

Современные трансформации страховых посредников ЕС.

**Райнхардт Роман Отмарович,
выпускник кафедры управления рисками
и страхования МГИМО(У) МИД России.**

**Адамчук Наталья Георгиевна,
д.э.н., профессор кафедры управления рисками и страхования
МГИМО(У) МИД России.**

В 2007 г. рынок страхования ЕС достиг своего предкризисного пика развития: совокупный показатель страховых премий был равен 1567 млрд долл., из которых на life пришлось 992 млрд долл., а на non-life – 575 млрд долл.¹

На протяжении предшествующих двух лет (2005-2007 гг.) среднегодовой темп прироста страхового рынка ЕС составил 12,9%, будучи несколько большим на сегменте life (14,1%), чем на non-life (10,9%).²

В 2008 г. с наступлением мирового экономического кризиса темпы прироста рынка страхования ЕС по сравнению с 2007 г. достигли нулевой отметки. При этом значительный спад на сегменте life (-4,3%) был компенсирован замедлившимся, но инерционно продолжающимся приростом собранных премий на сегменте non-life (7,8%).

Уже в следующем 2009 г., ознаменованном разгаром кризиса, и именуемым не иначе как «ужасный год» (**annushorribilis**) для европейских страховщиков, падение рынка составило -5,4% (life: -4,5%; non-life: -6,6%).³ Таким образом, негативная тенденция охватила и страхование иное, чем страхование жизни.

¹World insurance in 2007: emerging markets leading the way // Sigma. 2008. №3, p.33

²World insurance in 2006: premiums came back to “life” // Sigma. 2007. №4, p.31; World insurance in 2005: moderate premium growth, attractive profitability // Sigma. 2006. №5, p.29

³World insurance in 2009: premiums dipped, but industry capital improved // Sigma. 2010. №2 pp. 5-7

Восстановление деловой активности, начавшееся на рынке страхования ЕС в 2010 г. проходило умеренными темпами. В 2010 г. по сравнению с 2009г. темп прироста страхового рынка, будучи все еще отрицательным, достиг квазиулевой отметки (-0,2%).

Сегмент life продемонстрировал положительный прирост (0,9%) на фоне замедлившегося, однако по-прежнему наблюдаемого снижения показателя собранных премий на сегменте non-life (-1,9%).⁴

В целом необходимо отметить, что такая динамика была во многом когерентна с динамикой других рынков как в отраслевом разрезе (сектор страхования), так и в региональном (Европейский союз). Данное развитие происходило в рамках общего тренда европейской экономики, на который оказали влияние изменение мировой конъюнктуры в целом, а также антикризисные программы, принятые правительствами стран-членов ЕС. Шаги, направленные на стимулирование спроса на внутреннем рынке, смягчение налоговой политики и иные макроэкономические меры помогли европейским страховщикам выйти из рецессии. В этой связи, при разработке мер, призванных стимулировать рост внутреннего спроса на страховом рынке ЕС, национальные регулирующие органы под координационным началом Европейской Комиссии делают ставку на сектор страховых посредников.⁵

Страховые посредники, являющиеся ключевым звеном, во многом определяют развитие страхового рынка ЕС. В кризисный 2008 г. в 20 странах-членах ЕС более 50% премий по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни были собраны при помощи страховых посредников.⁶ Более того, в 7 странах (Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Мальта, Португалия и Словения) вклад традиционных страховых посредников в общий объем собранных премий составил около 80%. Наибольшее значение

⁴World insurance in 2010 Premiums back to growth – capital increases// Sigma. 2011. №2 pp. 31-33

⁵Karel Van Hulle, head of the Insurance and Pensions Unit at the DG Internal Market and Services of the European Commission – interview to BIPAR, June 2011 // <http://www.bipar.eu/en/download/media/369/interview-kvh-june2011-en.pdf/>

⁶Insurance Intermediaries in Europe – Report to BIPAR prepared by London Economics, 19.12.2010p. iv

показателя было зарегистрировано в Германии – 97,8%, наименьшее в Эстонии – 52,2%.⁷

При этом добавленная стоимость, созданная напрямую на рынке страхового посредничества, составила 95 млрд евро – 0,8% совокупного ВВП ЕС в 2008 г. в текущих ценах. С учетом эффекта рыночного мультипликатора, прямой и косвенный вклад данного сектора в совокупный ВВП ЕС в 2008 г. оценивался на уровне 148 млрд евро (1,1% ВВП).⁸

Страховые посредники подразделяются на две категории – страховых агентов, представляющих интересы страховщиков, и страховых брокеров, действующих де-юре в интересах страхователей.

В свою очередь, агентское соглашение может быть эксклюзивным и неэксклюзивным. В первом случае агент представляет интересы одного страховщика и именуется *tied agent*, во втором – нескольких страховщиков (*multi-tied agent*).

Говоря о соотношении сил между агентами и брокерами, следует отметить, что оно до настоящего времени сохраняется в пользу первых, рыночная доля которых в среднем по ЕС составляет около 31% при ее незначительном сокращении на протяжении последних 5 лет.

Особенно высокие значения данного показателя были достигнуты в таких «типично агентских» (**agent-driven**) странах, как Нидерланды (57%) и Германия (55%), а также Словения (53%).⁹

Позиции брокеров остаются наиболее прочными и стабильными по сравнению с другими субъектами страхового рынка ЕС (порядка 25% от общей доли рынка по объему собранных премий).

