

УДК 347.45/.47

СТРАХОВЫЕ МАКЛЕРЫ: ЕСТЬ ЛИ ДЛЯ НИХ МЕСТО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ?

© 2019

А. Ю. Бурова

Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Статья посвящена юридическому анализу деятельности страховых посредников в Российской Федерации. Рассматривается правовая основа деятельности страховых агентов, страховых брокеров и нестраховых посредников. Автор приходит к выводу о том, что страховые брокеры, действующие от своего имени, и нестраховые посредники выступают в качестве маклеров – посредников, которые фактическими действиями способствуют заключению договора между страховщиками и страхователями, в связи с чем их деятельность должна строиться на основе договора особого типа – маклерского договора.

Ключевые слова: посредничество в страховой сфере, страховой агент, страховой брокер, нестраховой посредник, маклер, маклерский договор.



А. Ю. Бурова

*Аспирант кафедры гражданского права и процесса
юридического факультета
Национального исследовательского
Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского*

Юридические аспекты страхового посредничества слабо представлены в современных работах российских авторов. Внимание исследователей в основном акцентируется на вопросах экономического характера: эффективности страховой деятельности, осуществляемой через страховых посредников, расширения сети продаж страховых услуг через посредников, стратегий увеличения потребителей страховых услуг, экономической организации деятельности страховых посредников и т.п. Вместе с тем малоисследованными остаются проблемы правового оформления связей страховых посредников со страховщиками и страхователями и правового существа деятельности самих страховых посредников.

Согласно общепринятому в юридической науке подходу, посредничеством признается «самостоятельная деятельность распорядителя чужого дела в виде заключения договора для лица, чье дело ведется (хозяина дела), или в виде оказания содействия при заключении такого договора»¹. Иными словами, посредничество в юридическом смысле может пониматься двояко: как простое посредничество, то есть совершение фактических действий, способствующих заключению договора между сторонами, и как посредничество путем совершения юридических действий в виде заключения договора для другого лица. При этом деятельность по оказанию содействия сторонам при заключении договора признается маклерской деятельностью.

Посредники на страховом рынке – очень распространенное явление, обусловленное, с одной стороны, желанием страховщиков привлечь как можно больше страхователей, а с другой стороны, желанием страхователей найти наиболее выгодные среди всех страховщиков программы страхования. Институт страхового посредничества (маклерства) существовал и в дореволюционной России, где действовали страховые маклеры, «принимающие страхования и передающие их, в зависимости от величины риска, одному или нескольким страховым учреждениям»². Как указывает Г.Ф. Шершеневич, к страховым маклерам относились «диспашеры, производящие расчеты при авариях, и маклеры морского страхования»³.

В современной России на рынке страховых услуг также существует фигура страхового посредника, причем в отличие от той же деятельности посредников в сфере недвижимости (риелторов) деятельность страховых посредников все же подвергается законодательной регламентации. Традиционно выделяются два вида страховых посредников: страховые агенты и страховые брокеры, которые «не являются участниками договора страхования. Их основная задача – способствовать заключению договора страхования между страховщиком и страхователем»⁴.

В части 1 статьи 8 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – Закон об организации страхового дела) перечисляются услуги, образующие круг действий, осуществляемых страховыми агентами и страховыми брокерами. Сюда относятся «услуги по подбору страхователя и (или) страховщика (перестраховщика), условий страхования (перестрахования), оформлению, заключению и сопровождению договора страхования (перестрахования), внесению в него изменений, оформлению документов при урегулировании требований о страховой выплате, взаимодействию со страховщиком (перестраховщиком), осуществлению консультационной деятельности»⁵.

Исходя из представленного перечня, практически все действия можно отнести к фактическим, то есть прямо не порождающим юридических последствий. Исключения могут составлять услуги по оформлению, заключению и сопровождению договора страхования (перестрахования), внесению в него изменений, если при этом страховой посредник уполномочен на это клиентом.

Одновременно отметим, что страховые посредники не только способствуют заключению договора между страхователем и страховщиком, но и способствуют его

исполнению, о чем, в частности, свидетельствует предоставленная посредникам возможность по оформлению документов при урегулировании требований о страховой выплате. Для классических маклеров это, как правило, нехарактерно. Получая вознаграждение от клиента в момент заключения требуемого последнему договора, маклер устраняется от дальнейшего взаимодействия с контрагентами по заключенному договору, поскольку его прямая функция состоит в «сведении» сторон.

Согласно общему правилу, установленному частью 1 статьи 8 Закона об организации страхового дела, страховые посредники могут осуществлять деятельность в интересах страховщиков или страхователей. Однако оговорка, содержащаяся в части 5 статьи 8 указанного закона, указывает на то, что такой вид страховых посредников, как страховые агенты, осуществляют деятельность на основании гражданско-правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями. То есть страховые агенты могут действовать исключительно в интересах страховщика, занимаясь поиском страхователей для страховых организаций и отстаивая интересы последних при заключении и исполнении договоров страхования.

