Анжелика Тутаева,
начальник отдела по работе с партнерами, «Росбанк»

Как оставаться в рамках правил, установленных ФАС

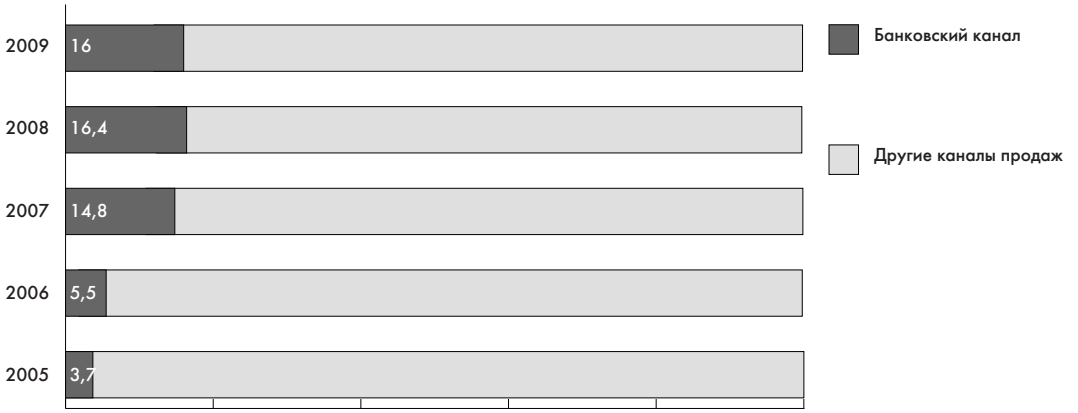
Как известно, банкам и страховым компаниям приходится оценивать риски нарушения антимонопольного законодательства на каждом этапе своего сотрудничества: разрабатывая новые продукты, заключая агентские соглашения, организуя продажи совместных продуктов... Предлагаемая вашему вниманию статья содержит рекомендации об организации сотрудничества банка и страховой компании с учетом требований антимонопольного законодательства.

Рынок банкострахования в РФ – молодой и стремительно развивающийся. Доля продаж страховых продуктов через банки в общем объеме страхового бизнеса росла, начиная с 2005 года, и достигла своего максимума перед началом кризиса, в 2008 году (см диаграмму 1).

Финансовый кризис хотя и приостановил бурное развитие продаж страхования, связанного с кредитованием, но вывел на рынки новые виды страхования. Например, такой экзотичный вид защиты, как страхование от безработицы. Кроме того, получив положительный опыт в ис-

пользовании банка как канала продаж, страховщики изобретают все новые и новые варианты совместных продаж, используя уже не только кредитные продукты, но и депозиты, текущие счета и прочие банковские услуги.
Сотрудничество страховых компаний и банков сразу же стало предметом пристального внимания со стороны антимонопольного органа. Самым первым событием рынка в этой области стала ситуация, в которую попали банк «Русский Стандарт» и СК «Русский Стандарт Страхование». История имела широкий резонанс, привела к снижению тарифных ставок на страхование и, соответственно, прибыли как страховщика, так и банка. В результате все игроки рынка банкострахования поняли: чтобы работать спокойно, надо самым внимательным образом оценивать риски возможного нарушения антимонопольного законодательства на каждом этапе сотрудничества. Главный маяк, по которому проходит сверка курса – Федеральный закон «О защите конкуренции», вступивший в силу 4 года назад, 26 октября 2006.
Как известно, при разработке продуктов в качестве отправной точки страховщики используют зарубежные продукты, предоставляемые материнскими компаниями или перестраховщиками. Нужно отметить, что Российское антимонопольное

Диаграмма 1. Доля банкострахования в общем объеме страхового рынка



Источник: Эксперт РА

законодательство схоже с европейским и базируется на принципе контроля за злоупотреблениями рыночной властью, но оно предусматривает более жесткий контроль над финансовыми институтами по сравнению с другими хозяйствующими субъектами. Так, закон обязывает банки и страховые компании уведомить антимонопольные органы о заключении агентских договоров (договоров о сотрудничестве между банками и СК). Кроме того, предусмотрено право предварительного согласования соглашений с антимонопольными органами проектов.

Система государственного антимонопольного регулирования банкострахования развивается вместе с рынком, поэтому правила поведения участников рынка, в том числе, и ФАС, еще только находятся в стадии формирования. Многие аспекты взаимодействия банков и страховых компаний рассматриваются как нарушения антимонопольного законодательства только после их практического применения в течение продолжительного периода времени. Например, в течение многих лет требование банков о наличии полиса страхования залогового имущества от

Таблица 1. Возможные нарушения федерального антимонопольного законодательства и соответствующие действия банка

Раздел рынка по территориальному принципу, объему оказания финансовых услуг, составу продавцов и покупателей	Необоснованное установление различных цен (тарифов) на одну и ту же финансовую услугу	Навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или неотносящихся к предмету договора	Создание препятствий доступу на рынок
– Полисы аккредитованных страховых компаний принимаются банком в любом регионе РФ, вне зависимости от региона выпуска полиса. – Банк не оказывает влияния на распределение объемов бизнеса между страховыми компаниями - партнерами	Банк не принимает участия в ценообразовании страховой услуги	Банк не навязывает клиентам страховые продукты, которые не являются обязательными в силу закона.	– Банк устанавливает прозрачные одинаковые условия аккредитации для всех страховых компаний. – Банк не создает препятствий компаниям, удовлетворяющим банковским условиям аккредитации

утери права собственности на недвижимость и полиса страхования жизни и здоровья заемщика ипотечного кредита являлось неотъемлемой частью ипотечного кредитного продукта. Это рассматривалось как общепринятая норма, соответствующая международным стандартам и обеспечивающая комплексную защиту возврата кредита и интересов заемщика. Однако в 2009 году при рассмотрении дела АИЖК ФАС усмотрела в перечне рисков, требуемых банками, навязывание контрагенту (заемщику) невыгодных условий. Речь идет о требовании банков к заемщику застраховать свою жизнь и здоровье, а также свое право собственности на заложенное имущество. Навязывание услуг, по мнению ФАС, выразилось в том, что страхование жизни и здоровья заемщика и титульное страхование не являются обязательными для заемщика в связи с тем, что Гражданским кодексом РФ предусмотрена обязанность заемщика застраховать только залоговое имущество.