Страны, где наиболее популярны брокеры (**broker-driven**) – Великобритания (70%), Ирландия и Люксембург (по 40% соответственно). Специфика последних двух национальных рынков в основном объясняется

⁷Insurance Intermediaries in Europe – Report to BIPAR prepared by London Economics, 19.12.2010p.5

⁸Insurance Intermediaries in Europe – Report to BIPAR prepared by London Economics, 19.12.2010pp. 5-6

⁹Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011pp. 72-73

их ориентацией на зарубежных страхователей, работа с которыми проводится посредством развитых брокерских сетей.¹⁰

В отдельную группу (прочие посредники) выделяются страховые посредники, не относящиеся к двум вышеперечисленным типам (агентам и брокерам). Таковыми могут являться определенные некоммерческие организации, туристические агентства, автодилеры и проч.¹¹

Концепция банкострахования (bancassurance), возникшая во Франции и получившее широкое распространение на страховом рынке ЕС в 1990-е гг., подразумевает продажу страховых продуктов банками или иными кредитными организациями, для которых страхование не является основным видом деятельности. После постепенного повышения доли банкострахования на рынке сбыта страховых услуг в ЕС в первой половине 2000-х гг. вплоть до 2007 г., с началом кризиса данный показатель сократился на 2,9% и составил 23,5% (доля банкостраховщиков в общем показателе страховых премий, собранных на рынке ЕС). Единственным исключением явилась Польша, где в период 2007-2008 гг. доля рынка банкостраховщиков почти удвоилась и достигла 44,1%,¹² однако во время финансового кризиса первый удар пришелся именно на **банкостраховщиков**. В общеевропейском масштабе данный канал сбыта лишь к 2011 г. сумел отвоевать часть своей прежней доли на страховом рынке. В результате произошедших трансформаций, на сегодняшний день он наиболее развит в Португалии (67,7%), на Мальте (60,7%) и в Италии (52,2%). Банкостраховщики также занимают устойчивые

¹⁰Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 pp. 74-75; p. 13

¹¹ В качестве одного из наиболее «экзотических» примеров страхового посредничества можно назвать т.н. страховых консультантов (Versicherungsberater/ Tipgeber) на германском рынке, основная функция которого сводится к проведению рыночного исследования для страхователя. Данные страховые посредники не имеют права представлять интересы ни одной страховой компании. Как правило, это физические лица, в настоящее время их численность составляет около 200 человек. (Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011, p.47)

¹²Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011, pp.14-15

позиции во Франции, которая является исторической родиной банкострахования, Австрии (по 46,1% соответственно) и Бельгии (34,5%).¹³

На двух крупнейших национальных рынках (Великобритания и Германия) масштаб деятельности банкостраховщиков меньше (около 20%), что объясняется преобладанием на банковском рынке банков среднего и малого размера, не способных проводить экономию на издержках по продаже страховых услуг за счет эффекта масштаба.¹⁴

В странах Центрально-Восточной Европы, входящих в ЕС (Болгария, Словакия, Словения и др.) ввиду недостаточной развитости инфраструктуры присутствие банкостраховщиков на рынке и вовсе является минимальным: в пределах 0-2%.¹⁵

Еще одной характерной чертой, определившей влияние рецессии 2008-2009 гг. на сектор банкострахования, было преимущественное использование данного канала сбыта для продуктов страхования жизни. Действительно, только в двух ведущих «банкостраховых» странах ЕС - Португалии и Франции — доля bancassurance на сегменте non-life достигает 10%. В среднем по ЕС данный показатель в два раза ниже – около 5%. В то же время на сегменте life на банкостраховщиков может приходиться до 87% совокупного показателя собранных премий.¹⁶ Исходя из этого, динамика сектора банкострахования в значительной степени определяется положением дел на сегменте страхования жизни, что подтверждается статистическими наблюдениями.

В 2008 и 2009 гг. показатель премий, собранных банкостраховщиками, сократился на 58 млрд. евро и 61 млрд. евро соответственно.¹⁷

¹³Insurance Europe: Statistical Series: Market operators // <http://www.insuranceeurope.eu/facts-figures/statistical-series/market-operators>

¹⁴Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011, pp. 25-27

¹⁵CEA Statistics No 44 European Insurance in Figures, December 2011 pp. 12-13

¹⁶Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011, pp. 20-22

¹⁷CEA Statistics No 44 European Insurance in Figures, December 2011 p. 15

С учетом эффекта мультипликатора в процентном соотношении данные показатели (-15% в 2008 г. и -18% в 2009 г.) тесно коррелируют с цепными темпами прироста объема премий на сегменте life (-4,3% в 2008 г. и -4,5% в 2009 г.).¹⁸ Таким образом, можно эмпирически оценить коэффициент мультипликатора на уровне 3,6. Полученный результат позволяет предположить, что банкостраховщики испытывают достаточно высокую степень зависимости от состояния конъюнктуры на сегменте страхования жизни страхового рынка ЕС.

В отличие от банкострахования, канал сбыта страховых услуг через **прямых страховщиков** используется преимущественно на сегменте страхования иного, чем страхование жизни.¹⁹ В 2008-2009 гг. данный сектор был единственным, доля которого в показателе совокупных страховых премий возросла на целых 23%, достигнув отметки 23,6% в 2009 г.²⁰, т.е. сегмент non-life продолжал демонстрировать положительные темпы роста за счет эффекта базы (изначально высоких количественных показателей развития).

В 2009-2010 гг. прямое страхование стало одним из ведущих, а в отдельных странах доминирующим каналом сбыта продуктов страхования иного, чем страхование жизни (Нидерланды – 48,9%, Ирландия – 40,5%, Франция – 35,0%).²¹

С учетом того, что продажи страховых полисов при прямом страховании происходили в основном классическим путем через

¹⁸ World insurance in 2009: premiums dipped, but industry capital improved // Sigma. 2010. №2 pp. 7-9

¹⁹ В некоторых странах прямое страхование распространено и на сегменте life: Венгрия (40,6 %), Ирландия (38,7%), Болгария (36,0%) и Польша (32,5%). В странах ЦВЕ данный феномен объясняется по-прежнему большим штатом сотрудников страховых компаний, находившихся ранее в государственной собственности. Данный канал сбыта испытывает все большую конкуренцию со стороны страховых посредников, однако все еще сохраняет за собой значительную долю рынка. (Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011, pp. 46-48)

²⁰ CEA Statistics No 44 European Insurance in Figures, December 2011 p. 18

²¹ В настоящий момент рекордсменом является Венгрия – 72,4%. При этом в абсолютном выражении большая часть страховых премий была собрана путем прямого страхования в странах Западной, а не Восточной Европы. (World insurance in 2010 Premiums back to growth – capital increases // Sigma. 2011. №2, pp.14-15);

сотрудников страховых компаний, факторы рынка труда также оказали воздействие на эластичность предложения данного вида услуг.