В таком случае вполне обоснованно может возникнуть вопрос: а можно ли вообще считать страхового агента посредником или же он является представителем страховщика? Так, А.И. Худяков полагает, что «если быть точным, то страховой агент является не посредником между страховщиком и страхователем, а представителем страховщика»⁶. Указанный тезис, по-видимому, предполагает, что представитель не может быть посредником, поскольку посредник должен быть беспристрастным, а представительство предполагает защиту интересов одной из сторон.

Однако, на наш взгляд, представительство одной из сторон не исключает простого посредничества между сторонами, которое характеризуется наличием некоего промежуточного звена между двумя лицами, желающими вступить в гражданско-правовые отношения. И несмотря на выступление страхового агента от имени и в интересах страховщика, он все же остается посредником между сторонами договора страхования, поскольку непосредственно сводит стороны, участвует в формулировании условий и оформлении сделки.

А.А. Шеина также добавляет, что хотя по тексту закона это и не совсем верно, но некоторые страховые агенты работают на несколько страховых орга-

низаций, и таким образом у страхователей появляется право выбора пакета страхования у того или иного страховщика, а следовательно, «в этой ситуации страховые агенты косвенно выступают уже представителями со стороны страхователей»⁷. На наш взгляд, об этом даже косвенно можно говорить лишь с большой натяжкой, так как страхователь обращается к страховому агенту не с просьбой представлять его интересы перед страховщиком, а с просьбой помочь в заключении нужного договора страхования. Договорные отношения существуют только между страховым агентом и страховщиком – между ними чаще всего заключаются договор поручения или агентский договор⁸. Для данных договоров характерно совершение посредником юридических действий: договор со страхователем заключается самим страховым агентом от имени страховщика.

Исходя из изложенного, при сравнении фигуры страхового агента с фигурой маклера представляется обоснованным вывод о том, что страховой агент маклером не является, поскольку чаще всего наделяется правом заключить договор, а не просто способствовать его заключению между сторонами, хотя отдельные маклерские функции страховой агент также, безусловно, осуществляет. Одновременно заметим, что порядок оплаты усилий страхового агента является схожим с порядком оплаты труда маклера – вознаграждение уплачивается агенту страховщиком при заключении сделки со страхователем при посредстве агента.

Еще одним видом страховых посредников наряду со страховыми агентами являются страховые брокеры. Часть 6 статьи 8 Закона об организации страхового дела указывает на то, что страховые брокеры совершают юридические и иные действия по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования по поручению страхователей, и устанавливает две основные модели ведения страховыми брокерами посреднической деятельности: они действуют либо от своего имени, но за счет страхователей, либо от имени и за счет страхователей или страховщиков.

Иными словами, страховой брокер может представлять интересы как страхователя, так и страховщика, но договор об оказании услуг страхового брокера заключается со страховщиком и в нем определяются пределы полномочий брокера. Вопрос о субъекте выплаты брокеру вознаграждения является весьма спорным. Казалось бы, если страховой брокер, как указано в законе, действует на основа-

нии договора об оказании услуг со страховщиком, то брокер должен получать вознаграждение от страховщика. Но если к брокеру обращается страхователь, то вознаграждение разве не должен уплачивать страхователь? И должен ли в этом случае его уплачивать и страховщик?

И.В. Шапошникова по этому поводу отмечает, что «такие расчеты в отношении оплаты услуг путем выплаты комиссионного вознаграждения от страховщиков вступают во все большее противоречие с правовой природой взаимоотношений брокера с обеими сторонами договора страхования, так как, действуя от имени страхователя и выступая независимым от сторон договора страхования, брокер представляет интересы страхователя и, следовательно, должен получить за оказанные услуги от него вознаграждение»⁹.

Тем временем в законе установлен прямой запрет на получение вознаграждения за оказанную услугу по одному договору страхования и от страховщика, и от страхователя, но тем не менее запрета двойного представительства нет: страховой брокер может осуществлять посредническую деятельность и в интересах страховщика, но он обязан уведомить об этом страхователя.

Основанием для начала страховым брокером посреднических операций является обращение к нему страхователя, однако в настоящее время все чаще звучат мысли о том, что страховой брокер не должен ограничиваться представлением интересов только лишь страхователя: «страховые брокеры не должны замыкаться на обеспечении реализации интересов только страхователей. Их ролью в системе страховых отношений должно быть обеспечение оптимального баланса интересов страхователей (перестрахователей) и страховщиков (перестраховщиков)»¹⁰. Страховые брокеры выполняют более сложные функции, нежели страховые агенты, и, как указывает А.Ю. Лайков, «привлекают страхователя, предлагая ему индивидуальную программу защиты от рисков, разрабатывают для страхователя такую программу, подбирают под эту программу страховщика, дорабатывают ее с учетом интересов страховщика, согласуют эти интересы с интересами страхователя, управляют реализацией программы»¹¹. Поэтому совсем недавно в 2016 г. звучали предложения легализовать деятельность брокеров в интересах сразу обеих сторон и получение, таким образом, вознаграждения от обеих сторон¹².

