

НОВЫЕ АЛГОРИТМЫ БАНКОСТРАХОВЫХ СДЕЛОК И УЩЕМЛЕНИЕ ПРАВ ЗАЕМЩИКОВ

Ольга Анатольевна ЮСУПОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита,
Российский университет транспорта (ПУТ – МИИТ), Москва, Российская Федерация
qwerty6020@mail.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 1040-4402

История статьи:

Получена 27.08.2018
Получена в доработанном
виде 18.09.2018
Одобрена 05.10.2018
Доступна онлайн
28.02.2019

УДК 336.77

JEL: G21, G22, H31

Аннотация

Предмет. Действия ЦБ РФ по сокращению числа неустойчивых банков, ужесточение требований к формированию резервов на возможные потери по ссудам, дефицит качественных заемщиков, снижение реальных доходов населения, рост кредитного риска побуждают кредитные организации искать новые источники дохода. Одним из таких источников являются комиссионные вознаграждения за реализацию страховых продуктов, часто принудительно продаваемые заемщикам, оспаривание и возврат которых для последних становится невозможным.

Цели. Исследование механизмов, позволяющих банкам получать посреднический доход от реализации продуктов банко страхования, оценка их законности, предложение мер, обеспечивающих защиту прав заемщиков.

Методология. В работе использованы методы логического, экономического анализа.

Результаты. Проведен анализ текущего состояния рынка банко страхования, выявлены его ключевые тенденции, алгоритмы действий банков, препятствующие возврату купленных заемщиками страховых полисов, сформулированы предложения по совершенствованию положений действующего законодательства в части защиты заемщиков.

Выводы. Введение заемщиков в заблуждение при заключении договоров страхования, использование услуг страховых брокеров, недостаточное информирование клиентов об условиях и свойствах предлагаемых страховых продуктов, а также присущих этим продуктам рисках формируют недоверие к страховому рынку. Требуется внесение в законодательство поправок, предотвращающих ущемление прав потребителей при заключении договоров коллективного страхования, ограничение периода действия договоров страхования одним годом, установление запрета на взимание платы за присоединение клиента к договору страхования, императивное ограничение стоимости услуг страховых брокеров.

Значимость. Проведенный в статье анализ позволяет диагностировать системные проблемы во взаимоотношениях участников страхового рынка и заемщиков. Их неурегулированность может привести к массовым судебным искам, потере доверия со стороны населения к финансовым институтам, подрыву авторитета мегарегулятора.

Ключевые слова:

банко страхование,
комиссионные доходы,
период охлаждения

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Юсупова О.А. Новые алгоритмы банко страховых сделок и ущемление прав заемщиков // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2019. – Т. 12, № 1. – С. 107 – 124.
<https://doi.org/10.24891/fa.12.1.107>

Активная политика Центрального банка РФ, направленная на сокращение числа ненадежных участников банковского рынка, ужесточение требований к формированию резервов на возможные потери по ссудам, дефицит качественных заемщиков, снижение реальных доходов населения и обусловленный влиянием данных факторов рост кредитного риска побуждают кредитные организации к поиску новых источников гарантированного

дохода. Наглядным подтверждением этого является модификация структуры финансового результата кредитных организаций, где можно проследить видоизменение классического распределения его весовых составляющих.

Как следует из *табл. 1*, традиционно играющие первостепенную роль в деятельности кредитных организаций процентные доходы за 2017 г. сократились на 60 млрд руб. на фоне релевантного в абсолютном выражении увеличения дохода от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами (67 млрд руб.), обусловленного волатильностью валютного рынка.

Однако положительная динамика упомянутого профита представляется не столь интересной – вызывает любопытство стремительный рост последних двух показателей: комиссионных доходов и премий (прирост за 2017 г. на 33 млрд руб.) и прочих доходов (на 834 млрд руб.). В 2017 г. им принадлежит практически 1/3 (27%) доходов кредитных организаций, что свидетельствует об активной переориентации банков на новые, посреднические виды деятельности.

Основываясь на практическом опыте, можно предположить, что весомая доля в подобных операциях принадлежит банкострахованию – совместной деятельности банков и различных субъектов страхового рынка по продаже страховых продуктов.

Справедливость этой гипотезы подтверждают результаты анализа, проведенного на базе официальных данных мегарегулятора, представленного в *табл. 2*. Здесь обращает на себя внимание 25%-ный прирост в 2017 г. вознаграждений, выплачиваемых страховыми организациями посредникам – кредитным организациям. Возникает вопрос: вызвано ли это расширением масштабов рынка банкострахования, не является ли следствием активного навязывания страховых продуктов клиентам? А может, рост обусловлен

возросшей по каким-то причинам дороговизной банковских посреднических услуг? Ответы на эти вопросы позволят понять, какова природа изменений, требующих воплощения в жизнь, в этом секторе финансового рынка.

Несомненно, само по себе развитие рынка банкострахования благоприятно сказывается на культуре взаимоотношений кредитных организаций и заемщиков, и обоснованный наличием реального потребительского спроса рост масштабов этого рынка не вызывает опасений. Развитие рынка не только обеспечивает рост прибыли его участников, но и положительно сказывается на защищенности интересов застрахованных, сокращении различного рода рисков, развитии цивилизованного подхода потребителя к пользованию страховыми продуктами. Однако глубокий анализ генезиса происходящих изменений выявил немало проблем, требующих императивного решения.

В первую очередь стало понятным, что ответы на поставленные вопросы невозможны без исследования характера взаимоотношений банков, страховщиков и еще одних участников страхового рынка – страховых брокеров. Дело в том, что в 2017 г. отмечался рекордный за последние 5 лет 37%-ный рост вознаграждений страховым брокерам. Анализ структуры и динамики участников страхового рынка (*табл. 3*) позволяет констатировать более чем двукратное увеличение среднего размера вознаграждения одного страхового брокера (на 66%, или 78 млн руб.) в силу того, что их число сократилось на 25 ед. при возросшей на 2 549 млн руб. сумме вознаграждений.

Вполне оправданным такой рост мог бы считаться на фоне пропорционального повышения и суммы премий, полученных страховыми компаниями благодаря посредникам. Однако по факту это не так, и 13%-ный рост страховых премий (с 30 489,8 до 34 490 млн руб.) обеспечивает брокерам 37%-ный рост вознаграждений (*рис. 1*).