Дело в том, что благодаря сохраняющемуся влиянию профсоюзов совместно с правительственными мерами и рекомендациями, сокращение штатов в страховых компаниях не приняло серьезного размаха. Численность сотрудников страховых компаний в целом по ЕС продолжала расти даже в самый разгар кризиса, приближаясь к миллионной отметке (приблизительно 940 тыс. человек было занято в отрасли на конец 2011 г.).²²

Лишь в 2009 г. на страховом рынке ЕС было зарегистрировано снижение численности сотрудников на -1,2% вследствие массовых увольнений в Великобритании (-34,5%), при умеренных темпах роста численности персонала (1,1%) на других ведущих национальных рынках (Франция, Германия, Италия).²³

Что же касается **дистанционных продаж страховых услуг**, финансовый кризис 2008 г. не оказал на данную рыночную нишу существенного влияния. В целом, развития этого канала сбыта продолжает диктоваться технологическим и научно-техническим прогрессом.

Данный канал сбыта пользуется наибольшей популярностью в Нидерландах (non-life – 45%, life – 11%) и Великобритании (non-life – 21%, life – 7%). В общем объеме премий, собранных на страховом рынке ЕС, доля дистанционных продаж колеблется вокруг отметки 5% в течение последних 5 лет. Лидером является Ирландия – 21% (во многом за счет кэптивов).²⁴

Исторически, институт посреднической деятельности зарождался практически одновременно с рыночными отношениями.

²²Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011, pp. 46-48

²³CEA Statistics No 44 European Insurance in Figures, December 2011 p. 52

²⁴Insurance Europe: Statistical Series: Market operators // <http://www.insuranceeurope.eu/facts-figures/statistical-series/market-operators>

В качестве главной и классической парадигмы развития посреднической деятельности следует назвать проблему «агент-принципал», определяемую конфликтом интересов между данными сторонами договора.

Наличие данного конфликта является основной предпосылкой того, что институт посредничества в общем случае является обособленным объектом регулирования систем частного права разных стран.

На страховом рынке ЕС регулирование деятельности посредников осуществляется на двух уровнях: страновом и наднациональном.

На уровне отдельных стран-членов ЕС оно осуществляется, с одной стороны, исходя из положений гражданского законодательства о посреднической деятельности и, с другой стороны, на основании специального законодательства по страхованию, обладающего приматом.

В общеевропейском масштабе инструментом регулирования служит Директива 2002/92/ЕС, принятая непосредственно в отношении субъектов, выполняющих посреднические функции на профессиональной основе в пределах единого страхового рынка ЕС.

На практике, посредники суть связующее звено, «кровеносная система» страхового рынка ЕС. Они способствуют выходу на рынок страховщиков, снижая издержки последних, связанные со сбытовой политикой.

Однако значение посредников для страховой инфраструктуры не ограничивается их функционированием в качестве канала сбыта страховых услуг. Посредники также могут оказывать страховщикам вспомогательные услуги на этапе селекции и в течение срока действия заключенного при их участии договора страхования.

Кроме того, в настоящее время, «исконное» понимание рассматриваемого вида деятельности претерпевает изменения, связанные с развитием практики аутсорсинга в странах-членах ЕС.

По мере перехода страхового рынка на качественно более высокий уровень, некоторые страховщики все чаще прибегают к аутсорсингу

андеррайтинга, актуарных расчетов и иных функций, ранее считавшихся неотъемлемой частью работы страховщика.

В результате, страховые посредники все больше вовлекаются в данные виды профессиональной деятельности, отходя от своей классической роли как структурного элемента системы сбыта.

Тем не менее, с точки зрения взаимоотношений между страховщиком и страховым посредником в ЕС на современном этапе развития данная практика пока еще не получила соответствующего отражения в правовых актах.

Говоря же о «полезности» страхового посредника для приобретателя страховой услуги (страхователя), следует выделить оказание содействия при:

- 1) выявлении и определении риска, подлежащего страхованию;
- 2) подборе индивидуальной страховой программы;
- 3) реализации страхователем принципа наивысшей добросовестности (*uberrimaefidei*)²⁵;
- 4) выстраивании отношений со страховщиком в течение срока действия договора страхования.

Таким образом, страховой посредник играет важную роль при реализации принципа, направленного на защиту страхователя как экономически и социально слабой стороны договорных отношений.

В соответствии с действующей Директивой (2002/92/ЕС), на всей территории ЕС законодатель де-юре возлагает на страхового посредника функцию защиты прав потребителей страховых услуг.²⁶

Что касается иных требований, предъявляемых к страховым посредникам, в соответствии с Директивой к ним относятся:

²⁵ Принцип наивысшей добросовестности (наивысшей честности), подразумевающий, что страхователь должен сообщить страховщику обо всех существенных обстоятельствах, влияющих на степень риска, о которых ему было известно или должно было быть известно при заключении договора, но не было известно и не должно было быть известно страховщику. (Учебник по публичному и частному праву: В 2 т. Т. II. Частное право / МГИМО (У) МИД России; Под общ.ред. проф. А.А. Костина. – М.: Статут, 2008. – с. 375). Данный принцип является официальным слоганом ЛондонскогоLloyd's.