Страховые брокеры оказывают также сторонам содействие в исполнении заключенного договора страхования: «страховщику брокер оказывает содействие

в уплате страхователем страховой премии, а страхователю – в получении от страховщика страхового возмещения (страховой суммы). Нередко страховые брокеры даже берут на себя осуществление денежных расчетов между страхователем и страховщиком»¹³.

Достаточно необычной является установленная частью 8 статьи 8 Закона об организации страхового дела обязанность страхового брокера по требованию страхователя предоставлять последнему также результаты анализа страховых услуг, подтверждающие, что предложение страхового брокера страхователю сформировано с учетом потребностей страхователя. По сути, здесь устанавливаются контрольные полномочия страхователя не только за ходом оказания услуг, но и за профессионализмом и добросовестностью страхового брокера.

Как видим из изложенного выше, деятельность брокера приближена к деятельности маклера, а в случае действия брокера от своего имени, но за счет страхователей, по нашему мнению, есть основания утверждать, что страховой брокер действует в качестве маклера и правовой основой его деятельности может и должен являться маклерский договор со страхователем, согласно которому страхователь уплачивает брокеру вознаграждение в случае заключения страхователем договора со страховщиком при посредстве брокера. Сейчас же страховой брокер обычно действует на основании договора поручения, договора возмездного оказания услуг, договора комиссии или агентского договора со своим клиентом¹⁴.

Также полагаем, что инициативу о возможности брокера получать вознаграждение от обеих сторон необходимо поддержать, особенно в том случае, если допустить, что брокера и страховщика также мог бы связывать маклерский договор.

Помимо страховых посредников в литературе отмечается также существование так называемых не-страховых посредников, которые сводят страховщика и страхователя, однако их основная деятельность непосредственно со страхованием не связана. Сюда относятся «автосалоны, которые при продаже автомобилей предлагают своим клиентам сразу оформить договоры автотранспортного страхования (ОСАГО, ДСАГО, Каско); коммерческие банки, направляющие клиентов в страховые компании для заключения договоров ипотечного страхования при выдаче ипотеки либо предлагающие заключить договоры накопительного страхования жизни; туристические фирмы, активно продвигающие при продаже путевок страхование выезжающих за рубеж и т.д.»¹⁵.

Они, как правило, сотрудничают с определенными страховыми компаниями либо с ними взаимосвязаны и представляют интересы страховщика, одновременно являясь и посредниками, находя клиентов для страховщиков. Таким образом, клиенты нестраховых посредников (покупатели, заемщики, туристы и др.) становятся клиентами страховых компаний, при этом право выбора страховщика страхователю обычно не предоставляется. По нашему мнению, нестраховых посредников также можно считать маклерами.

О.Г. Филипенкова указывает, что если традиционными страховыми посредниками, которые прежде всего способствуют заключению договора, выступают страховые агенты и страховые брокеры, то есть и «дополнительные посредники, такие как страховые актуарии, аварийные комиссары, диспашеры и тому подобные лица. Данная категория в заключении договора страхования не участвует, но является непосредственным посредником в исполнении уже заключенного контракта»¹⁶.

Страховые актуарии занимаются расчетом страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценкой его инвестиционных проектов с использованием актуарных расчетов (часть 1 статьи 8.1 Закона об организации страхового дела); сюрвейеры осматривают имущество, принимаемое на страхование, и выдают заключение об оценке страхового риска; диспашеры устанавливают наличие общей аварии и составляют расчет по ее распределению (статья 305 Кодекса торгового мореплавания РФ¹⁷); аварийные комиссары определяют причины, характер и размер убытков при страховом событии.

Словом, все эти субъекты страховых отношений не присутствуют на стадии подготовки заключения договора страхования, за исключением, может быть, сюрвейера, но и он не осуществляет собственно посреднической деятельности, его приглашают к уже нашедшим друг друга и готовым заключить договор контрагентам. Таким образом, вышеперечисленные категории лиц не просто не являются маклерами, но и не являются посредниками в юридическом смысле, занимаясь фактофиксирующей и оценочно-экспертной деятельностью.

Сказанное свидетельствует о том, что на страховом рынке современной России существует институт маклерства, представленный страховыми брокерами и нестраховыми посредниками. Представляется, что заключение указанными лицами маклерских договоров со своими клиентами будет в полной мере отвечать интересам страховщиков и страхователей, а также самих посредников.

