МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
Учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)

Экономический факультет

Уральский федеральный округ

Команда «Экономисты ЧелГУ»

Зайнуллина Вероника Валерьевна	Участник	nika.zainyllina@mail.ru
Золотова Полина Олеговна	Участник	zolotovapolina@mail.ru
Мандрыгина Ольга Ивановна	Участник	mandrygina-olya@mail.ru
Пахтусов Владислав Андреевич	Капитан	pakhtusov_csu@mail.ru
Пласткова Мария Николаевна	Участник	plastkova74@gmail.com
Ткач Елена Сергеевна, доцент кафедры учета и финансов ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»	Преподаватель-тренер	elena-tkach@yandex.ru

Аналитическая записка

Решение кейса «Нестрахователь возвращает средства по страховому договору»

Челябинск, 2018

ВВЕДЕНИЕ

Потребительские кредиты являются востребованным продуктом, при этом нередко возникают спорные ситуации во взаимоотношениях участников процесса кредитования. Зачастую это происходит, когда появляется третья сторона, например, страховая компания. Пример такого случая описан в кейсе, герой которого получил в банке потребительский кредит, обеспечением по которому стал договор страхования жизни. При досрочном погашении заемщик узнал, что он присоединен к программе коллективного страхования и вернуть деньги за страховку не может из-за неверного толкования законодательства о «периоде охлаждения».

В Центральный Банк России поступает много жалоб от клиентов кредитных организаций, что свидетельствует о необходимости поиска решений данной проблемы. Герой кейса находится в безвыходном положении и может обратиться только в суд.

Судебная практика свидетельствует о том, что суды первой и апелляционной инстанций отказывают в удовлетворении исков заемщиков, поскольку условие исков не противоречит закону, например, постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 30.06.2015 г. № Ф06-25183/15 по делу № А12-36434/2014; постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 09.10.2013 г. № 11АП-16015/13; постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 30.08.2013 г. № Ф09-8376/13 по делу № А60-43304/2012 и др.

В то же время Верховный суд счел эти действия ошибочными, так как правило «периода охлаждения» распространяется и на заемщиков, присоединенных банком к программе коллективного страхования (http://ivo.garant.ru/#/document/57404593/paragraph/100144/doclist/0/selflink/0/context/%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BE%D0%B4:0). Однако, вывод Верховного суда противоречит Указанию Банка России № 3854-У.

В настоящее время Центральный банк ищет способ решения данной ситуации, подбирая соответствующую юридическую конструкцию, что подтверждает высокую актуальность нашего исследования.

Цель исследования – предложить возможные способы решения проблемы невозврата страховой премии по договорам коллективного страхования «нестрахователю», как способа обеспечения по потребительскому кредиту, и обосновать выбор наилучшего варианта.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Для ответов на поставленные вопросы необходимо проанализировать нормативную базу. Отношения, описанные в кейсе, регулируются следующими нормативными актами:

1. ГК РФ ст. 958, согласно которой страхователь вправе отказаться от договора страхования в любое время. При этом ст. 935 устанавливает возможность добровольной основы страхования жизни и здоровья.

2. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1, согласно ст. 16 которого при приобретении потребителем товаров или услуг ему не может быть навязано обязательное приобретение иных товаров или услуг. На наш взгляд, герою кейса услуга страхования была навязана. О свободе договора также говорится в ГК РФ в ст. 421. Согласно ст. 12 Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 потребитель вправе потребовать от продавца (исполнителя) возмещение убытков, если первому не предоставлена возможность незамедлительно получить при заключении договора информацию о товаре (работе, услуге). В случае, если продавец не предоставил полной и достоверной информации о товаре (работе, услуге), он несет ответственность, предусмотренную данным Законом.

3. ФЗ от 02.12.1990 № 395-1, согласно ст. 5 которого подключение к программе страхования не является обязательной услугой при заключении кредитного договора. Такие услуги могут предоставляться клиенту по его желанию.

4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1, в п. 3 ст.3 которого указано, что Банк России наделен правом определять в своих нормативных актах минимальные требования к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования. Возможно, что воздействие Банка России на проблему через свои нормативные акты – одно из возможных её решений.