С чем связан такой дисбаланс и каковы причины растущей ценности брокерских страховых услуг, какую роль играют в ней банки и как это сказывается на интересах заемщиков, какие «ловушки» содержит в себе продажа заемщику страхового продукта через банк, защищены ли его интересы в достаточной степени на текущий момент – в этих и других вопросах мы попытаемся разобраться в рамках данной статьи. Полученные ответы и анализ узких мест и пробелов в законодательстве позволят сформулировать рекомендации по его совершенствованию.

В основу анализа проблем рынка банкострахования и соблюдения интересов заемщиков, как категории субъектов этого рынка, положены разработки И. Акимовой, Д. Гавриленко [1], Е.С. Алёхиной, И.Н. Третьяковой, А.Е. Яблонской [2], И.В. Бабенко и А.И. Бабенко [3], А.В. Зайцевой [4], Г.Ф. Ручкиной [5], Т.А. Салимовой, А.В. Екимова [6], Т.Ю. Тарасовой [7], Г.И. Шепелина [8], М.К. Юрика [9].

Определим, каким образом и под влиянием каких предпосылок строится текущая модель взаимоотношений банка и заемщика при участии иных субъектов банкострахового рынка и почему эта модель позволяет, соблюдая законодательные нормы, защищая права слабой стороны гражданской сделки, получать гарантированные комиссионные доходы от продажи страховых продуктов.

Обращаясь к предпосылкам текущей ситуации на рынке банкострахования, следует отметить, что переломным моментом для высокорентабельной банкостраховой деятельности стало введение нормы о «периоде охлаждения», когда и банки, и страховые компании потеряли значимую часть своих доходов вследствие массового отказа заемщиков от навязанных страховых полисов. Речь идет о вступлении в силу указания Банка России от 20.11.2015 № 3854-У «О минимальных (стандартных) требованиях

к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования», установивших срок, в течение которого граждане вправе отказаться от заключенного договора без потери уплаченной страховой премии, если не произошло события, имеющего признаки страхового случая. До этого времени отдельными банками страхование использовалось для того, чтобы скрыть от потребителя действительную стоимость кредитного продукта [10]. Несовершенство рекламного и кредитного законодательств позволяло кредитору уменьшать размер процентной ставки, публикуемый в рекламной информации, в том числе за счет увеличения размера страховой премии, благодаря чему увеличивать клиентский поток и собственный заработок.

Следующий ощутимый финансовый удар по доходам участников банкострахового рынка нанесло увеличение срока отказа от страхового продукта с 5 до 14 календарных дней¹.

Кроме того, защищая права заемщиков, закон запретил банкам навязывать клиентам страхование рисков в одной страховой организации, требовать застраховать иные риски (кроме риска утраты или повреждения заложенного имущества и риска по специальным кредитным продуктам, изначально содержащим условия о страховании)².

Проблемы взаимодействия банков и клиентов при страховании кредитных продуктов частично освещены в работах П.А. Гришина, А.А. Цыганова [11], И.Н. Кожевниковой [12], Э.А. Русецкой [13], Д.В. Брызгалова, А.Д. Языкова, А.Г. Семенюка [14].

¹ 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»: указание Банка России от 21.08.2017 № 4500-У.
URL: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_278377

² Пп. в п. 3 постановления Правительства РФ от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».
URL: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87494

Введенные изменения поставили перед участниками банкостраховой сделки цель – найти способы компенсации финансовых потерь, действуя при этом в рамках законодательства. Значимость этой цели при расстановке приоритетов банка не вызывает сомнений, поскольку размеры их вознаграждения по условиям агентских соглашений могут достигать 90% страховой премии³. По нашему мнению, в настоящий момент менеджмент кредитных организаций осуществляет поиск механизмов для достижения данной цели посредством решения следующих задач:

- препятствование отказу заемщиков от страховых продуктов на этапе заключения сделки;
- затруднение возврата части страховой премии;
- предупреждение вывода доходов за пределы банковской группы, аффилированной в страховую компанию.

Рассмотрим более детально практику действий банков в рамках решения каждой из этих задач.

Казалось бы, вопрос нормативного регулирования возможности отказа от навязываемой еще на этапе заключения кредитного договора страховки, ставшей предметом множества судебных споров, законодатель решил. В нормативно-правовой базе строго определен состав случаев, когда заемщик обязан заключить договор страхования при обращении за кредитом, а именно:

- 1) в случаях, предусмотренных законом; к ним относится страхование заложенного имущества по ипотеке (ст. 31 Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»);
- 2) в случаях, предусмотренных договором с заемщиком.

³ Мехтиев Э. Ненавязчивое PPI (интервью с А.М. Зарецким) // Банковское обозрение. 2018. № 6. С. 18–21.

Очевидно, что заемщику предоставляется право, во-первых, самостоятельного выбора страховой компании, даже в случае ипотечной сделки, во-вторых, отказа от приобретения страховой услуги при иных видах кредитования. Однако на практике введение данных норм не создает ощутимых препятствий на пути получения сверхдоходов участниками банкостраховой сделки. Сохранение ими прежнего уровня комиссионных доходов, как показало настоящее исследование, обеспечивается следующими способами:

- 1) получением добровольного согласия заемщика на приобретение страхового продукта;
- 2) принятием мер по гарантированию заключения договора с той страховой компанией, в которой заинтересован банк.

Заемщик становится заложником собственного волеизъявления, когда при заключении сделки ему предлагают подписать «согласие» быть застрахованным [15]. Типовой текст такого документа, составленный нами по итогам исследования условий продажи продуктов на рынке банкострахования, представлен на *рис. 2*. Безусловно, после подписания подобного документа последующий отказ заемщика от договора страхования в течение 14 дней с момента заключения (в «период охлаждения») будет признан противоречащим принятым им на себя обязательствам. Даже в случае ипотечной сделки, несмотря на то, что нормы ч. 10 ст. 7 Закона «О потребительском кредите» непосредственно не распространяются на данную сферу, последующий отказ от страхования жизни и здоровья становится невозможным⁴.