²⁶Здесьидалее: Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation

- 1) обеспечение высокого уровня профессионализма и деловой репутации страховых посредников;
- 2) регистрация страховых посредников в одной из стран-членов ЕС с возможностью оперировать на всей территории Европейского союза;
- 3) необходимость соблюдения минимальных требований, предъявляемых в отношении степени профессиональной компетентности и финансового положения страховых посредников²⁷;
- 4) транспарентность и раскрытие информации о деятельности страховых посредников перед другими субъектами страхового рынка (страховщики, страхователи, органы страхового надзора, ассоциации страховщиков и др.);
- 5) применение механизма внесудебного разрешения споров, возникающих из или в связи с договором страхования, заключенном через страхового посредника.

В отличие от первой Директивы (77/92/ЕЕС), где в рамках отнесения страховых посредников к трем основным категориям перечислялись все организационные формы для каждой страны-члена ЕС, классификация действующей Директивы (2002/92/ЕС) была значительно упрощена. В соответствии с ней, дефиниция типа страхового посредника производится не исходя из его формального наименования, но на основании выполняемых им функций.

В целом, при относительной «мягкости» и сохранении довольно большой степени свободы национальных регулирующих органов,

²⁷ В п.3 ст. 4 Директивы установлены нижние пределы сумм (1 млн. евро по каждому риску или агрегированная страховая сумма 1,5 млн. евро на 1 год), на которые страховой посредник должен сам страховать свою профессиональную ответственность перед страхователем, в случае если его профессиональный риск не покрывается страховыми резервами страховщика. Кроме того, согласно п.7 той же статьи размер технических резервов страхового посредника должен поддерживаться на уровне 4% от годового объема полученных премий при минимальном значении 15 тыс. евро.

Директивой вводились достаточно четкие требования к страховым посредникам.

С юридической точки зрения в рамках правовой системы ЕС, при минимальном уровне императивной гармонизации правовой акт во многом носил рекомендательный характер. Тем не менее, приведение норм национального законодательства в соответствие с положениями Директивы было сопряжено со значительными административными издержками.

Сами участники рынка (страховщики и страховые посредники) также испытывали определенные трудности, связанные с необходимостью адаптироваться к нововведениям.

При том, что, в конечном счете, результаты имплементации Директивы 2002/92/ЕС оценивались как удовлетворительные, практически сразу после ее ратификации странами-членами ЕС в 2002-2006 гг. субъекты рынка осознали необходимость ее доработки и пересмотра с целью ее адаптации к современным экономическим реалиям. Начало данному процессу, известному как IMDII, было положено в 2009 г. на волне мирового финансового кризиса начавшегося годом ранее.²⁸

Вместе с тем, инициативы, направленные на внесение изменений в действующую Директиву 2002/92/ЕС выдвигались и до 2008 г., однако решающую роль катализатора разработки проекта IMDII как комплексного, а не косметического реформирования системы регулирования посреднической деятельности на страховом рынке ЕС, сыграла рецессия.

В 2010 г. страховщики и регулирующие органы, как было отмечено ранее, пришли к стратегическому консенсусу о необходимости делать ставку на сеть страховых посредников для стимулирования спроса на страховом рынке ЕС с целью поддержки восстановления европейской экономики в свете надвигающейся «второй волны» финансового кризиса. Обоснованием и подтверждением существенности данного решения служат независимые исследования, проведенные Европейской Комиссией,

²⁸IMD = InsuranceMediationDirective – Директива о страховом посредничестве.

InsuranceEurope, EIOPA и BIPAR с привлечением ведущих консалтинговых агентств.²⁹

С момента своего введения IMDII зиждется на принципе открытого диалога между всеми субъектами страхового рынка ЕС. При разработке его концепции, Европейская Комиссия, выполняющая роль координационного центра, действительно стремится учесть интересы всех участников рынка, на деятельность которых новая Директива будет оказывать влияние. С этой целью проводится активная работа по опросу страховщиков и посредников как дистанционно, так и на местах; используются новейшие социологические подходы и технологии.

Параллельно с этим также ведется тесное взаимодействие с национальными регулирующими органами, профессиональными организациями и ассоциациями, которые в рамках непрерывной дискуссии выражают свои позиции по тем или иным пунктам повестки дня.³⁰

Стратегическая направленность IMD определяется тремя основными факторами³¹:

- 1) повышение степени гармонизации и единообразия;
- 2) подготовка к введению SolvencyII;
- 3) взаимодействие с другими областями финансового сектора.

Что касается **первого фактора**, в качестве ключевой цели рассматривается внесение ясности о том, какие положения и нормы будут реально применяться, а применение каких будет в средне- и долгосрочной перспективе зависеть от решения национальных властей.

²⁹ Insurance Intermediaries in Europe – Report to BIPAR prepared by London Economics, 19.12.2010; Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011; Proposal on the revision of IMD prepared by Insurance Europe for the European Commissioner for Internal Market and Services, 09.03.2012.

³⁰ Особенно активное участие в обсуждении принимают германские органы, в частности Германская Торгово-промышленная палата: DIHK – Stellungnahme zum Thema der Revision der Richtlinie 2002/92/EG über Versicherungsvermittlung (IMD) 2009-2011

³¹ Karel Van Hulle, head of the Insurance and Pensions Unit at the DG Internal Market and Services of the European Commission – interview to BIPAR, June 2011 // <http://www.bipar.eu/en/download/media/369/interview-kvh-june2011-en.pdf/>

Понимание данных обстоятельств в условиях отсутствия двойных стандартов должно придать страховщикам и страховым посредникам уверенность, и тем самым повысить эффективность их работы.

Значение **второго фактора** сводится к тому, что, по мнению Европейской Комиссии, введение SolvencyII до известной степени даст страховщикам бóльшую степень свободы в определении уровня достаточности их капитала и резервов. Как следствие, страховщики могут принять решение о снижении соответствующих целевых показателей, компенсируя это повышением (возможно мнимым) качества системы риск-менеджмента.

В свою очередь, попытка применения данной стратегии может быть осуществлена за счет привлечения страховых посредников путем возложения на них дополнительных функций по управлению рисками.

