

А.Ю.Лайков

Insurance Distribution Directive:

есть ли польза для нас, нужно и возможно ли
её извлечь?

Москва

5 декабря 2019 года

ЗАЧЕМ IDD? Глобальный контекст: «безумная Грета» и примкнувшая к ней ЕЮРА

- **“New normal economy”** – экономика без роста, без развития. Перераспределение. Возврат к феодализму. Экономические отношения: отъём-защита ресурсов, источников доходов.
- **Задачи экономической политики** – «добровольная» сдача ресурсов «буратиными»/ «лидерами» под «благовидными» предложениями («цифровизация» и прочие маркетплейсы) или **принудительное изъятие** (борьба за экологию, «защита потребителей», «регулирование» - Солвенци, Базели и т.п.).
- «Безумная Грета»/ Extinction Rebellion - “front girls” пропагандистского обеспечения процесса жёсткого перераспределения материальных ресурсов
- ЕЮРА реализует это применительно к финансовым ресурсам европейского страхового рынка с целью перераспределения доходной базы в «нужном» направлении.

Разрушительная «защита»

- Главный лозунг – «защита». Защита абстрактной «природы» (т.е. регулирование доступа, например, к нефти), «потребителей» («люди – новая нефть») и т.п., но не реальных людей.
- «Защита природы» - повод для внешнего вмешательства в дела индустриального бизнеса, контроля за распределением материальных ресурсов, сдерживания внутреннего спроса, прежде всего в развивающихся странах.
- «Защита страхователей» в ЕС – повод для вмешательства в дела страхового бизнеса, для перераспределения доходной базы.

Концептуальные особенности IDD

- Необходимость (якобы) повышения защищённости потребителей в условиях «текущей и недавней финансовой турбулентности».
- Переход к регулированию самой деятельности (activity based approach)
- Основные задачи: 1. Обеспечение «одинаковости» между различными типами операторов страховых и перестраховочных услуг. 2. Защита потребителей страховых услуг (вследствие п.1).

Ограничения области применения IDD

“Large risks” - «Большие риски»

1. *Железнодорожный транспорт*
2. *Воздушные суда*
3. *Водный транспорт*
6. *Товары в пути*
7. *Ответственность при авиаперевозках*
8. *Ответственность при перевозках водным транспортом*
9. *Кредитные риски*
10. *Гарантии и бонды*

При соблюдении определённых условий по масштабам и содержанию деятельности:

11. *Наземные транспортные средства*
12. *Пожары и стихийные бедствия*
13. *Другие формы повреждения имущества*
14. *Автогражданская ответственность*
15. *Общегражданская ответственность*
16. *Различные финансовые потери*

Необходимость адаптации ограничений применительно к России

Главные нововведения в рамках IDD

▪ **Product Oversight and Governance (POG)** – не применяется при страховании «больших рисков»

Новые требования к информированию клиента.

1. Дистрибьютор должен действовать в «лучших интересах» своих потребителей (запрещается стимулировать клиента приобретать более дорогой «продукт»).

2. До заключения контракта – чёткая информация о статусе дистрибьютора и о природе получаемого им вознаграждения (не касается «больших рисков» и перестрахования).

3. Вводится детальный стандартизированный **Insurance Product Information Document (IPID)** (в виде таблицы–схемы) для всех ритейловых продуктов по «не-жизни». Предоставляется до заключения договора.

▪ Запрет на «связывание» при кросс-продажах.

▪ Требование непрерывного профессионального развития (CPD)

▪ Регулирование трансграничной дистрибуции в рамках ЕС

▪ Дополнительное регулирование дистрибуции страховых продуктов с инвестиционной составляющей

Дополнительные нововведения

- Новые требования по минимальному лимиту страхования профессиональной ответственности страховых и перестраховочных посредников:
 - 1 300 380 евро по одному случаю
 - 1 924 560 евро агрегатно по всем случаям за год.
- Размер минимальной суммы финансовых средств, которой должен постоянно располагать посредник, установлен в размере 19 510 евро (эквивалент порядка 1 млн. 350 тыс. руб.) .

Первые результаты применения IDD в ЕС

- **Снижение доверия потребителей:** “Advice gap” С 2007 г. (IMD) растёт реальная угроза разрыва персональных связей между посредниками и их клиентами как основы доверия на котором реально строятся страховые отношения (а не на деталях полисов).
- **Интернет.** «деперсонализирует» страховые отношения. Ослабляется основа для доверия.
- **Посредники:** существенный рост издержек на комплаенс, подготовку и переподготовку кадров - значительное снижение количества посредников (агентов). Рост прямых продаж. Всего за 1,5 года (точнее за 0,5 года).
- **Рост количества брокеров** за счёт возможности свободного ведения бизнеса в разных странах EU и EEA и ухода с рынка небольших агентов
- Потенциал развития «гибридных» посредников, сочетающих онлайн и офлайн сервис.
- **МСБ страдают** от новых бюрократических правил: снижение числа небольших брокерских компаний, монополизация бизнеса.