С учетом изложенного, подписав согласие, заемщик вправе отказаться от заключения договора страхования, но при условии заключения нового договора с аккредитованным

⁴ Эту ситуацию разъясняет Центральный банк РФ в письме от 22.07.2016 № 53-1-1-5/3896. URL: <http://consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST001;n=159696#029687230698504763>

страховщиком, соответствующим требованиям банка [16–20]. Однако и здесь фактически у заемщика отсутствует свобода выбора. Именно содержание процесса аккредитации банками страховых компаний решает вторую задачу на пути получения банками агентских вознаграждений – ее условия обеспечивают однозначность выбора заемщиком аффилированного с банком страховщика. Как упоминалось ранее, аккредитация страховых компаний банками носит субъективный характер. Состав возможных требований к страховщику, желающему получить аккредитацию кредитной организации, типологизированный ранее, позволяет говорить о том, что они являются достаточно емкими, и в большинстве случаев включают все необходимые и достаточные условия для выбора банком надежного партнера. Однако проблема заключается в том, что окончательные критерии отбора страховых организаций известны только банку, не определены ни в каком нормативном документе и непрозрачны для участников страхового рынка.

Таким образом, для заемщика задача подписания договора с самостоятельно выбранной им страховой организацией становится неразрешимой проблемой.

Уместно ли говорить о том, что заемщик приобретает полезный для себя самого страховой продукт, уменьшая таким образом собственные риски? Возможно, банк, выступая связующим звеном между ним и страховщиком, способствует этому? Только лишь коммерческий интерес банка – получение весомого в процентном отношении агентского вознаграждения от страховой компании стоит во главе угла при продаже страховых полисов?

Обратимся к составу обязанностей банка в процессе заключения банкостраховой сделки. Согласно п. 5 ст. 8 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – Закон о страховании), банк действует от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им

полномочиями⁵. Основным содержанием его деятельности является оказание услуг страховщику по подбору страхователя, определению условий страхования, оформлению, заключению и сопровождению договора страхования, внесению в него изменений, оформлению документов при урегулировании требований о страховой выплате, взаимодействию со страховщиком, осуществлению консультаций (п. 1 ст. 8 Закона о страховании).

Следует понимать, что в случаях, когда страховая компания не является аффилированной по отношению к банку структурой или банк не преследует цели развития долгосрочных партнерских отношений, получение максимального агентского вознаграждения в обмен на продажу страхового полиса является конечной точкой в цепочке операций со страховщиком.

Банк безучастен к возможному возврату заемщиком приобретенной страховки (к примеру, при досрочном погашении кредита), условиям получения страховой выплаты при наступлении страхового случая, спорам заемщика и страховой компании, вероятности банкротства этой компании и даже собственному репутационному риску. Именно по такому пути развивается банкостраховая практика с момента вступления в силу 1 июля 2014 г. требования о невозможности для банка совмещать в себе страхового агента и выгодоприобретателя по договорам страхования, заключенным при его посредничестве (п. 4 ст. 8 Закона о страховании).

Согласно сложившейся практике, комиссионное вознаграждение банк получает от страховщика на следующий рабочий день в процентном отношении к стоимости реализованных заемщикам страховых полисов. Однако не исключено наличие в агентском договоре между страховой компанией и банком обусловленности

⁵ Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1.
URL: <http://base.garant.ru/10100758>

момента перечисления комиссии страховщиком фактом окончания «периода охлаждения», когда страховая компания заинтересована не только в продаже через банк предельно возможного количества страховых продуктов, но и устранении риска отказа страхователя от навязанных продуктов с вытекающей вероятностью судебных разбирательств и потери страховой премии. Аналогичная цель стоит перед кредитными организациями, имеющими в составе группы аффилированного страховщика.

В подобных случаях именно перед банками, как материально заинтересованной стороной, ставится задача предотвращения вероятностного возврата заемщиками уплаченной страховой премии и отказа от уже приобретенного страхового продукта. Позитивным для заемщика моментом является то, что решение этой задачи усложняется позицией судов, которые все чаще выступают на его стороне как более слабой в договорных отношениях – даже при наличии заявления-анкеты, свидетельствующей о возможности отказа от услуги (см. Апелляционное определение Омского областного суда от 13.08.2014 по делу № 33-5052/2014).

Даже использование банками такой правовой конструкции, как присоединение заемщиков к договорам коллективного страхования, когда страхователем является банк, а клиент выступает в роли застрахованного лица и сталкивается с трудностями при отказе от полиса, является для судов не бесспорным, и банк оказывается проигравшей стороной. По мнению банков, на такие договоры не распространяются введенные со 2 марта 2016 г. требования ЦБ РФ «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования», поскольку они применяются только в отношении физических лиц⁶. Однако в своем Определении Верховный суд ВС РФ опроверг используемый банками

аргумент, отметив, что раз страховался имущественный интерес заемщика, значит, он и является страхователем и имеет право воспользоваться «периодом охлаждения»⁷.

Однако, как было установлено, даже в условиях жестких законодательных ограничений и продуктивной работы мегарегулятора по защите интересов заемщиков участники банкострахового рынка все же находят способы поддержания получаемых сверхдоходов. Лаконичная визуализация возможных алгоритмов действий банков по предотвращению возврата заемщиком купленного страхового продукта, составленная автором по итогам исследования выработанной ими практики, представлена на *рис. 3*.

Из *рис. 3* видно, как включение в цепочку взаимоотношений «банк – страховая компания» третьего звена – страхового брокера позволяет существенно снизить финансовые риски всех участников сделки по продаже страхового продукта. Заемщику предлагается заключить договор со страховым брокером, который обязуется оказывать услуги по организации страховой защиты заказчика. Детальное изучение положений данной категории договоров, предлагаемых различными банками, позволяет формализовать типовой состав брокерских услуг:

- консультирование и информирование заказчика по вопросам страхования;
- подбор компании-страховщика и условий страхования;
- отбор страховщиков для реализации программ страховой защиты;
- осуществление фактических и юридических действий по заключению договора страхования.

Правовая конструкция договоров со страховыми брокерами такова, что не предусматривает возможности возврата

⁶ О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования: указание Банка России от 20.11.2015 № 3854-У. URL: <http://base.garant.ru/71336006>

⁷ Определение ВС РФ от 31.10.2017 № 49-КГ17-24.

вознаграждения исполнителя при расторжении договора и при последующем изменении условий действующих договоров страхования и полисов, подготовленных и заключенных при участии исполнителя.