В виду того, что такой сценарий потенциально может привести к нежелательным результатам и возникновению ситуации, крылато описанной В.С.Черномырдиным, отрицательно сказываясь на страхователях, требуется достичь согласованности между директивами по SolvencyII и IMDII.³²

Неустойчивость мирового и европейского финансового рынка наряду с высокой степенью взаимозависимости его участников, проявляющаяся с особой силой в течение последних 4 лет, легли в основу **третьего фактора**.

Страховые продукты становятся все более сложными и могут включать в себя элементы иных финансовых инструментов с инвестиционной составляющей.

Примером таких продуктов могут, в частности, служить т.н. розничные/«коробочные» инвестиционные продукты (PRIIPS – PackagedRetailInvestmentProducts), являющиеся по своей сути структурированными продуктами, оборот которых также должен подлежать

³² «Хотели как лучше, получилось как всегда», - что, впрочем, не очень характерно для экономической политики, проводимой в ЕС.

регулированию со стороны европейских финансовых властей в соответствии с последними инициативами.

В данном ключе, связь с рынком страховых посредников возникает вследствие распространения данных финансовых продуктов через страховщиков, использующих бизнес-модель *assurbanking/assurfinance*, которые в свою очередь активно пользуются услугами страховых агентов.

С технической точки зрения, в рамках продолжающегося в настоящее время процесса подготовки законодательной инициативы в области регулирования деятельности страховых посредников принято выделять три основные области, подлежащие вмешательству:³³

- 1) применение положений статей 12 и 13 действующей Директивы 2002/92/ЕС в отношении прямых страховщиков;
- 2) расширение объема информации, предоставляемой страховым посредником страхователю, о характере и сумме вознаграждения, получаемого первым при заключении договора страхования; форма предоставления такой информации (обязательная/по запросу);
- 3) регулирование конфликтов между сторонами договора страхового посредничества.

В отношении **первого направления** необходимо отметить, что с учетом наблюдавшегося во время финансового кризиса на некоторых национальных рынках процесса дезинтермедиации, рассматривается мнение о целесообразности стимулирования сближения прямого страхования и страхового посредничества.

На практике подобная институциональная конвергенция может выразиться в предъявлении одинаковых требований к страховым посредникам и прямым страховщикам при заключении договоров страхования с их клиентами.

³³Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 – pp.4-7

В рамках продолжающейся в настоящее время полемики, целесообразность данного нововведения по-разному оценивается субъектами страхового рынка ЕС.

Так, результаты панъевропейского социологического исследования, свидетельствуют о том, что большинство опрошенных страховщиков и страховых посредников ЕС положительно или нейтрально воспринимают данную инициативу.³⁴

По их мнению, выравнивание поля деятельности между прямыми страховщиками и страховыми посредниками не повлечет за собой серьезных изменений в работе тех и других, при этом будет способствовать большей степени гармонизации на страховом рынке ЕС, гетерогенном по своей природе.

Более того, участники опроса считали, что такое нововведение не будет сопряжено со значительными издержками, поскольку большая часть прямых страховщиков на сегодняшний день уже работает с соблюдением соответствующих требований Директивы 2002/92/ЕС в отношении страховых посредников.³⁵

Для страхователей же изменения будут, с одной стороны, означать прямую выгоду в виде большей защиты их прав на менее развитых рынках, и с другой стороны, они косвенно выиграют от усиления конкуренции между прямыми страховщиками и страховыми посредниками на более развитых национальных рынках.

Несколько иной позиции по данному вопросу придерживается InsuranceEurope.³⁶ По мнению высшего руководства данной организации, расширение сферы действия IMD на прямых страховщиков в корне

³⁴Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 – pp.4-5, 63-66

³⁵ Единственным видом издержек, которые очевидным образом возникнут, будут издержки, связанные с регистрацией/перерегистрацией затронутых реформой субъектов рынка. Будучи не очень высокими и единовременными для большинства компаний, они, вероятно, компенсируются в относительно краткосрочной перспективе за счет внедрения политики «одного окна» (singlewindowpolicy).

³⁶Proposal on the revision of IMD prepared by Insurance Europe for the European Commissioner for Internal Market and Service, 09.03.2012

противоречит принципам регулирования посреднической деятельности на страховом рынке ЕС.

Европейский Страховой Комитет выражает опасение того, что ввиду кардинальных различий в бизнес-моделях прямых страховщиков и страховых посредников регулирование их деятельности едиными нормами может оказаться неэффективным, не принося при этом реальной пользы для страхователей.

Второнаправление – раскрытие страховым посредником информации касательно источников и размеров своего вознаграждения представляется одним из наиболее животрепещущих.

Тем не менее, мнения большинства участников обсуждения сходятся в том, что данная информация в том или ином виде должна предоставляться заинтересованным в ней лицам – в первую очередь, страхователям.

С общетеоретических позиций, основные виды дохода страховых посредников можно условно разделить на две категории:

- 1) гонорары, получаемые страховыми посредниками от клиентов за оказание указанных в договоре услуг;
- 2) комиссионные, составляющие определенный процент от страховой премии.

На практике, система оплаты труда страховых посредников представляет собой, как правило, комбинацию из двух вышеперечисленных форм вознаграждения. В обоих вариантах вознаграждение может поступать как от страховщика, так и от страхователя.

Раскрытие данной информации, с одной стороны, может рассматриваться как вторжение в «личное пространство» рыночного агента, т.к. это позволяет косвенно судить о структуре его издержек. С другой стороны, такая практика способна противодействовать искажению ценовых сигналов и уменьшить степень асимметрии информации. В результате в выигрыше остаются покупатели страховых услуг при общем повышении эффективности функционирования страхового рынка.