5. Указание Банка России от 20.11.2015 г. № 3854-У, согласно которому страховщик должен предусмотреть условие о возврате страхователю уплаченной страховой премии в случае отказа страхователя от договора добровольного страхования в течение 14 календарных дней со дня его заключения (период охлаждения). Согласно Указанию № 3854-У, страхователем должно являться физическое лицо. В кейсе страхователь является юридическим лицом. Следовательно, на договоры с юридическими лицами, в категорию каковых попадает и коллективное страхование, данная норма не распространяется. Случаи, подобные описанному в кейсе, получили большое распространение, так как, подключая заемщика к коллективной программе страхования, ни банки, ни страховщики могут не возвращать заемщикам деньги, уплаченные за страховку.

Можно сделать следующие выводы:

1. При коллективном страховании заёмщик не может выбирать страховщика и влиять на условия оказания страховой услуги. Страховщика выбирает банк, заключая договор с определённой, часто – аффилированной страховой компанией.

2. Клиент банка может отказаться от услуги страхования. По действующему законодательству нежелание клиента заключать договор страхования не может служить причиной отказа в кредитовании.

3. Процедура страхования не может быть принудительно «рекомендована» кредитором.

Анализ нормативной базы показал, что в отношении клиента банка произошло нарушение закона, не вся информация об особенностях договора страхования была разъяснена заемщику. Герой кейса О.П. Комаров был заинтересован в получении потребительского кредита в банке «Культурный» для приобретения необходимых ему товаров, причем в сжатые сроки. После выбора подходящего по условиям кредита, дополнительным условием которого было заключение договора страхования жизни, здоровья или временной нетрудоспособности, у О.П. Комарова появился ещё один интерес – возврат страховой премии.

По данным Международной конфедерации обществ потребителей (Горячева В., 2017), в 74,4 % случаев при получении кредита наличными потребителю предлагаются дополнительные страховые услуги. Данный показатель разнится в зависимости от региона: в Уральском регионе в 19 – 21 % случаев, в Хабаровском крае, Приморском крае, Нижегородской области и Пермском крае в 100 % случаев (Состояние защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования, 2016).

Практика показывает, что клиент банка вынужден обращаться к дополнительным страховым услугам. Происходит скрытое принуждение к приобретению страховых продуктов, но это позволяет получить потребительский кредит на более выгодных условиях. По данным мониторинга ОНФ, каждый четвертый банк из топ-20 на рынке потребительского кредитования подключает заемщиков к договору коллективного страхования. По данным АКРА, по итогам первого полугодия 2017 года объем страховых премий за страхование жизни заемщиков составил 20,5 млрд. руб. (АКРА, 2017).

Проблема стимулирования кредитором потребителя к приобретению дополнительных услуг подтверждается результатами исследования «Состояние защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования», проведенного совместно Консорциумом в составе Союза общественных объединений «Сеждународная конфедерация обществ потребителей» и Consumers International (Состояние защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования, 2015). Данные, полученные по

потребительским кредитам, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стимулирование кредитором потребителя к приобретению дополнительных услуг в РФ в 2014 г. (%)

Параметр проверки	Процент случаев
Банк предлагает дополнительное общее «комплексное страхование» (без указания какие виды включены)	54%
Есть увеличение стоимости при отказе от «комплексного страхования»	31%
Банк предлагает дополнительное общее «коробочное решение» (без указания, что в него входит)	21%

Объем кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам, вырос в III квартале 2017 г. на 7,7 %, до 11,7 трлн. руб., что подстегнуло рост кредитного страхования жизни (Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2017 [Электронный ресурс] / Центральный Банк РФ, 2018). Однако вступившее в силу с 01.01.2018 г. Указание Банка России об увеличении «периода охлаждения» с 5 до 14 дней может в перспективе отразиться на динамике объемов страхования жизни заемщика. Структура страхования жизни остается стабильной. Наибольший рост демонстрирует страхование жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, увеличившись за год на 65,2 %, до 56,9 млрд. руб. в III квартале 2017 г. (+ 62,9% за 9 месяцев 2017 г.). Страхование жизни заемщика показало рост на 13,5 %, достигнув 11,5 млрд руб., за 9 месяцев 2017 г. рост составил 24,3 %.

Драйвером рынка страхования жизни по-прежнему остаются продукты с инвестиционной составляющей, реализуемые через кредитные организации. Комиссионные доходы, получаемые банками, повышают мотивацию таких продаж. Одновременно росту способствует интерес населения к инвестиционному страхованию жизни как альтернативе депозитам со снижающейся доходностью, а также увеличение объемов кредитования физических лиц (Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2017 [Электронный ресурс] / Центральный Банк РФ, 2018).