Стержневым моментом таких договоров является «дороговизна» услуг брокера для клиента банка: их стоимость, как правило, в несколько раз превышает стоимость страховых полисов, риск финансовых потерь вследствие возврата (частичного возврата) которой таким образом сокращают участники сделки. Именно этим и объясняется колоссальный рост вознаграждений, уплачиваемых данным страховым посредникам, речь о котором велась в начале статьи.

Кроме того, предоставляя в суде заявление на подбор страховой услуги с собственноручными отметками заемщика, банк подтверждает, что страховой продукт клиент решил приобрести добровольно, без давления со стороны банка. Как показывает судебная практика, в подобных делах суд принимает в спорах сторону кредитной организации⁸. Ситуация для приобретателя страхового продукта осложняется тем, что обязанность доказывания факта навязывания страховки банком лежит на нем. Именно в силу отсутствия доказательных доводов в судебном процессе заемщик оказывается проигравшей стороной⁹.

Состав договорных положений, де-факто ущемляющих права заемщика, может включать в себя такие условия как:

- возможность подбора страховой услуги как на стадии заключения кредитного договора, так и в период обслуживания уже действующего кредитного договора;
- отсутствие в выписке из решения о выдаче кредита условия об обязательном подборе страховой услуги;

⁸ Апелляционное определение Красноярского краевого суда от 19.01.2015 по делу № 33-283/2015.

⁹ Постановление Президиума Краснодарского краевого суда от 01.10.2014 по делу № 44г-2195.

– датирование решения о выдаче кредита ранее заключения договора на подбор страховой услуги;

– осуществление самостоятельной оплаты заемщиком услуги за подбор страховой компании после перечисления заемных средств на счет клиента;

– указание в заявлении на получение кредита того, что отказ заемщика от подбора страховой услуги не будет являться основанием для отказа в выдаче ему кредита, а также того, что заемщик вправе самостоятельно выбрать страховую компанию либо без посредничества банка приобрести страховой полис и др.

Как правило, заявление-анкета на выдачу кредита содержит отметку о том, что, подписывая данный документ, заемщик добровольно соглашается со всеми условиями кредитования, и они ему понятны, заключает кредитный договор при отсутствии тяжелого стечения обстоятельств. Это позволяет сделать утверждение заемщика о навязывании страхового продукта банком безосновательным, поскольку препятствия для внимательного ознакомления с договором и отказ в предоставлении более подробной информации будет невозможно доказать в суде.

Как показывает судебная практика, досрочное погашение кредита не дает заемщику права требовать возврата от брокера комиссии за подбор страховой компании, а от страховой компании – возврата уплаченной страховой премии, поскольку в первом случае услуга ему была оказана надлежащим образом, а во втором – само по себе досрочное погашение кредита не влияет на отношения заемщика со страховщиком¹⁰.

Введение заемщиков в заблуждение при заключении договоров страхования, использование услуг страховых брокеров, недостаточное информирование клиентов об условиях и свойствах предлагаемых

¹⁰ Апелляционное определение Липецкого областного суда от 22.04.2015 по делу № 33-795/2015.

страховых продуктов, а также присущих этим продуктам рисках в совокупности формируют недоверие населения к страховому рынку. Такая практика влечет за собой снижение потребительского интереса к страховым продуктам и, как следствие, негативно отражается на развитии страхового рынка в целом.

Интересно отметить, что по данным Центрального банка РФ, показатели рентабельности у страховщиков, осуществляющих большинство продаж напрямую, минуя посредников, значительно выше, чем у страховых организаций с преобладанием взносов, полученных благодаря посредникам¹¹. Более того, за 2017 г. у первой группы компаний показатели рентабельности активов и собственных средств выросли (на 0,7 и 2,6 п.п.), достигнув 12 и 38,5% соответственно, а у второй группы – сократились (с 4,9 до 3% и с 21,6 до 13,6%), тем самым еще больше усилив различие. Комбинированный коэффициент убыточности у страховых организаций, получающих большую часть взносов с помощью посредников, существенно выше (на 17,4 п.п., или 99,4%) и опережает среднерыночное значение, что объясняется значительными расходами на вознаграждение посредникам, подтверждаемое большим показателем коэффициента расходов (44,8% против 27,1% у страховщиков, осуществляющих преимущественно прямые продажи).

Таким образом, очевидным становится не только наличие факта дискриминации прав заемщиков и утрата авторитета банками и страховщиками, но и явный ущерб финансовой стабильности последних, создающий угрозу устойчивости рынка в целом.

Сказанное позволяет заключить, что в настоящий момент назрела острая необходимость разработки базовых стандартов защиты прав и интересов

получателей финансовых услуг – под кураторством регулятора в лице Центробанка.

Инициатором этого процесса может стать функционирующая с 2014 г. при ЦБ РФ Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг. В состав компетенций данной службы входит осуществление поведенческого надзора за участниками финансового рынка, работающим на грани между правом и этикой.

В 2018 г. при участии службы подписан Меморандум о взаимодействии ассоциаций, объединяющих кредитные организации и саморегулируемые организации в сфере финансового рынка. Однако, несмотря на то, что потенциально он представляет собой достаточно интересный инструмент минимизации рисков недобросовестных продаж финансовых инструментов через банки, данный документ нельзя назвать предметным и практически ориентированным. В нем отсутствуют детальные нормы и положения.

Необходима реимплементация этого инструмента через базовые стандарты саморегулируемых организаций, объединяющих кредитные организации, которые нужно ввести по аналогии со стандартами саморегулируемых организаций страховщиков. Проблема заключается в отсутствии на рынке кредитных организаций практики саморегулирования. Членство в функционирующих на сегодняшний день банковских ассоциациях – добровольно. При введении ассоциациями подобных стандартов есть риск, что их члены окажутся в менее выигрышном положении, наложив на себя дополнительные ограничения, хотя введение таких стандартов позволило бы упорядочить практику недобросовестных банков во взаимодействии с заемщиками.

Ориентиром в разработке стандартов может послужить вступающий в силу с 7 мая 2019 г. Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей

¹¹ Центральный Банк РФ. Некредитные финансовые организации. URL: https://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo

финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций, объединяющих страховые организации, утвержденный решением Комитета финансового надзора Банка России (протокол от 09.08.2018 № КФНП-24) и устанавливающий правила предоставления информации получателю страховых услуг, взаимодействия страховой организации с получателями страховых услуг.