Учитывая противоречивую природу поднимаемого вопроса, на настоящий момент не существует единого мнения относительно объема и режима, в котором данная информация должна предоставляться. В этой связи весьма важным представляется достижение разумного компромисса между полнотой информации и ее полезностью для пользователей. Определение данных критериев призвано стать базисом для нахождения общего знаменателя при принятии решения по данному пункту в рамках разработки ИМДП.

Третье направление для внесения изменений в действующую схему регулирования тесно переплетается со вторым. Анализ проведенных опросов выявил, что в большинстве случаев почвой для разногласий между принципалом и агентом при заключении договора через страхового посредника служат вопросы о размере и источнике вознаграждений, а также о том, чьи интересы де-факто представляет страховой посредник, который по определению не может быть «службой двух господ».

Исходя из этого, на рассмотрение Европейской Комиссией подавались порою довольно радикальные предложения по преодолению данной проблемы морального риска: от запрета системы комиссионной оплаты до полной либерализации и невмешательства на основе фактической реализации принципов «качество на риск покупателя» (caveatemptor) или «don'task, don'ttell».³⁷

Как следствие, данный вопрос в настоящее время остается наименее проработанным по сравнению с двумя первыми. При этом логично предположить, что при его обсуждении обозначенные выше инициативы не

³⁷ Наиболее вероятным результатом применения первого положения станет массовый уход страховых посредников с рынка или их трудоустройство в качестве штатных сотрудников страховых компаний. Второй сценарий чреват ухудшением позиций потребителей на рынке. Принцип caveatemptor (пусть покупатель будет осмотрителен) полностью противоположен принципу «наивысшей добросовестности» (uberrimaefidei). Поборники политики «don'task, don'ttell» исходят из того, что покупатели не должны и не будут испытывать интереса в получении соответствующей информации со стороны контрагентов. Данный термин имеет корни в политике администрации президента США Б.Обамы, проводимой в отношении сексуальных меньшинств в рядах вооруженных сил США.

будут инкорпорированы в IMDII в своем исконном виде, и общий подход к регулированию будет оставаться умеренным.

Концепция реформирования регулирования деятельности страховых посредников на рынке ЕС на начальном этапе своей разработки поставила Европейскую Комиссию перед серьезной дилеммой. Необходимо было сделать выбор между двумя альтернативными опциями: максимальная степень гармонизации и введение единых жестких регулятивных норм или предоставление полноты полномочий национальным регулирующим органам.

Идея первого варианта определялась тем, что минимум императивной гармонизации, присущий Директиве 2002/92/ЕС, во многом умалял эффект от ее применения, что, собственно, и являлось одной из причин ее пересмотра.

Основным недостатком второго варианта считалось то, что его реализация могла создать дополнительные барьеры для дальнейшего интеграционного развития страхового рынка ЕС.³⁸

Принимая во внимание оба варианта, с целью поиска «золотой середины» для исследуемых 27 национальных рынков, образующих единый страховой рынок ЕС,³⁹ законодатель пришел к выводу о целесообразности сохранения многообразия форм и методов страхового посредничества на национальных рынках. Данное многообразие, согласующееся с общей философией ЕС, сформулированной в его девизе, должно было отражать

³⁸ В качестве аргументов называлась назревшая необходимость в децентрализации и де бюрократизации: противодействию т.н феномену blue-tape (евробюрократия – по аналогии и англ. redtape), выражавшемуся в «зарегулированности» страхового рынка ЕС со стороны наднациональных органов, в частности Европейской Комиссии. Предлагалось сделать ставку на принятии решений на местах, исходя из специфики национальных рынков, и дать большую свободу рыночным силам (laissez-faire).

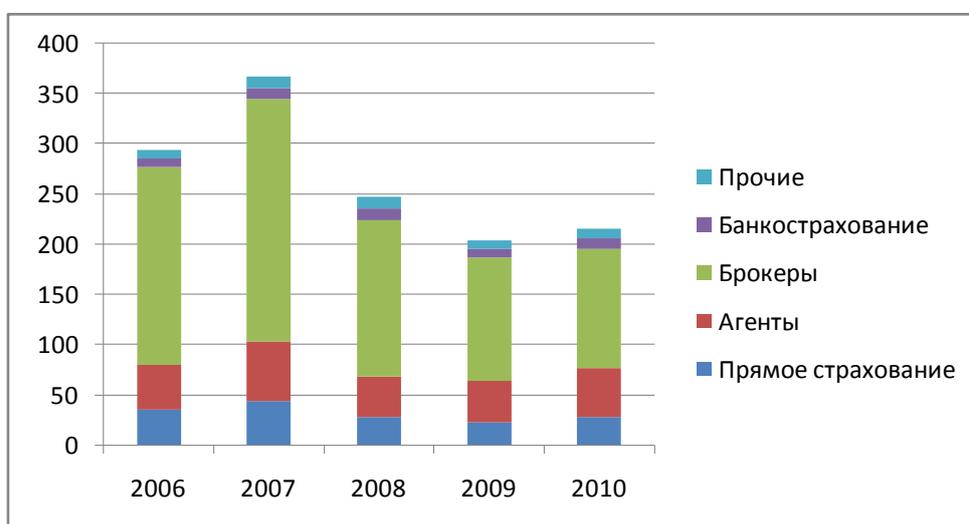
³⁹ Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 – pp. 24-62

особенности и традиции отдельных национальных рынков,⁴⁰ что хорошо прослеживается на примере Великобритании, Франции и Германии.

Крупнейший национальный страховой рынок ЕС – **Великобритания** – характеризуется развитой сетью страховых посредников, среди которых преобладают брокеры, рыночная доля которых в последние годы демонстрирует незначительную понижающую тенденцию.

На рис. 1 отражены основные изменения, произошедшие на британском рынке сбыта страховых услуг в период с 2006 г. по 2010 г.

Рис 1. Показатель совокупных страховых премий по каналам сбыта в Великобритании в 2006-2010 гг., млрд евро.



Источник: построено на основе данных InsuranceEurope, SwissRE, PricewaterhouseCoopers.