Банк «Культурный» заинтересован, во-первых, в получении прибыли, во-вторых, в сокращении риска невозврата кредита и процентов по нему. Поэтому банк сотрудничает со страховой компанией «Культура». Данное сотрудничество выгодно для обеих сторон. Так, страховая компания расширяет спектр услуг и получает дополнительный поток клиентов, а взамен обеспечивает банку необходимую минимизацию рисков и дополнительный доход в виде комиссионного вознаграждения за реализацию страховых продуктов (Приложение 1).

По данным Банка России за 9 месяцев 2017 года доля страховых премий кредитных

организаций доходит до 90% от общего числа страховых премий, полученных при заключении страхового договора через посредников (Таблица 1, Приложение 1), а доля кредитных организаций в общем объеме комиссионных вознаграждений по договорам страхования жизни, заключенным при участии посредников за 9 месяцев 2017 г., превышает 91% (Таблица 3, Приложение 1). Таким образом, страховые компании заинтересованы в сотрудничестве с кредитными организациями, навязывающими дополнительные услуги своим клиентам, что противоречит интересам последних.

Может возникнуть ситуация, аналогичная описанной в кейсе, когда клиент банка, досрочно погасивший кредит, захочет вернуть деньги за страховку в «период охлаждения», что не выгодно ни страховой компании, ни банку. В связи с этим обе организации предлагают клиенту договор коллективного страхования, что, во-первых, позволят банкам застраховать свои риски, во-вторых, получить комиссионное вознаграждение, существенно превышающее размер страховой премии, в-третьих, завуалировать реальную стоимость страховой услуги, в-четвертых, освободить страховщика от возврата денежных средств застрахованному лицу, присоединенному к программе коллективного страхования, обеспечивая, таким образом, соблюдение интересов только финансовых институтов.

Интересы банка «Культурный» и страховой компании «Культура» тесно связаны и взаимозависимы, но они противоречат интересам клиента банка О. П. Комарова. На наш взгляд, такие случаи могут негативно отразиться на имидже финансовых организаций.

Можно уйти от данной проблемы путем увеличения «периода охлаждения». Поэтому Банк России Указанием от 21.08.2017 г. № 4500-У «О внесении изменения в пункт 1 Указания Банка России от 20.11.2015 г. № 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования» увеличил до 14 дней «период охлаждения» для отказа от договора добровольного страхования при получении кредита.

Однако Алексей Левченко, глава «Ренессанс Кредит», утверждает, что «на практике возможностью отказа от страховки в «период охлаждения» пользуются 4 – 5 %» (Самусева С., Гришина Т., 2017). По словам зампреда правления ОТП-банка Александра Васильева в этой кредитной организации «период охлаждения» составляет 30 дней, но доля клиентов отказывающихся от страховки не более 10% (Самусева С., Гришина Т., 2017). «Еще в 2015 г. эффект от внедрения «периода охлаждения», в который страхователь мог отказаться от договора и вернуть страховую премию, не получил распространения, банки активизировали процесс взимания дополнительных платежей через договоры коллективного страхования заемщиков», – охарактеризовал ситуацию руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков» Виктор Климов (Общественный народный фронт, 2017).

Основываясь на проведенном анализе, мы предлагаем следующие направления урегулирования проблемы:

1. При заключении договора потребительского кредита, который будет обеспечен страхованием жизни, здоровья, трудоспособности клиента, клиенту нужно предоставить право самому выбирать страховую организацию, чтобы не быть обманутым банком. После заключения договора со страховой организацией потенциальный заемщик должен предоставить банку договор страхования, чтобы получить кредит.

2. Записывать беседу потенциального заемщика и работника банка на диктофон. Это позволит в случае судебного разбирательства понять, был ли клиент извещен обо всех особенностях кредитного договора и договора страхования.

3. Внести изменение в указ Центрального Банка №3854-У, чтобы «период охлаждения» распространялся и на договоры коллективного страхования.

4. Ввести запрет на использование договоров коллективного страхования жизни, здоровья, трудоспособности клиента, как способа обеспечения возврата потребительского кредита с немедленным предоставлением наличных денег, либо допустить использование таких договоров страхования в том случае, если кредит выдается только после окончания «периода охлаждения» по договору страхования.