Альтернативой введения стандартов через институт саморегулирования может стать принятие закона «О деятельности агентов на финансовом рынке», в котором следует закрепить правила продажи финансовых продуктов через агентов, ограничивающие возможности участников банкострахового рынка в навязывании клиентам услуг страхования. Для защиты прав и интересов заемщиков необходимо законодательно определить минимальное количество рисков, включаемых в договоры страхования, ограничить период действия договоров одним годом, прекратив практику продажи страховых услуг на несколько лет вперед, делающую невозможной возврат страховки при досрочном погашении кредита. В законе

нужно установить запрет на взимание платы за присоединение клиента к договору коллективного страхования и ограничение размера комиссионного вознаграждения страховых брокеров.

Первоочередной же задачей является внесение поправок в действующее законодательство о потребительском кредитовании и страховом деле: распространение норм о «периоде охлаждения» также на договоры коллективного страхования, что прекратит практику ущемления прав заемщиков при подключении их к договорам коллективного страхования, ставших маркерами большей части кредитных сделок. Так, тревожная цифра прозвучала в заявлении исполнительного вице-президента Ассоциации российских банков Э. Мехтиева, о том, что плата за подключение клиентов к договорам коллективного страхования составляет до 50% от всех доходов с продажи страховок¹². Принятие предложенных мер позволит не только защитить права заемщиков, но и положительно скажется на смягчении нарастающей в обществе социальной напряженности.

¹² Гражданам разрешат отказаться от коллективной страховки. URL: <http://zapravazaemshikov.ru/smi/21-03-2018-7>

Таблица 1
Структура доходов кредитных организаций

Table 1
The structure of credit organizations' income

| Показатель | 2016 г., млрд руб. | 2017 г., млрд руб. | Абсолютное изменение, млрд руб. | Темп роста, % |
|---|-----------------------|-----------------------|---------------------------------------|---------------|
| Чистый процентный доход | 2 653 | 2 593 | -60 | 98 |
| Чистый доход, полученный от операций с ценными бумагами | 417 | 258 | -159 | 62 |
| Чистый доход от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами | 25 | 92 | 67 | 368 |
| Чистые комиссионные доходы и премии | 893 | 926 | 33 | 104 |
| Чистые прочие доходы | -664 | 170 | 834 | - |

Источник: составлено автором на основе данных Банка России. URL: http://cbr.ru/publ/bsr/bsr_2017.pdf

Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: http://cbr.ru/publ/bsr/bsr_2017.pdf (In Russ.)

Таблица 2
Структура и динамика вознаграждений, уплаченных страховыми организациями посредникам, млн руб.

Table 2
The structure and dynamics of benefits paid by insurance organizations to brokers, million RUB

| Показатель | Состояние на 31.12.2016 | Доля, % | Состояние на 31.12.2017 | Доля, % | Абсолютное изменение | Темп роста, % |
|--|----------------------------|------------|----------------------------|---------|-------------------------|------------------|
| Вознаграждения посредникам, всего | 172 502,7 | 100 | 204 280,6 | 100 | 31 777,9 | 118 |
| В том числе: | | | | | | |
| – кредитным организациям | 77 366,1 | 45 | 96 858,6 | 47 | 19 492,5 | 125 |
| – физическим лицам (в том числе индивидуальным предпринимателям) | 53 684,2 | 31 | 55 210,9 | 27 | 1 526,7 | 103 |
| – другим юридическим лицам | 17 609,8 | 10 | 21 471,1 | 11 | 3 861,3 | 122 |
| – организациям, осуществляющим деятельность по торговле транспортными средствами | 11 338 | 7 | 13 887 | 7 | 2 549 | 122 |
| – страховым брокерам | 3 086,3 | 2 | 4 222,2 | 2 | 1 135,9 | 137 |

Источник: составлено автором на основе данных Банка России. URL: http://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo

Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: http://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo (In Russ.)

Таблица 3
Участники страхового рынка

Table 3
The insurance market participants

| Показатель | Состояние на 31.12.2016, ед. | Доля, % | Состояние на 31.12.2017, ед. | Доля, % | Изменение за год, ед. |
|---|------------------------------|---------|------------------------------|---------|-----------------------|
| Количество субъектов страхового дела, деятельность которых подлежит лицензированию, всего | 364 | 100 | 309 | 100 | -55 |
| В том числе: | | | | | |
| - страховых организаций | 256 | 70 | 226 | 73 | -30 |
| - страховых брокеров | 96 | 26 | 71 | 23 | -25 |
| - обществ взаимного страхования | 12 | 4 | 12 | 4 | - |

Источник: составлено автором на основе данных Банка России. URL: http://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo

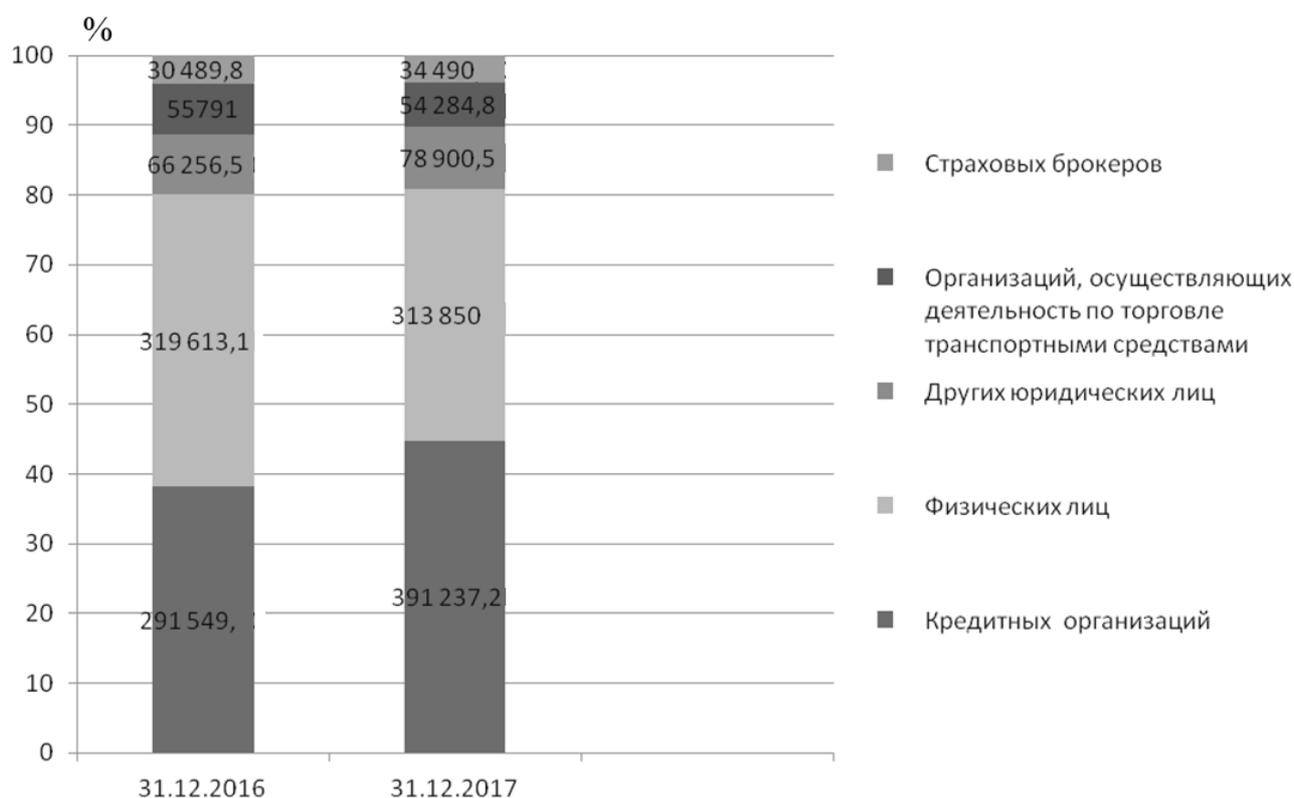
Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: http://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo (In Russ.)

Рисунок 1

Структура премий страховых организаций, полученных по договорам страхования, заключенным через посредников, по видам посредников, млн руб.

Figure 1

The structure of insurance organizations premiums received under insurance contracts concluded through brokers by type of brokers, million RUB



Источник: составлено автором на основе данных Банка России. URL: http://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo

Source: Authoring, based on the Bank of Russia data. URL: http://cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo (In Russ.)

Рисунок 2

Бланк типового заявления заемщика на приобретение страхового продукта

Figure 2

A blank of borrower's model application for an insurance product purchase

Заявление на страхование по Программе 1

Настоящим Я, _____,
(*ФИО, г.р.*)
паспорт _____ № _____, выдан _____,
адрес регистрации _____, заявляю, что
на момент подписания настоящего Заявления:

- я не являюсь инвалидом; я не имею оснований (в том числе оформленных соответствующим документом-направлением) для назначения инвалидности и не являлся инвалидом ранее, не прошедшим очередное переосвидетельствование МСЭ;
- я не нахожусь на стационарном, амбулаторном лечении или обследовании;
- я не нуждаюсь в постоянном уходе по состоянию здоровья;
- и др.

Ознакомившись с условиями страхования, я согласен быть застрахованным по Программе 1, страховыми рисками по которой являются:

...
(*перечень страховых рисков*)

Я понимаю и согласен со следующим порядком определения страховой суммы и срока страхования.

...
(*размер суммы и продолжительность страхования*)

Я проинформирован и подтверждаю, что страхование является для меня добровольным, а услуга по страхованию по Программе 1 является дополнительной услугой Страхователя.