Проведя исследование деятельности представителей всех групп страховых посредников, доли которых указаны на рис. 1, по трем основным пунктам повестки дня IMDII были выдвинуты следующие предложения⁴¹:

1. В виду того, что положения статей 12 и 13 Директивы 2002/92/ЕС уже применяются в отношении прямых страховщиков, целесообразной представляется, наоборот, отмена такого применения.⁴²

⁴⁰Karel Van Hulle, head of the Insurance and Pensions Unit at the DG Internal Market and Services of the European Commission – interview to BIPAR, June 2011 // <http://www.bipar.eu/en/download/media/369/interview-kvh-june2011-en.pdf/>

⁴¹ Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 pp. 54-62

2. Британским страховым законодательством предусмотрено три режима раскрытия информации: по запросу, по инициативному запросу и обязательный.⁴³ Исходя из деловой практики, предлагается расширить сферу применения третьего режима вследствие недостаточной эффективности первых двух.
3. Учитывая высокую степень развития британского страхового рынка в целом, бизнес-моделей страховщиков и страховых посредников и регулирующих механизмов, предлагается делать акцент не на улучшении информационного взаимодействия между потенциальными сторонами конфликта «принципал-агент», но на создании и внедрении эффективного механизма его разрешения.

Для второго по величине национального страхового рынка – **Франции** – характерно стабильное соотношение рыночных долей между различными страховыми посредниками при преимущественном преобладании на нем банкостраховщиков.

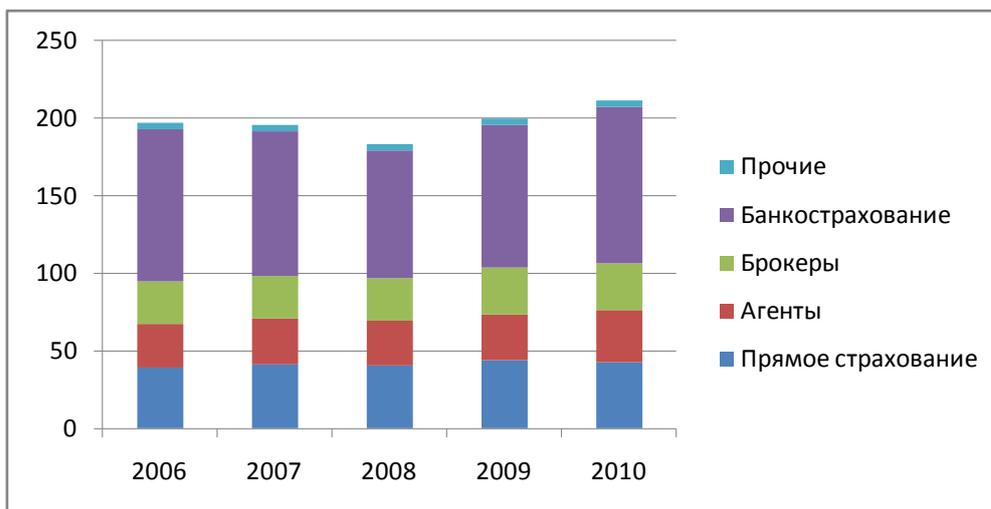
В то же время, т.н. прочие каналы сбыта страховых услуг (розничные торговые сети, автодилеры и некоммерческие организации Associationsloide 1901) пользовались спросом со стороны страховщиков, и также были популярны среди страхователей.

Рис. 2 отражает основные изменения, произошедшие на французском рынке сбыта страховых услуг в течение 2006-2010 гг.

Рис. 2. Показатель совокупных страховых премий по каналам сбыта во Франции в 2006-2010 гг., млрд евро.

⁴² Такая практика была законодательно введена в середине 2000-х гг. в рамках политики т.н. goldplating– включение в национальное законодательство более жестких норм и критериев, нежели это предусмотрено директивами Европейской Комиссии

⁴³ Onrequest – пассивный, при котором покупателю не сообщается о его праве получать информацию о вознаграждении контрагента; openhancedrequest–покупателю сообщается о его праве получать информацию о вознаграждении контрагента; mandatory–данная информация раскрывается в обязательном порядке.



Источник: построено на основе данных InsuranceEurope, SwissRE, PricewaterhouseCoopers

Реакция субъектов рынка страхования Франции на нововведения, предлагаемые в рамках IMDII, была следующей⁴⁴:

1. Поскольку в соответствии с достаточно жесткими нормами французского законодательства прямые страховщики обязаны соблюдать высокие требования, предъявляемые в отношении их деловой репутации, профессиональной компетентности и финансового положения, введение Директивой дополнительных требований не представляется релевантным.
2. Во французской деловой практике широко распространены сложные схемы оплаты труда страховых посредников. Объяснение приобретателю страховой услуги всех их тонкостей вряд ли будет представлять для него пользу при принятии решения о заключении договора. Вместо этого предлагается предоставлять страхователю больше информации о свойствах приобретаемого им страхового продукта.
3. С целью предупреждения и максимально эффективного разрешения конфликтов между агентом и принципалом предлагается унифицировать существующие обычаи делового оборота, введя своего рода кодекс этики и делового поведения страховых посредников. Кроме того прозвучали

