

Госдума завтра планирует рассмотреть в первом чтении депутатский законопроект, обязывающий страховщиков указывать в договоре с физлицом размер комиссии посредника. Речь, в частности, идет обо всех обязательных полисах, страховках по обеспечению потребкредитов, страховании жилья и имущества туристов. Заявленная цель парламентариев — сделать более прозрачным страховой рынок, на котором с участием посредников собирается до 70% всех премий, а размер комиссии может составлять десятки процентов. Официально все участники рынка приветствуют инициативу, по словам же ряда экспертов, она может привести к росту черных комиссий и к судам клиентов со страховыми компаниями.

В пятницу комитет Госдумы по финансовому рынку рекомендовал палате принять в первом чтении законопроект о правке ст. 3 закона «Об организации страхового дела в РФ». Его рассмотрение на пленарном заседании предполагается 14 июля. Поправки обязывают страховщиков указывать в договоре по ряду видов страхования размер комиссии посредника. Это относится ко всем обязательным видам (включая ОСАГО), страхованию домов и квартир в рамках закона о защите жилья граждан от ЧС, вмененным видам страхования, когда полис является условием для допуска к профдеятельности (нотариусы, оценщики, арбитражные управляющие и так далее), страхованию имущества туристов и полисам в качестве обеспечения исполнения обязательств заемщика по потребкредитованию.

Законопроект был внесен группой депутатов во главе с Ириной Яровой в феврале. Как утверждается в пояснительной записке, «законопроект разработан в целях обеспечения интересов граждан на получение полной информации о стоимости страховой услуги и реализации возможности адекватно оценить риски возврата страховой премии при досрочном расторжении договора страхования». Депутаты отмечают, что доля премии, собранной страховщиками с участием посредников, составляет не менее 70%. При этом доля вознаграждения посредников растет. По данным ЦБ, по итогам первого квартала 2020 года средний размер комиссии на рынке составил 29%. Самыми активными продавцами страховок остаются банки, их средний размер комиссии равен 36,4%, далее следуют автодилеры — 35,9%.

Впрочем, по словам участника страхового рынка, бывали случаи, когда в кредитных видах страхования размер комиссии доходил до 97% премии. По его словам, рыночный размер комиссий характерен для видов, которые нельзя навязать, например каско с вознаграждением посредника в размере 25–30%. По полисам от несчастного случая размер комиссии один из самых высоких, если страхование связано с потребкредитованием. Автодилеры берут за продажу каско примерно 40%. В страховании выезжающих за рубеж при оформлении турагентствами их комиссия составляет 40%, если такой же полис покупать на сайте страховщика — 0%, у агента страховщика — 15–20%. Хотя размер комиссии по ОСАГО законодательно ограничен

10%, страховщики, по словам собеседника “Ъ”, за прибыльного клиента могут дать и 30–40% комиссии. «10% указывается как непосредственно комиссия, остальное — как помощь в урегулировании убытка, рекламные, другие дополнительные услуги», — говорит он.

Официально и банки, и страховщики только приветствуют повышение прозрачности отношений между клиентом и страховщиком. Как говорит гендиректор «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов, страховые комиссии раскрываются участниками во многих развитых странах. «И банкам, и клиентам, и страховым компаниям прозрачность позволяет расширить рынок, убрать нерыночных игроков», — заключает он. По словам управляющего директора Абсолют-банка Антона Павлова, «в принципе банки и так раскрывают размер своей комиссии, если работают в рамках коллективного договора страхования, а это большая часть сегодняшнего рынка потребительского кредитования».

Отметим, что клиент страховщика и сейчас может запросить у него всю информацию о договоре. «Такая возможность уже заложена в законе об организации страхового дела, — говорит вице-президент Всероссийского союза страховщиков Виктор Дубровин.— Вопрос в том, что делать клиенту с таким объемом информации. Люди либо будут терять время, читая пять дополнительных страниц к договору, теряя фокус своего внимания с необходимости в страховании, либо будут подписывать не глядя». По словам другого собеседника “Ъ”, как только требования о раскрытии начнут действовать, банки и страховщики изменят форму договора таким образом, чтобы банки не теряли доход от продаж страховок, а потребитель не задавал лишних вопросов о размере комиссий. «Например, будет больше договоров присоединения, когда один заемщик присоединяется к пулу заемщиков без возможности влиять на условия договора и набор рисков», — ожидает он.

Брокерское сообщество считает инициативу депутатов излишней. «Требование к страховщикам во всех случаях раскрывать размер комиссии в конечном итоге сведется к тому, что клиенты, заключающие договор со страховой компанией без посредника, напрямую, сначала будут требовать от страховщиков снижения тарифа на сумму потенциального агентского вознаграждения, а потом вообще начнут судиться со страховыми компаниями по этому поводу», — ожидает председатель совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров (АПСБ) Катерина Якунина. По ее словам, обязанность раскрывать размер агентской комиссии по требованию страхователя записана в законодательстве, но существует масса способов обойти это требование. Глава АПСБ считает, что идея обязать раскрывать комиссии или жестко их ограничивать не сработает, решать проблему следует изменением подхода к регулированию страховых посредников. Европейская директива IDD предполагает одинаковое регулирование для всех посредников, в том числе тех, для которых страховое посредничество не является основным видом деятельности. Требования предъявляются не столько к посреднику, сколько к оказываемым им услугам. При этом обеспечивается выполнение сразу целого ряда условий — отсутствия у посредника конфликта интересов (что, как правило, и является основной причиной завышенных комиссий в кредитном страховании), наличия у него достаточного уровня квалификации и так далее.

Коммерсантъ, 13.07.2020 г.