас это система, с которой нужно бороться таким же системным путем, уверен Кашеваров.*

Возможность отказаться от кредитной страховки появилась у заемщиков с июля 2014 г., однако банки, как могут, затрудняют процесс отказа от страховки. Во втором полугодии 2014 г., по данным ЦБ, банки заработали на продаже страховок 15,6 млрд руб.

ФАС предложила законодательно закрепить обязанность банков и страховщиков предоставлять клиенту период охлаждения, когда он может без проблем и судов отказаться от ненужного полиса. О появлении такой возможности месяц назад заявили крупнейшие розничные банки Сбербанк и «Хоум Кредит». При этом стоимость страховки может входить в полную стоимость кредита или же списываться с клиента после окончания периода охлаждения. Срок возможного возврата может быть от 14 до 30 дней, но услуга, как правило, предлагается не для всех продуктов.

Представители Минфина и ЦБ встретили такое предложение сдержанно. Введение периода охлаждения в конечном итоге приведет к подорожанию, как минимум, страховой услуги, клиенты заплатят за отдельных недобросовестных игроков, предупреждает замначальника отдела регулирования страховой деятельности Минфина Александр Ицелев.

Немаловажный вопрос – когда должен вступать в силу договор страхования, если от него можно отказаться, в каком случае страховщик должен нести по нему ответственность, а также в каком объеме должна возвращаться премия клиенту и что делать с комиссионным вознаграждением, которое банк получает сразу же после продажи полиса, считает директор московского представительства Gen Re Капитолина Турбина. Это должно оговариваться в правилах, настаивает она. По мнению Турбиной, период охлаждения должен распространяться не на все виды страхования.

«Столько дьяволов кроется в таком количестве деталей, что устанавливать период охлаждения пока преждевременно, нужно тщательно проработать механизм», – заявила по итогам обсуждения замруководителя департамента страхового рынка ЦБ Светлана Никитина. По ее словам, ЦБ обсудит формулу возврата премии, которой пользуются страховщики при досрочном прекращении действия договора страхования.

По мнению Кашеварова, способов введения периода охлаждения может быть использовано сразу несколько, это будет еще одним конкурентным преимуществом банков. Страховые случаи в течение первого месяца возникают нечасто, поэтому банк может обезопасить себя на время действия «охлаждения», увеличив на этот срок процентную ставку по кредиту, повышение должно быть небольшим – 0,1–0,41% в зависимости от типа кредита, предлагает он: «Если баланс интересов соблюсти все же не получится, он должен быть смещен в пользу потребителя».

Банки особенно в период спада потребительского кредитования всегда искали способ дополнительного заработка, в том числе с помощью активных продаж полисов, напоминает зампред правления Финпотребсоюза Сергей Лисин, стоимость страховых услуг через разные схемы и офферы увеличивает процентную ставку по кредиту на 5–10 процентных пунктов, это тревожит потребителей.

Де-факто навязывание имеет место, но встает вопрос квалификации деяния, это можно отнести и к уголовно наказуемому деянию, но как это доказывать, замечает адвокат юридической фирмы «ЛИД консалтинг» Александр Линников. Средний срок следствия об экономическом правонарушении – около 1,5 года, говорит он, действенной альтернативы гражданско-правовым и административным методам борьбы с навязыванием нет.

Факт навязывания услуги доказать нелегко, но если закрепить период охлаждения законодательно, то усилия нужно будет прикладывать для того, чтобы доказать, что потребителя ввели в заблуждение, полагает Ицелев. После распространения закона о защите прав потребителей на автострахование суды завалены исками автомобилистов, а на рынке орудуют автоюристы, напоминает Лисин. Похожие прецеденты уже есть и в случае с кредитными страховками. С начала января предприниматель Борис Мельниченко выиграл у «Траста» 81 дело на 4,2 млн руб. за навязанные страховки по кредитам. Права требования он скупил у заемщиков банка.

Источник: [Ведомости](#) , 18.05.15

Автор: Каверина М.