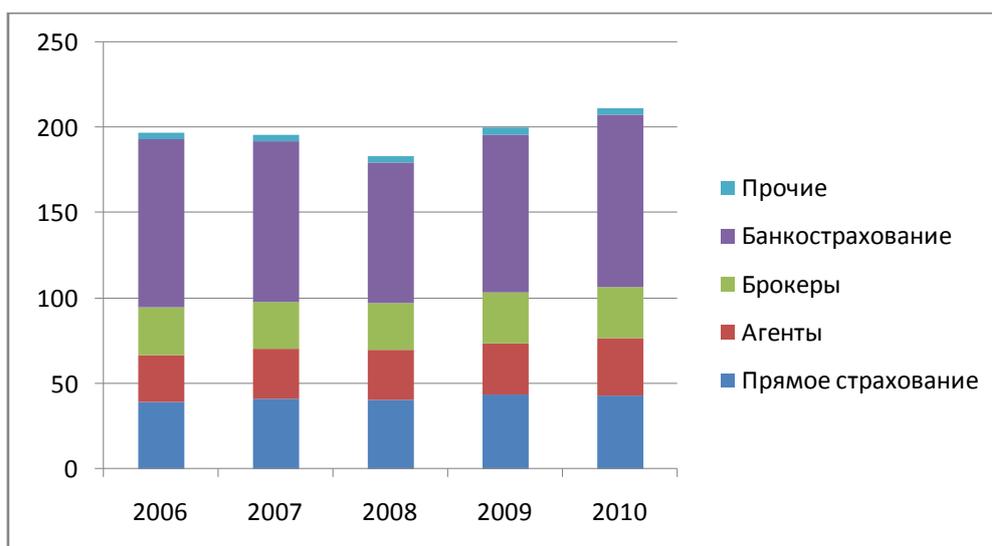
⁴⁴ Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 pp. 39-45

мнения о целесообразности раскрытия финансовой отчетности страховых посредников перед обеими сторонами страхового договора.

Германия, являясь третьим национальным страховым рынком ЕС по показателю совокупных страховых премий, по праву может считаться страной с самым большим удельным весом страховых посредников, и, в частности, агентов (рыночная доля – 55%).

В настоящее время страна насчитывает порядка 260 тысяч зарегистрированных посредников.⁴⁵ Их деятельность, динамика которой за пятилетний период с 2006 г. по 2010 г. показана на рис. 3, отличается многообразием организационно-правовых форм и бизнес-моделей.

Рис. 3 Показатель совокупных страховых премий по каналам сбыта в Германии в 2006-2010 гг., млрд. евро.



Источник: построено на основе данных InsuranceEurope, SwissRE, PricewaterhouseCoopers

В историческом плане, германский страховой рынок всегда отличался довольно высокой степенью государственного регулирования.⁴⁶ В этой связи,

⁴⁵ Данные DIHK – Германской Торгово-промышленной Палаты, где должны проходить регистрацию все страховые посредники (<http://www.dihk.de/>).

⁴⁶ Адамчук Н.Г. – Обзор страховых рынков ведущих европейских стран (Германия, Великобритания, Франция) – Учебное пособие. – М., изд. МГИМО, 2000 г., с.26

многие субъекты рынка восприняли предложения по пересмотру Директивы 2002/92/ЕС следующим образом⁴⁷:

1. Идея распространения действия статей 12 и 13 Директивы на прямых страховщиков получила одобрительные отзывы. С одной стороны, данное нововведение закрывает некоторые лазейки в национальном страховом законодательстве. С другой стороны, прямые страховщики будут вынуждены предъявлять более высокие требования к своим сотрудникам, а также при осуществлении дистанционных продаж, что положительно скажется на качестве оказываемых услуг.
2. Раскрытие информации о вознаграждении страхового посредника не позволяет в полной мере судить о выгодности заключения конкретного страхового контракта. Гораздо более существенным видится предоставление страхователю сведений о т.н. издержках заключения договора.⁴⁸ В особенности это будет полезно при заключении договоров страхования жизни и медицинского страхования.⁴⁹
3. С целью предотвращения возможного сговора между страховщиками и страховыми посредниками (в особенности брокерами) предлагается проводить мониторинг участия первых в капитале вторых. Помимо этого целесообразной представляется практика периодического (раз в несколько лет) подтверждения коммерческой независимости брокеров путем предоставления доказательств о заключении договоров между своими клиентами и разными страховыми компаниям.

⁴⁷ Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51) prepared for the European Commission DG Internal Market and Services by PricewaterhouseCoopers, 23.05.2011 pp. 46-53

⁴⁸ Abschlusskosten (distribution costs), в состав которых входит и оплата труда посредника, как в виде гонорара, так и в виде комиссионных отчислений – разовых и периодических.

⁴⁹ Объяснением является наличие в данных договорах страхования инвестиционной составляющей. Соответственно, их доходность как финансовых инструментов будет напрямую зависеть от вышеупомянутых издержек. В ФРГ при отсутствии режима раскрытия подобной информации по запросу, для данных видов договоров страхования оно является обязательным в соответствии с национальным законодательством.

Итак, реакция субъектов рынка на новации регулирования, выдвигаемые в рамках проекта IMDII, не является однозначной и в известной степени зависит от специфики национальных рынков.

С тем, чтобы максимально удовлетворить потребности всех участников рынка, чьи интересы будут затронуты действием новой директивы, она должна отличаться универсальностью и гибкостью.

Как видно из приведенного выше досье, в то время как одни рынки нуждаются в большей степени регламентации профессиональной этики страховых посредников (Франция), субъекты других делают упор на элементах антимонопольной политики (Германия).

В то же время третьи (Великобритания) ввиду сложности предлагаемых на рынке страховых продуктов испытывают необходимость в конвергенции с системой регулирования финансовых рынков (MiFID).

Таким образом, пересмотр Директивы 2002/92/ЕС должен проходить с учетом происходящих изменений в смежных со страховым посредничеством областях, как то: ревизия Директивы 2005/36/ЕС по признанию профессиональной квалификации, Директивы 2004/39/ЕС о рынках финансовых инструментов (в рамках т.н. процесса Ламфаллуси), Директивы 2002/65/ЕС о дистанционном маркетинге потребительских финансовых услуг и др.

Подводя итог, следует отметить, что процесс разработки и последующего внедрения IMDII является сложным и может на первоначальном этапе оказаться «болезненным» для страхового рынка ЕС.

Несмотря на это, в среднесрочной и долгосрочной перспективе, он, безусловно, приведет к положительным результатам и укрепит позиции единого страхового рынка как одной из несущих опор экономической евроархитектуры.