Рассмотрим, какие соглашения и согласованные действия являются нарушениями антимонопольного законодательства. Их всего четыре:

1. Раздел рынка по территориальному принципу, объему оказания финансовых услуг, составу продавцов и покупателей.
2. Необоснованное установление различных цен (тарифов) на одну и ту же финансовую услугу.
3. Навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора.
4. Создание препятствий доступу на рынок.

Мы свели перечисленные требования в таблицу и поставили им в соответствие правила, сформированные на практике поведения банка.

А теперь прокомментируем таблицу.

1. Банк не оказывает влияния на распределение объемов бизнеса между страховыми компаниями-партнерами. Очень часто банк стремится решить несколько задач одновременно: привлечь страховщиков в качестве вкладчиков или заемщиков, получить прибыль от агентских комиссий при продажи полисов и предоставить клиенту дополнительную интересную услугу на правах финансового супермаркета (тем самым ярко выделив себя из «скучной» и «серой» банковской массы). Нередко решения этих задач закрепляются в соглашениях и договорах. Соответствие требованиям ФАС диктует следующие принципы:

- Не создавать приоритеты и преференции среди стра-

ховых компаний в зависимости от объема размещенных средств.

- Не устанавливать разный размер мотивации сотрудников банка по разным страховым компаниям за продажу одинаковых продуктов.
- Не указывать конкретный перечень страховых компаний в таких банковских документах, как заявление на кредит.

2. Банк не принимает участия в ценообразовании страховой услуги. Практически всегда банки стремятся в качестве приложений к договору о сотрудничестве включить правила или условия страхования. Это желание абсолютно логично и понятно: стороны должны однозначно понимать, что именно предлагается клиентам. Однако такой подход считается сговором. Чтобы соответствовать закону, не рекомендуется прямое указание размера страховых тарифов в агентском договоре или в договоре о сотрудничестве. В договоре о сотрудничестве могут быть прописаны только название вида страхования, но никак не условия или правила страхования. Будьте профессиональны и бдительны, условия страхования, являющиеся неотъемлемой частью агентского договора, – опасная тема для ФАС.

3. Банк не навязывает клиентам страховые продукты, которые не являются обязательными в силу закона. К сожалению, с этим страховщикам приходится мириться. И хорошей иллюстрацией возможных последствий игнорирования этого положения является пример ипотечного страхования.

4. Банк устанавливает одинаковые прозрачные условия аккредитации для всех страховых компаний. Банк не создает препятствий компаниям, удовлетворяющим банковским условиям аккредитации (иными словами, любая компания может подать документы на аккредитацию в банке, предоставив ему требуемый комплект документов).

Сейчас на рынке сложилась такая ситуация, когда некоторые банки работают исключительно со своими внутрихолдинговыми компаниями, не принимают к рассмотрению компании, не размещающие депозиты и т.д. Бывает, что банк категорически не принимает полис приобретенный в не аккредитованной страховой компании. С точки зрения антимонопольного законодательства, это нарушение. Чтобы избежать замечаний со стороны ФАС, желательна следующая процедура.

Банк принимает полис не аккредитованной страховой компании на период аккредитации и одновременно запрашивает у нее установленный перечень до-

кументов, подтверждающий платежеспособность. В случае если платежеспособность компании не будет соответствовать принятой для банка, он может требовать расторжения договора с не аккредитованной компанией и заключения договора страхования с одной из компаний, прошедших аккредитацию. Безусловно, процедура долгая и затратная, но она соответствует действующему законодательству.

«Связанный» страховой продукт

В качестве одного из эффективных способов преодоления трудностей на этапе становления правил игры на рынке банкострахования хочу предложить создание страховых продуктов, «связанных» с банковскими. «Связанный» страховой продукт означает:

– предоставление потребителю выбора: приобретать банковский продукт со страхованием или нет;

– дополнительные льготы по условиям банковского продукта для потребителя в случае приобретения страхового продукта (например, сниженная процентная ставка по кредиту при приобретении полиса страхования жизни).

Другими словами, в банке могут существовать две продуктовые линейки: одна – только банковские услуги, вторая – банковские услуги, связанные со страхованием. Продвижение связанных продуктов будет более эффективно, если на них распространяются привилегии и льготы. Такие привилегии и льготы, конечно, несколько снизят доходы банка, но помогут избежать крупных и несопоставимо более затратных неприятностей. «Связанный» страховой продукт по своей сути не может быть навязан. Следовательно, он автоматически обеспечивает соблюдение антимонопольного законодательства.

В заключении хочу отметить, что положительная динамика роста банкострахования свидетельствует о том, что этот рынок только в самом начале пути и он будет являться одной из основных точек роста рынка. Поэтому фундамент взаимоотношений партнеров должен быть заложен правильно.