

*Граждане могут получить возможность бесплатно отказаться от страховок, приобретенных при получении потребительских кредитов. Сейчас у заемщика нет возможности передумать без ущерба: отказ от купленной страховки обычно влечет за собой потерю средств, уплаченных страховщику. Представители Банка России и Федеральной антимонопольной службы наметили три варианта смягчения условий отказа от страховки.*

Вопрос смягчения для заемщиков условий отказа от дополнительных страховок при получении потребкредитов обсуждался на прошлой неделе на совещании в ЦБ, в котором участвовали представители ЦБ и Федеральной антимонопольной службы, рассказал «Ъ» заместитель главы ФАС Андрей Кашеваров. Информацию о совещании подтвердили в Банке России.

Согласно нормам Гражданского кодекса гражданин имеет право отказаться от страховки в любое время, но уплаченная страховщику премия возврату не подлежит, «если договором не предусмотрено иное». По словам гендиректора компании «Сбербанк страхование» Максима Чернина, «полный возврат оплаченной премии страхователю в рамках кредитного страхования во время «периода охлаждения» предлагает считаное число компаний». Так, например, клиент может решить расторгнуть договор добровольного страхования через три недели после его подписания, а страховая компания вернет ему только треть от уплаченной премии, мотивируя это расходами на ведение дела. В зависимости от срока, суммы и вида кредита ежемесячный платеж по страховке может составлять от 0,3% до 1,4% от суммы кредита.

При этом даже сейчас, по оценкам руководителя управления андеррайтинга рискованного страхования группы «АльфаСтрахование» Вадима Цурупы, в среднем по рынку от ранее приобретенных страховок отказываются до 10% клиентов.

Вопрос смягчения условий отказа от приобретенных при получении кредита страховок от несчастного случая, потери трудоспособности или работы и т.п. давно обсуждается Банком России и ФАС, но путей решения проблемы намечено не было. На последнем совещании ведомства обсудили три возможных варианта.

Первый предусматривает двухнедельный «период охлаждения», в течение которого

заемщик может отказаться от приобретенной страховки и получить обратно 100% уплаченной премии. Второй вариант – страховка вступает в силу через две недели после подписания договора, в течение которых клиент может от нее отказаться. Третий – дать право заемщику отказаться от страховки, когда он захочет, но не бесплатно, расчет возвращаемой страховщиком суммы должен производиться с учетом фактического времени пользования страховкой.

Мнения страховщиков о предложенных вариантах разделились. По словам господина Чернина, «с правовой и экономической точек зрения более справедливыми являются второй и третий варианты». «В противном случае будет иметь место бесплатно оказанная услуга, что вызовет негативные операционные и налоговые последствия. Кроме того, возможны злоупотребления – человек сможет заключать и расторгать договор каждые две недели и неограниченно пользоваться услугой бесплатного страхования», – считает господин Чернин. По оценкам участников рынка, разделяющих его позицию, внедрение первого сценария с большой вероятностью приведет к повышению стоимости страхования в среднем на 5%, так как в стоимость страховки будет закладываться риск ее возврата. Главе Всероссийского союза страховщиков Игорю Юргенсу не понравился как раз третий вариант – с амортизацией премии: «Невозможность спрогнозировать точную прибыль при реализации этого сценария приведет к удорожанию стоимости страховых полисов для клиентов, а для компаний – к необходимости формировать дополнительные резервы». Первый вариант фактически предоставляет гражданину две недели бесплатной страховки, продолжает господин Юргенс. «Наиболее приемлемый – вариант с отложенным вступлением в силу договора», – заключает он. «Но если страховой случай наступит до вступления договора в силу, гражданину будет очень тяжело добиться какой-либо компенсации от страховой компании», – возражает глава Финпотребсоюза Виктор Майданюк.

Любой из предложенных вариантов страхового грейс-периода для заемщиков снизит банковские доходы. По оценкам участников страхового рынка, в среднем комиссионные банкам за «сопутствующие» страховки составляют 30–80% от страховой премии. Введение льготных условий отказов от страховки может увеличить их долю в среднем по рынку до 15%, считает господин Цурупа. Это приведет к недополучению банками комиссионных доходов. «Доходы от продажи страховок при выдаче потребкредитов в среднем составляют более 10% от общего дохода розничного банка», – признает собеседник «Ъ» в одном из таких банков.

«Участники совещания решили продолжить обсуждение данной инициативы для ее комплексной оценки и выработки механизмов реализации на экспертном совете ФАС, который состоится ориентировочно в мае», – сообщили «Ъ» в ЦБ.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 69, 20.04.15

Автор: Францева В.