5. При заключении кредитного договора, обеспечением по которому является страхование жизни, здоровья, трудоспособности, предложить потенциальному заемщику обратиться к страховому брокеру для поиска и выбора наилучшего варианта страхования.

6. Улучшение информационного сопровождения кредитных сделок, обеспечением которых является страхование:

- предоставление полной информации сотрудником банка потенциальному заемщику обо всех условиях как кредитного договора, так и договора страхования;
- предоставление клиенту буклетов, листовок, разъясняющих все условия, указанные в договоре в сжатой форме;
- организация курсов повышения финансовой грамотности для потенциальных заемщиков за счет средств банков, страховых организаций, ассоциаций и объединений банков и страховщиков.

В Приложении 2 мы указали преимущества и недостатки каждого направления урегулирования проблемы. Выбор каждого из них может быть связан с определенными ограничениями.

Первый вариант (предоставление клиенту права выбирать страховую организацию) подойдет не каждому клиенту из-за больших затрат времени. Нежелание клиента может быть связано с незнанием страхового рынка. Клиент может выбрать не самый лучший

вариант из-за неспособности проанализировать весь рынок. В случае, когда деньги нужны быстро, клиент может обратиться в микрофинансовую организацию и согласиться на менее выгодные условия (высокая процентная ставка), зато деньги будут предоставлены моментально.

Второй вариант (запись беседы потенциального заемщика и работника банка на диктофон) имеет ряд недостатков: участники разговора могут отказаться от ведения записи; запись может быть утрачена, поэтому нужна надежна система хранения, что связано с дополнительными затратами для банка. При отсутствии должного контроля запись может быть изменена.

Второй и третий варианты (внесение изменений в указ Центрального Банка №3854-У, введение запрета на использование договоров коллективного страхования) связаны с необходимостью внесения изменений в законодательство. Для этого потребуется определить возможные последствия для договоров коллективного страхования, не связанных с банковскими кредитами.

Пятый вариант (обращение потенциального заемщика к страховому брокеру) не требует внесения изменений в законодательство, но в настоящее время страховых брокеров очень мало, и число их сокращается (Приложение 3). От клиента потребуются дополнительные затраты времени и денежных средств (уплата комиссии страховому брокеру). Если банк будет предоставлять список страховых брокеров, также возможет сговор.

Шестой вариант (улучшение информационного сопровождения кредитных сделок) приведет к повышению затрат банка, следовательно, возрастают процентные ставки по кредитам.

Для урегулирования проблемы мы предложили несколько вариантов решений, из которых наиболее приемлемым считаем обращение потенциального заемщика к страховому брокеру. В этом случае банку не потребуется нести дополнительные затраты, как в случае использования записывающих устройств и улучшения информационного сопровождения кредитных сделок. Также существует вероятность того, что клиент выберет лучший вариант страхования жизни, здоровья, трудоспособности при обращении к брокеру, так как если клиент будет сам искать страховую организацию, он может не найти выгодный вариант. В сравнении с последним вариантом решения проблемы (улучшение информационного сопровождения кредитных сделок), вариант обращения к брокеру также выигрывает, потому что в этой ситуации не требуются дополнительные затраты финансовых институтов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в результате исследования мы сделали следующие выводы:

1. Имеются недостатки в законодательстве, которые приводят к проблеме невозврата страховой премии в «период охлаждения» по договорам коллективного страхования.

2. 90 % договоров страхования, заключенных через посредников, заключаются через кредитные организации, которые заинтересованы в получении комиссионного вознаграждения. Страховые организации также заинтересованы в таком способе заключения договоров страхования.

3. Интересы банка и страховой компании тесно связаны и взаимозависимы, но они противоречат интересам клиента банка.

4. Клиент вынужден обращаться в суды для защиты своих прав интересов. В большинстве случаев решения судов принимаются не в пользу клиента кредитной организации, несмотря на то, что клиент – физическое лицо является менее защищенной стороной договора.

5. Для урегулирования проблемы мы предложили несколько вариантов решения проблемы, описанной в кейсе, из которых наилучшим считаем заключение договоров страхования жизни, здоровья, трудоспособности заемщика с помощью услуг страховых брокеров.

