

*Страховое сообщество не в состоянии своими силами решить вопрос о противостоянии «гонке комиссионных вознаграждений» страховым посредникам, констатировала замруководителя департамента финансовой политики Минфина РФ Вера Балакирева, выступая 20 февраля на конференции Института Адама Смита. «Данный факт вызывает сожаление», – сказала она.*

В.Балакирева отметила, что в последнее время упреки в выплате непомерных комиссионных вознаграждений страховым посредникам, продающим полисы, звучат особенно остро.

По ее словам, ведомство давно подключилось к обсуждению этой темы и видит несколько направлений усилий для организации противодействия росту комиссий на страховом рынке.

«В первую очередь речь идет о повышении информированности о деятельности посредников и создании прозрачной системы прохождения платежей», – сказала представитель Минфина. Она считает важным «разработать и включить в закон об организации страхового дела специальный раздел, регламентирующий деятельность посредников на страховом рынке».

Кроме того, сказала В.Балакирева, государство готово стимулировать процесс упрощения прямых продаж страховых продуктов, которые потеснят продажи, осуществляемые в настоящее время через страховых посредников. Для этого Минфин РФ инициировал законопроект об электронных продажах полисов, которые обеспечат вступление в силу страхового договора при условии оплаты страховой премии и при наличии электронной подписи клиента.

В настоящее время наличие бумажного бланка полиса является обязательным условием подтверждения действия договора. По замыслу Минфина РФ, эксперимент начнется в добровольных и достаточно стандартных видах страхования, например, в страховании

выезжающих за рубеж.

Также, по мнению В.Балакиревой, появление законодательных условий для расширения сферы безналичных расчетов в страховании будет способствовать созданию прозрачно контролируемой системы платежей по проданным полисам.

В ходе дискуссии на конференции представитель крупной страховой компании заявил, что в настоящее время «выплата комиссионных вознаграждений партнерским коммерческим банкам достигает 80% стоимости проданного полиса. Банкам-партнерам по ипотечному кредитованию платится комиссия до 40% от стоимости страховой защиты. До 30% стоимости полиса моторного страхования передается автостраховщиками автодилерам, с которыми они заключают соглашения по продаже полисов моторного страхования».

Камнем преткновения в дискуссии о необходимости повышения тарифов в ОСАГО вслед за кратным увеличением страховых сумм оказался как раз вопрос о завышенных комиссиях посредникам в ОСАГО. Эти комиссии достигают в ряде случаев 45–50% от стоимости полиса. В частности, такой упрек обратил к страховщикам глава ФСФР Дмитрий Панкин.

В ответ на него представитель лидирующей по числу проданных полисов ОСАГО страховой компании «Росгосстрах» заявил, что «в свое время члены Российского союза автостраховщиков предприняли все возможное и невозможное для ограничения комиссионных выплат по ОСАГО 10%». Это решение РСА многократно обсуждалось ФАС России и под давлением службы было отменено. Опасаясь агрессивной политики продаж, ключевые игроки на рынке ОСАГО поддержали идею законодательного ограничения выплаты комиссионных на уровне 10%. Такая поправка появилась в законе об ОСАГО.

Однако, как отмечает главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова, такая мера слишком запоздала, «джинна выпустили из бутылки».

Источник: [Финмаркет](#), 20.02.13