Источник: авторская разработка

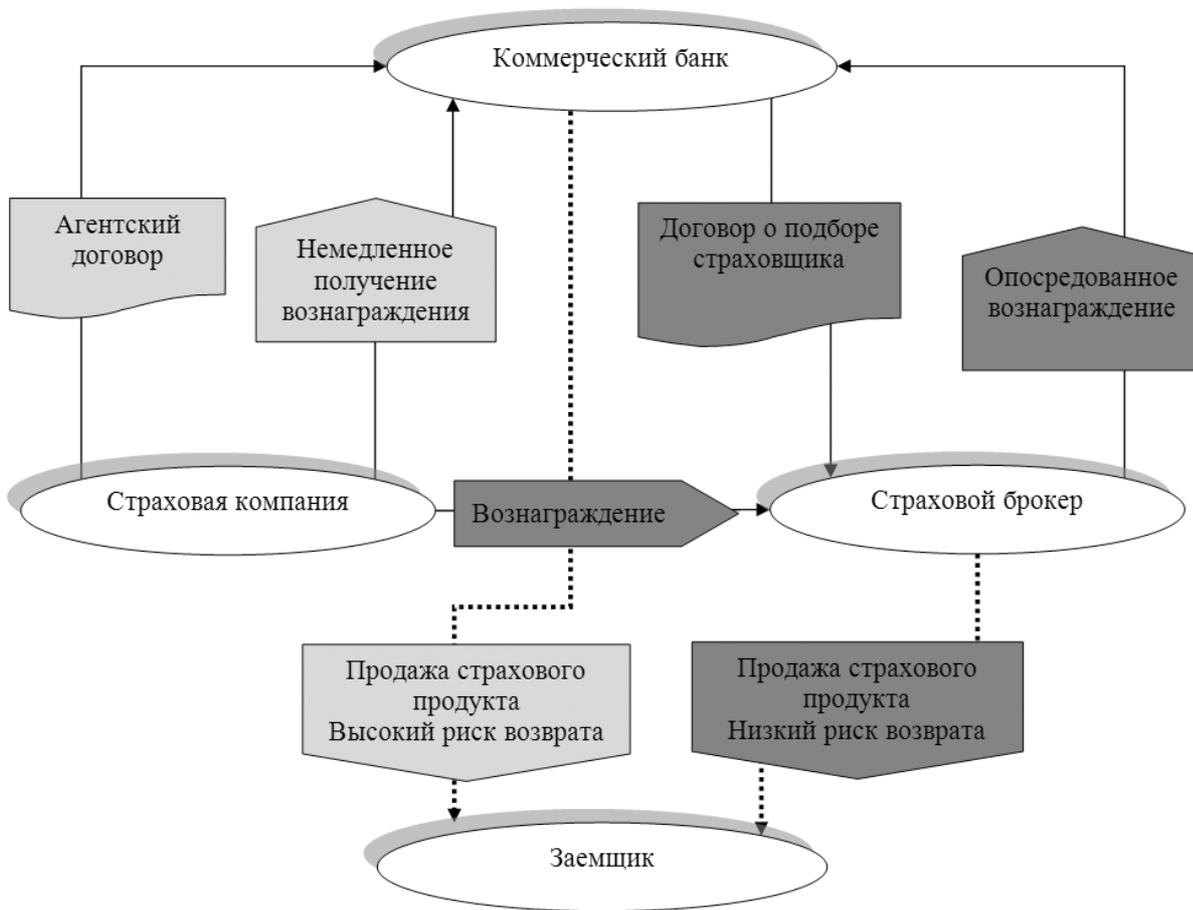
Source: Authoring

Рисунок 3

Алгоритм работы банков с риском возврата страховых премий заемщиками

Figure 3

An algorithm of bank's work under the risk of insurance premium repayment by borrowers



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. *Акимова И., Гавриленко Д.* Судебная практика антимонопольного регулирования в сфере банковских услуг // *Банковское обозрение*. 2016. № 2. С. 22–24.
2. *Алёхина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е.* Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // *Финансы и кредит*. 2015. Т. 21. Вып. 26. С. 25–38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-i-sovremennyye-tendentsii-razvitiya-bankostrahovaniya-v-rossii>
3. *Бабенко И.В., Бабенко А.И.* Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг // *Финансы и кредит*. 2016. Т. 22. Вып. 4. С. 11–25. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankostrahovanie-kak-finansovaya-kategoriya-otsenka-rossiyskogo-rynka-bankostrahovyh-uslug>
4. *Зайцева А.В.* Страхование банковских рисков: правовая конструкция, основные направления и значение в банковской деятельности // *Банковское право*. 2016. № 5. С. 62– 65. URL: <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=2&art=6372>

5. Ручкина Г.Ф. Обязательства по кредитным договорам, выраженным в иностранной валюте и обеспеченным залогом недвижимости: некоторые правовые проблемы реструктуризации // *Банковское право*. 2015. № 1. С. 7–11. URL: <http://отрасли-права.рф/article/9310>
6. Салимова Т.А., Екимов А.В. Содержание понятия «банкострахование» и тенденции развития банковского страхования в России // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2016. Т. 9. Вып. 36. С. 16–27. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ponyatiya-bankostrahovanie-i-tendentsii-razvitiya-bankovskogo-strahovaniya-v-rossii>
7. Тарасова Т.Ю. Банкострахование как способ взаимодействия финансовых посредников // *Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права*. 2016. № 3. С. 4–8. URL: http://vestnik.ael.ru/Portals/13/hgaep_umm/2016_vestnik_n3/tarasova_statiya_vestnik.pdf
8. Шепелин Г.И. Современные проблемы становления банкострахования в России // *Экономика и социум*. 2016. № 1. С. 1018–1023. URL: <https://readera.ru/sovremennye-problemy-stanovlenija-bankostrahovaniya-v-rossii-140115747>
9. Юрик М.К., Петров К.С. Некоторые теоретические и практические аспекты банковского страхования // *Финансы и кредит*. 2010. Т. 16. Вып. 24. С. 66–72. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-teoreticheskie-i-prakticheskie-aspekty-bankovskogo-strahovaniya>
10. Юсупова О.А. Управление проблемными кредитами в портфеле коммерческого банка // *Инновационная экономика и общество*. 2016. № 2. С. 81–88.
11. Гришин П.А., Цыганов А.А. Анализ факторов эффективности банкостраховой группы // *Финансы*. 2007. № 9. С. 43–46. URL: <https://lawmix.ru/bux/61065>
12. Кожевникова И.Н. Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков // *Финансовый менеджмент*. 2004. № 6. С. 83–90.
13. Русецкая Э.А. Развитие страхования как инструмента повышения эффективной системы экономической безопасности страны // *Региональная экономика: теория и практика*. 2010. Т. 8. Вып. 6. С. 40–48. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-strahovaniya-kak-instrumenta-povysheniya-effektivnoy-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-strany>
14. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В., Языков А.Д., Семенюк А.Г. Применение механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения России // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2015. Т. 8. Вып. 1. С. 11–20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-mehanizmov-strahovaniya-dlya-povysheniya-dostupnosti-ipotechnyh-kreditov-dlya-naseleniya-rossii>
15. Юсупова О.А. Развитие и место дистанционного банковского обслуживания и его место в банковской конкурентной среде // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2016. Т. 9. Вып. 33. С. 37–51. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-mesto-distantsionnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya-v-bankovskoy-konkurentnoy-srede>
16. Крайнова О. Права потребителей – фундамент страхового рынка // *Современные страховые технологии*. 2018. № 3. С. 34–39.
17. Нечаев А.И. Развитие взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний в России // *Теория и практика общественного развития*. 2018. № 2. С. 1–6. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2018/2/economics/nechaev.pdf

18. *Подопригора И.В., Мендусь Р.Р.* Развитие банкострахования // Вектор экономики. 2017. № 2. С. 1–9. URL:
http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/2/financeandcredit/Podoprighora_Mendus.pdf
19. *Фомина К.С., Рогожкина Н.С.* Банковское страхование и перспективы его развития // Интеграция наук. 2017. № 4. С. 40–42.
20. *Хейнонен В.А.* Исследование тенденций развития банкострахования в России // Корпоративная экономика. 2018. № 2. С. 34–44.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

NEW ALGORITHMS OF BANK ASSURANCE TRANSACTIONS AND THE INFRINGEMENT OF BORROWERS' RIGHTS

Ol'ga A. YUSUPOVA

Russian University of Transport (RUT), Moscow, Russian Federation
qwerty6020@mail.ru
ORCID: not available

Article history:

Received 27 August 2018
Received in revised form
18 September 2018
Accepted 5 October 2018
Available online
28 February 2019

JEL classification: G21, G22,
H31

Keywords: bancassurance,
commission income, free look
period

Abstract

Subject The article considers commission for the sale of insurance products as a new source of income.