Поскольку страховой брокер действует в первую очередь в интересах страхователя, это позволит исключить ситуацию, когда коммерческий банк и страховая организация по взаимной договоренности навязывают клиенту присоединение к договору коллективного страхования при заключении кредитного договора. Заемщик будет выступать одновременно и страхователем, и застрахованным лицом, что позволит однозначно трактовать правило «периода охлаждения» в пользу клиента банка. Плата за услуги страхового брокера будет компенсирована более низкой величиной страховой премии по сравнению с договорами страхования, заключаемыми через коммерческие банки.

Среди прочих способов решения проблемы, предложенных в данной аналитической записке, мы рекомендуем уделить внимание регулятора задаче повышения финансовой грамотности населения. Это позволит сократить число недовольных клиентов кредитных и страховых организаций, невнимательно относящихся к условиям предлагаемых сделок в момент заключения договоров.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.1994) (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/. (26.02.2018).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0. (26.02.2018).
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/. (26.02.2018).
4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 31.12.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_1307/. (26.02.2018).
5. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 01.05.2017) «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_305/. (26.02.2018).
6. Указание Банка России от 20.11.2015 № 3854-У (ред. от 21.08.2017) «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194262/. (26.02.2018).
7. Указание Банка России от 21.08.2017 № 4500-У «О внесении изменения в пункт 1 Указания Банка России от 20.11.2015 № 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_278377/. (26.02.2018)
8. Горячева В. Наценка за знания [Электронный ресурс] / Международная конфедерация обществ потребителей КонфОП. 17.02.2017. – URL: http://konfop.ru/%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0-%D0%B7%D0%B0-%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/ (26.02.2018).
9. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2017

[Электронный ресурс] / Центральный Банк РФ, 2018. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/35994/review_insure_17Q3.pdf (27.02.2018).

10. Самусева С., Гришина Т. ЦБ охладит коллективное страхование [Электронный ресурс] / Коммерсант.ру, 22.09.2017. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/3417123 (26.02.2018).
11. Состояние защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования [Электронный ресурс]: Четвертый промежуточный отчет по третьей волне независимого мониторинга по контракту № FEFLP/QCBS-4.11 «Проведение независимого мониторинга (общественной инспекции) в области защиты прав потребителей финансовых услуг», реализуемого в рамках совместного Проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансово грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». / Консорциум в составе Союза общественных объединений «международная конфедерация обществ потребителей», Consumers International. – Москва, 2015. – URL: https://drive.google.com/file/d/0BwY98d9t8Tc2WTJnYlA4SUJBSjg/view. (27.02.2018))
12. Состояние защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования [Электронный ресурс]: Седьмой промежуточный отчет по шестой волне независимого мониторинга по контракту № FEFLP/QCBS-4.11 «Проведение независимого мониторинга (общественной инспекции) в области защиты прав потребителей финансовых услуг», реализуемого в рамках совместного Проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансово грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». / Консорциум в составе Союза общественных объединений «международная конфедерация обществ потребителей», Consumers International. – Москва: июнь – ноябрь 2016 г. URL: https://drive.google.com/file/d/0BwY98d9t8Tc2WTJnYlA4SUJBSjg/view (27.02.2018).
13. Страховой сектор России привлекает инвесторов высокой рентабельностью. Анализ рентабельности капитала страхового сектора [Электронный ресурс] / АКРА, 19.11.2017. – URL: file:///C:/Users/user/Downloads/20171019_RFIAB_ru.pdf (27.02.2018).
14. Эксперты ОНФ уверены, что указания Банка России не избавят заемщиков от навязывания услуг коллективного страхования [Электронный ресурс] / Общественный народный фронт, 10.10.2017. – URL: https://www.onf.ru/2017/10/10/eksperty-onf-uvereny-chto-ukazaniya-banka-rossii-ne-izbavyat-zaemshchikov-ot/ (27.02.2018)

Приложение 1

Таблица 2 – Страховые премии по договорам страхования жизни, заключенным при участии посредников за 9 месяцев 2017 г. (Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2017 [Электронный ресурс] / Центральный Банк РФ, 2018)