Библиографический список

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 1993. № 6.

2. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // СЗ РФ. 1999. № 18. Ст. 2207.

3. Алсаев А.А. Проблемы посреднической деятельности на рынке страховых услуг // Сборник научных работ «Современные тенденции рынка страховых услуг». Иркутск, 2016. С. 14–18.

4. Егоров А.В. Посредничество в законодательстве и доктрине гражданского права [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/40895781-Posrednichestvo-v-zakonodatelstve-i-doktrine-grazhdanskogo-prava.html> (дата обращения: 15.10.2019).

5. Кечеджи–Шаповалов М.В. Торговые посредники (маклеры, экспедиторы, комиссионеры, агенты и коммивояжеры): юридические и практические основы торгового посредничества. Санкт–Петербург, 1910. 80 с.

6. Лайков А.Ю. Концептуальные основы страховой брокерской деятельности в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/1070/> (дата обращения: 15.10.2019).

7. Лайков А.Ю. Эзотерический разрыв в российском страховании. Помогут ли интерлокеры? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/144903/> (дата обращения: 15.10.2019).

8. Филипенкова О.Г. Особенности классификации страховых посредников // Евразийский научный журнал. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://journalpro.ru/articles/osobennosti-klassifikatsii-strakhovykh-posrednikov/> (дата обращения: 15.10.2019).

9. Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010. 656 с.

10. Шапошникова И.В. Проблемы взаимоотношений страховых организаций со страховыми посредниками // Наука и общество. 2012. № 2. С. 133–138.

11. Шеина А.А. Сравнительный анализ правового статуса страхового агента и страхового брокера при осуществлении ими представительской деятельности // Общество и право. 2009. № 1 (23). С. 147–152.

12. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права. Издание девятое. М.: Московское научное издательство, 1919. 373 с.

13. Двусторонние брокеры [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/121244/> (дата обращения: 15.10.2019).

¹ Егоров А.В. Посредничество в законодательстве и доктрине гражданского права [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/40895781-Posrednichestvo-v-zakonodatelstve-i-doktrine-grazhdanskogo-prava.html> (дата обращения: 15.08.2019).

² Кечеджи–Шаповалов М.В. Торговые посредники (маклеры, экспедиторы, комиссионеры, агенты и коммивояжеры): юридические и практические основы торгового посредничества. Санкт–Петербург, 1910. С. 15.

³ Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права. Издание девятое. М.: Московское научное издательство, 1919. С. 92.

⁴ Алсаев А.А. Проблемы посреднической деятельности на рынке страховых услуг // Сборник научных работ «Современные тенденции рынка страховых услуг». Иркутск, 2016. С. 15.

⁵ Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 1993. № 6.

⁶ Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010. С. 283.

⁷ Шеина А.А. Сравнительный анализ правового статуса страхового агента и страхового брокера при осуществлении ими представительской деятельности // Общество и право. 2009. № 1 (23). С. 150.

⁸ Там же. С. 149.

⁹ Шапошникова И.В. Проблемы взаимоотношений страховых организаций со страховыми посредниками // Наука и общество. 2012. № 2. С. 135.

¹⁰ Лайков А.Ю. Концептуальные основы страховой брокерской деятельности в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/1070/> (дата обращения: 15.08.2019).

¹¹ Лайков А.Ю. Эзотерический разрыв в российском страховании. Помогут ли интерлокеры? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/144903/> (дата обращения: 15.08.2019).

¹² Двусторонние брокеры [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/121244/> (дата обращения: 15.08.2019).

¹³ Худяков А.И. Указ. соч. С. 287.

¹⁴ Там же. С. 286.

¹⁵ Алсаев А.А. Указ. соч. С. 17.

¹⁶ Филипенкова О.Г. Особенности классификации страховых посредников // Евразийский научный журнал. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://journalpro.ru/articles/osobennosti-klassifikatsii-strakhovykh-posrednikov/> (дата обращения: 13.08.2019).

¹⁷ Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // СЗ РФ. 1999. № 18. Ст. 2207.

INSURANCE BROKERS: DO THEY HAVE A PLACE IN THE RUSSIAN INSURANCE MARKET?

A. Yu. Burova

Postgraduate student of the Department of Civil Law and Civil Procedure
of the Law Faculty of the Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

The paper provides a legal analysis of insurance intermediaries' activities in the Russian Federation. The legal basis for the activities of insurance agents, insurance brokers and non-insurance intermediaries is considered. The author comes to the conclusion that insurance brokers acting on their own behalf and non-insurance intermediaries act as brokers – intermediaries, who actually contribute to the conclusion of a contract between insurers and policyholders. Therefore, their activities should be based on a special type of contract, namely, a brokerage agreement.

Keywords: intermediary in insurance, insurance agent, insurance broker, non-insurance intermediary, broker, brokerage agreement.