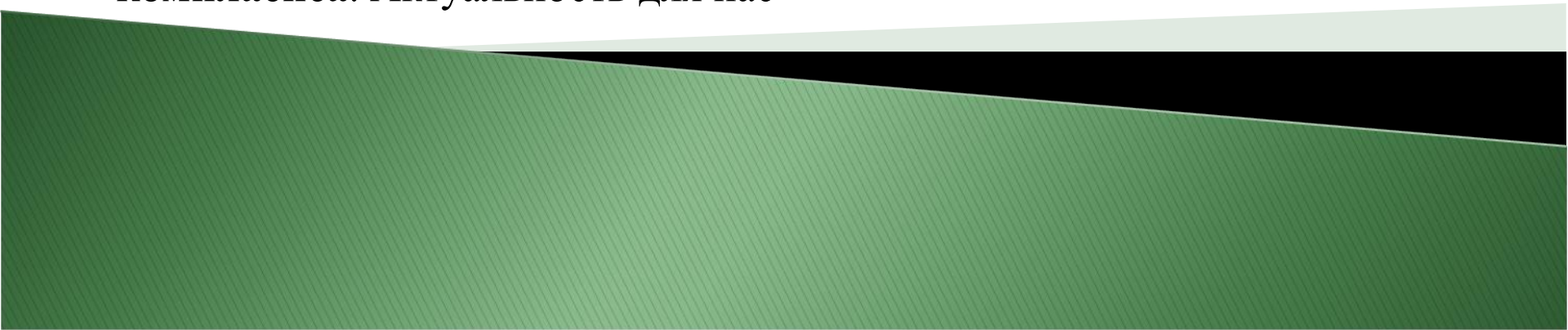
IDD: неполезность

- Следует согласиться с мнением Р.Сарты, одного из руководителей ВІРАР: который опасается избыточной «защиты потребителей» и роста вынужденных издержек посредников, который ведёт к **росту стоимости услуг для потребителей.**
- Доверие - основа персонального контакта - его невозможно заменить «защитой потребителя», **которая не создаёт страховых отношений.** Только дилетанты в бизнесе могут рассуждать о «защищённости» как об активном факторе формирования страховых отношений.

КТО? В чьих интересах может быть использована IDD у нас?

- В интересах тех, кто заинтересован в вытягивании ресурсов из бизнеса под различными «благовидными» предложениями. Здесь не требуется страховой профессионализм, здесь требуется власть, чтобы вынудить посредников делиться финансовыми ресурсами. **«Козлятушки – ребятушки» (с)**
- В интересах самого бизнеса, его органического роста, Здесь требуется профессионализм и требуется власть, чтобы защитить ресурсы брокеров от их изъятия на чуждые развитию бизнеса цели.
- Это противоречие находит своё очередное выражение на современном этапе существования СРО АПСБ.
- Необходимо развитие в интересах профессионалов, а значит, и потребителей.

КАК? IDD и российские брокеры: возможная польза

- Анализ показывает, что в целом административное давление/издержки у нас выше, чем в ЕС.
 - **Парадокс:** то, что становится дополнительной регулятивной нагрузкой для зарубежных посредников, может в определённой степени оказаться оптимизацией для российских страховых брокеров, а также для агентов и тех, кого IDD квалифицирует как вспомогательных страховых посредников (ancillary insurance intermediaries).
 - **Регистрация:** IDD не требует специального лицензирования для дистрибьюторов страховых продуктов.
 - **Репутация:** Страховые и перестраховочные дистрибьюторы должны иметь хорошую репутацию. **Этика бизнеса – вопрос допуска и комплаенса.** Актуальность для нас
- 

IDD и российские страховые брокеры:

ВОЗМОЖНАЯ ПОЛЬЗА

- **Страхование профессиональной ответственности** или другая сравнимая форма обеспечения на случай возникновения обязательств вследствие допущенной профессиональной небрежности.
- Обеспечение защиты потребителей при расчётах через посредников : одна **или** более из следующих форм:
 - 1) **включение в законодательство или в договор** положений, при которых денежные средства, уплаченные потребителем посреднику считаются средствами, уплаченными в страховую/перестраховочную организацию, в то время как средства, уплаченные страховой/перестраховочной организацией посреднику, не считаются средствами, выплаченными потребителю до тех пор, пока он действительно не получит их;
 - 2) **минимальная сумма** средств у посредника - 19 510 евро;
 - 3) **отдельные клиентские банковские счета;**
 - 4) **создание гарантийного фонда**

IDD и российские страховые брокеры: не вполне полезная «полезность»

- **Continuous professional development/** Страховые и перестраховочные посредники должны обладать знаниями и соответствовать компетенциям, изложенным в IDD. CPD – не менее 15 часов в год. **Одна из главных причин сокращения числа посредников в ЕС. Нет денег на это.**
- Необходима адаптация и организация своей CPD в рамках СРО.
- **Конфликт интересов.** IDD уделяет этим вопросам большое внимание. В РФ нет законодательного регулирования применительно к бизнесу.
- СРО АПСБ в настоящее время проводит работу в этом направлении. С принятием Базовых стандартов создана нормативная основа, которая конкретизируется в ряде положений, разрабатываемых в настоящее время СРО.

ОСНОВЫ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

- **«Сверхзадача»:** использовать IDD как инструмент работы по снижению вынужденных издержек страховых брокеров.
- **Упростить систему регистрации** страховых посредников в РФ по аналогии с IDD
- **Определить понятие «больших рисков»** применительно к российской системе страхования с целью нераспространения на них регулирующих нормативных актов (в частности, базовых стандартов).
- **Использовать положения IDD** в отношении кросс-продаж (**ban of tying**).
- **Привести требования по страхованию профессиональной ответственности брокеров и финансовым гарантиям** по аналогии с IDD с учётом уровня обеспеченности финансовыми ресурсами.
- Система аттестации и подготовки **не должна быть доп.нагрузкой**

БЛАГОДАРЮ ЗА ПОНИМАНИЕ