Организации-посредники	тыс. руб.	доля, %
Всего страховые премии	**225 006 521**	100
в том числе:		
- страховых организаций	6 430 429	2,86
- страховых брокеров	502 824	0,22
- **кредитных организаций**	**202 608 234**	**90,05**
- организаций, осуществляющих деятельность по торговле транспортными средствами	115 603	0,05
- юридических лиц, основным видом экономической деятельности которых является деятельность страховых агентов	622 513	0,28
- других юридических лиц	2 133 197	0,95
- физических лиц (в том числе индивидуальных предпринимателей)	12 593 725	5,59

Таблица 3 – Комиссионные вознаграждения по договорам страхования жизни, заключенным при участии посредников за 9 месяцев 2017 г. (Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2017 [Электронный ресурс] / Центральный Банк РФ, 2018)

Организации-посредники	тыс. руб.	доля, %
Всего комиссионные вознаграждения	**38 932 032**	100
в том числе:		
- страховым организациям	430 923	1,11
- страховым брокерам	37 983	0,10
- **кредитным организациям**	**35 524 882**	**91,25**
- организациям, осуществляющим деятельность по торговле транспортными средствами	407 516	1,05
- юридическим лицам, основным видом экономической деятельности которых является деятельность страховых агентов	370 456	0,95
- другим юридическим лицам	516 278	1,33
- физическим лицам (в том числе индивидуальным предпринимателям)	1 643 995	4,22

Приложение 2

Таблица 4 – Преимущества и недостатки предложенных направлений урегулирования проблемы (таблица составлена авторами работы)

Направление решения проблемы	Преимущества	Недостатки
1. Предоставление клиенту права выбирать страховую организацию	Для клиента: снижение рисков, низкая вероятность быть обманутым банком. Для страховых организаций: увеличение количества договоров личного страхования (жизни, здоровья, трудоспособности), рост объема страховых премий и прибыли. Для регулятора: сокращение числе претензий со стороны клиентов банков и страховых организаций.	Для клиента: получение кредита займет больше времени. Для банка: отказ от получения дохода в форме комиссионного вознаграждения по договорам страхования
2. Запись беседы потенциального заемщика и работника банка на диктофон	Для клиента: снижение рисков, связанных с незнанием или непониманием особенностей договора. Для банка: рост доверия со стороны клиентов. Для регулятора: получение возможности проанализировать практику предоставления потребительских кредитов.	Для банка: сложно навязывать клиентам дополнительные услуги
3. Внесение изменений в указ Центрального Банка №3854-У	Для клиента: возможность возврата страховой премии в «период охлаждения». Для банков и страховых организаций: сокращение расходов на судебные разбирательства.	Для банков: сокращение доходов в форме комиссионного вознаграждения по договорам страхования Страховых организаций: снижение прибыли Для регулятора: внесение поправок в действующие нормативные документы
4. Введение запрета на использование договоров коллективного страхования	Для клиента: снижение рисков, связанных с незнанием особенностей законодательства. Для банков и страховых организаций: сокращение расходов на судебные разбирательства.	Для банка: сокращение прибыли из-за снижения скорости предоставления потребительских кредитов

Продолжение Таблицы 4

Направление решения проблемы	Преимущества	Недостатки
5. Обращение к страховому брокеру	Для клиента: снижение рисков, связанных с непониманием условий договоров потребительского кредита и страхования, экономия на стоимости страховки, т.к. страховой брокер предлагает наиболее предпочтительный и дешёвый вариант. Страховые брокеры: рост числа клиентов, рост прибыли. Для банков и страховых организаций: сокращение расходов на судебные разбирательства. Для регулятора: повышение прозрачности страхового рынка, сокращение жалоб со стороны клиентов банков	Для клиента: дополнительные затраты времени на заключение договора и денежных средств на заключение договора страхования
6. Улучшение информационного сопровождения кредитных сделок	Для клиентов: снижение рисков, связанных с незнанием особенностей кредитных договоров и договоров страхования. Для банков и страховых организаций: сокращение расходов на судебные, рост числа клиентов, осознанно выбирающих банковские и страховые продукты. Для регулятора: повышение доверия со стороны населения к финансовым институтам, приток сбережений населения на финансовый рынок.	Для банков и страховых организаций: рост затрат.

Приложение 3

Рисунок 1 – Динамика количества субъектов страхового дела и страховых брокеров в РФ в 2016 – 2017 гг. (рисунок составлен авторами работы на основе (Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2017 [Электронный ресурс] / Центральный Банк РФ, 2018)