

Минфин вернет банкам и другим юрлицам право быть страховыми агентами. Обязательным условием станет раскрытие страховщиками и их посредниками размера комиссионного вознаграждения. Завышенные комиссионные – популярный инструмент продаж на рынке и головная боль регулятора и профобъединений. Инициатива Минфина ситуацию не изменит, уверены страховщики, к каждому полису страхования можно привязать договоры о допустагах, куда будет упрятано до 50% банковской комиссии.

Минфин готов поправить прошедшие первое чтение в Госдуме поправки к закону «О страховом деле». Как заявила на заседании экспертного совета по страхованию в Госдуме заместитель главы департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева, «в законопроекте мы достаточно жестко обошлись с агентами, оставив только то, что страховыми агентами могут быть только физлица», цитирует чиновницу агентство «Прайм».

По словам госпожи Балакиревой, «в итоге мы немножко поправим статью 8 законопроекта (об агентах страховщиков) и допустим юрлиц, но с условием, что они будут раскрывать информацию перед клиентами». Раскрытию, по мнению Минфина, подлежит размер комиссионного вознаграждения. Причем публиковать такие сведения на своих сайтах обязаны будут не только агенты-юрлица и страховые брокеры, но и сами страховщики.

Напомним, поправки, фактически исключаящие банки из перечня страховых агентов, наделали немало шума на страховом и банковском рынках. Принятые Госдумой 25 марта в первом чтении, эти изменения фактически лишают страховщиков существенной части сборов (по прогнозам аналитиков, в 2011 году банковский канал принес страховщикам 115 млрд руб.). Пострадавшей стороной оказываются и банки: продажа страховых продуктов приносит им 15–20% всех комиссионных доходов. Поэтому страховщики и их агенты (а это не только банки, но и автодилеры, к примеру) особо оспаривать условия возврата к текущей законодательной норме не будут.

Тем временем завышенные комиссионные достаточно распространенный на рынке

способ продать страховой полис. С комиссией свыше 10% несколько лет назад боролся Российский союз автостраховщиков в ОСАГО. «Да и сейчас 40% в ОСАГО можно найти», – заявил «Ъ» заместитель главы «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов.

В других видах страхования ситуация не лучше. «Некоторые банки комиссию в 40–50% выставляют в качестве стартовой позиции в переговорах», – говорит Игорь Иванов. «Проблема комиссий на рынке стоит остро, – заявил «Ъ» и первый заместитель главы «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров, – поэтому понятна тревога Минфина о том, как при высоких комиссиях страховщики формируют резервы. Все, кто обанкротился на ОСАГО, – все страдали завышенными комиссиями».

Тем не менее страховщики не до конца понимают, как обязательство раскрывать размер комиссионного вознаграждения решит проблему. «Это чисто технически сложно реализовать, – заявил «Ъ» Игорь Иванов, – по каждому договору в зависимости от вида страхования и объема договора своя комиссия. В итоге на сайтах участников рынка будет ровная картинка, а на практике к одному договору страхования можно приложить еще пять договоров о допуслугах – маркетинговые исследования, например, и прочее, – для того чтобы заплатить посреднику столько, сколько ему надо». По его словам, полной прозрачности добиться все равно не удастся. А выявить завышенные комиссии можно только контрольными закупками. «Это в значительной степени улучшит обстановку – легче будет выявлять тех, кто увлекается высокими комиссиями, но нет таких мер, которые бы полностью решили проблему», – уверен Дмитрий Маркаров.

Источник: Коммерсантъ, № 33, 24.02.12

Автор: Гришина Т.