Objectives The purpose of the article is to investigate the mechanisms of receiving commission income from sales of bank insurance products, analyze their legality and determine measures to prevent violations against borrowers' rights.

Methods The research uses the methods of logical and economic analyses.

Results The article analyzes the current state of the market of banking insurance, reveals its key tendencies, as well as the algorithms of banks' actions, preventing repayment of insurance policies bought by borrowers. The article also presents proposals to improve the provisions of the current legislation in the area of borrower protection.

Conclusions The analysis conducted in the article helps diagnose systemic problems in the relations between the participants of the insurance market and borrowers. Their non-settlement can lead to mass lawsuits, loss of trust from the population to financial institutions, undermining the authority of the mega-regulator.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Yusupova O.A. New Algorithms of Bank Assurance Transactions and the Infringement of Borrowers' Rights. *Financial Analytics: Science and Experience*, 2019, vol. 12, iss. 1, pp. 107–124. <https://doi.org/10.24891/fa.12.1.107>

References

1. Akimova I., Gavrilenko D. [Court practice of anti-monopoly regulation in the sphere of banking services]. *Bankovskoe obozrenie*, 2016, no. 2, pp. 22–24. (In Russ.)
2. Alekhina E.S., Tret'yakova I.N., Yablonskaya A.E. [Theoretical aspects and current development trends in bank insurance in Russia]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2015, vol. 21, iss. 26, pp. 25–38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-i-sovremennye-tendentsii-razvitiya-bankostrahovaniya-v-rossii> (In Russ.)
3. Babenko I.V., Babenko A.I. [Bancassurance as a financial category. Evaluation of the Russian bankassurance services market]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2016, vol. 22, iss. 4, pp. 11–25. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankostrahovanie-kak-finansovaya-kategoriya-otsenka-rossiyskogo-rynka-bankostrahovyh-uslug> (In Russ.)
4. Zaitseva A.V. [Insurance of bank risks: legal construction, main areas and importance in bank activity]. *Bankovskoe pravo = Banking Law*, 2016, no. 5, pp. 62–65. URL: <http://justicemaker.ru/view-article.php?id=2&art=6372> (In Russ.)
5. Ruchkina G.F. [Obligations under credit contracts nominated in foreign currency and secured by mortgage: some problems of restructuring]. *Bankovskoe pravo = Banking Law*, 2015, no. 1, pp. 7–11. URL: <http://отрасли-права.рф/article/9310> (In Russ.)

6. Salimova T.A., Ekimov A.V. [The concept of bancassurance and trends in the development of bank insurance in Russia]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 36, pp. 16–27.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ponyatiya-bankostrahovanie-i-tendentsii-razvitiya-bankovskogo-strahovaniya-v-rossii> (In Russ.)
7. Tarasova T.Yu. [Bancassurance as a mean of communication of financial mediator]. *Vestnik Khabarovskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i prava*, 2016, no. 3, pp. 4–8. (In Russ.)
URL: [http://vestnik.ael.ru/Portals/13/hgaep_umm/2016_vestnik_n3/tarasova_статья_вестник.pdf](http://vestnik.ael.ru/Portals/13/hgaep_umm/2016_vestnik_n3/tarasova_stатья_вестник.pdf)
8. Shepelin G.I., Krylova I.Yu. [Modern problems of bancassurance development in Russia]. *Ekonomika i sotsium*, 2016, no. 1, pp. 1018–1023. (In Russ.)
URL: <https://readera.ru/sovremennye-problemy- stanovleniya-bankostrahovaniya-v-rossii-140115747>
9. Yurik M.K., Petrov K.S. [Some theoretical and practical aspects of the bank insurance]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2010, vol. 16, iss. 24, pp. 66–72.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-teoreticheskie-i-prakticheskie-aspekty-bankovskogo-strahovaniya> (In Russ.)
10. Yusupova O.A. [Problem loan management in a commercial bank portfolio]. *Innovatsionnaya ekonomika i obshchestvo*, 2016, no. 2, pp. 81–88. (In Russ.)
11. Grishin P.A., Tsyganov A.A. [Analyzing the efficiency factors of a bank insurance group]. *Finansy = Finance*, 2007, no. 9, pp. 43–46. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/61065> (In Russ.)
12. Kozhevnikova I.N. [Financial economic relations of insurance organizations and banks]. *Finansovyi menedzhment = Financial Management*, 2004, no. 6, pp. 83–90. (In Russ.)
13. Rusetskaya E.A. [Development of insurance as a tool to improve the effective system of economic security of the country]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice*, 2010, vol. 8, iss. 6, pp. 40–48.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-strahovaniya-kak-instrumenta-povysheniya-effektivnoy-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-strany> (In Russ.)
14. Tsyganov A.A., Bryzgalov D.V., Yazykov A.D. et al. [Applying insurance mechanisms to increase the availability of mortgage loans for the Russian population]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2015, vol. 8, iss. 1, pp. 11–20.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-mehanizmov-strahovaniya-dlya-povysheniya-dostupnosti-ipotechnyh-kreditov-dlya-naseleniya-rossii> (In Russ.)
15. Yusupova O.A. [Development of remote banking and its place in the banking competitive environment]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 33, pp. 37–51. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-mesto-distantsionnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya-v-bankovskoy-konkurentnoy-srede> (In Russ.)
16. Krainova O. [Consumer right is the basis of the insurance market]. *Sovremennye strakhovye tekhnologii*, 2018, no. 3, pp. 34–39. (In Russ.)
17. Nechaev A.I. [Interaction between banking and insurance companies in Russia: development prospects]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*, 2018, no. 2, pp. 1–6.
URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2018/2/economics/nechaev.pdf (In Russ.)

18. Podoprigora I.V., Mendus' R.R. [The development of bank insurance]. *Vektor ekonomiki*, 2017, no. 2, pp. 1–9. URL: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/2/financeandcredit/Podoprigora_Mendus.pdf (In Russ.)
19. Fomina K.S., Rogozhkina N.S. [Bank assurance and prospects of its development]. *Integratsiya nauk*, 2017, no. 4, pp. 40–42. (In Russ.)
20. Kheinonen V.A. [The study on tendencies of bank assurance development is in Russia]. *Korporativnaya ekonomika*, 2018, no. 2, pp. 34–44. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.