

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

УДК 346.3

doi: 10.26907/2541-7738.2022.4.76-83

О ПРИРОДЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СТРАХОВАНИИ

П.З. Иванюшин

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань, 420008, Россия

Аннотация

В статье рассмотрены проблемные аспекты деятельности страховых посредников, уделено внимание правоспособности страховых агентов и брокеров в контексте лицензионных требований, раскрыто соотношение агентского договора и договора поручительства применительно к страхованию, отражены место и роль страхового брокера в исследуемых правоотношениях, а также дана классификация посреднических отношений в страховании и выделены ее критерии. Отмечено, что в страховых правоотношениях страховым агентом, наряду с совершением юридически значимых действий – заключения договоров страхования – могут совершаться и фактические действия: поиск и привлечение новых клиентов, проведение переговоров, подготовка и обоснование расчетов страховой премии, вовлечение клиентов в партнерско-посреднические связи страховщика. На основе анализа многоуровневых моделей посредническо-партнерских связей, при которых в посреднические правоотношения вовлечено несколько субъектов, сделан вывод, что в целях исключения путаницы необходимо на нормативном уровне закрепить возможность субагентских или субброкерских отношений.

Ключевые слова: страховой посредник, страховой агент, страховой брокер, страховой аутсорсинг, комиссионное вознаграждение, агентское вознаграждение, посредническая пирамида в страховании

Страховой рынок как часть финансового рынка постоянно развивается и трансформируется, при этом появление на экономических просторах новых субъектов деятельности заставляет страховщиков разрабатывать различные сценарии их вовлечения в сферу своих интересов, выстраивая сложные партнерские цепочки, которые в своем многообразии и содержательности выходят за пределы традиционных представлений о страховых посредниках.

В настоящее время страховые посредники бывают двух типов: специализированные и неспециализированные. Специализированными посредниками считаются профессиональные участники страхового рынка, такие как страховые агенты и страховые брокеры. Деятельность агентов и брокеров относится к сфере финансовых услуг и по «Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности» входит в группу 66.22 подкласса 66.2 «Деятельность вспомогательная в сфере страхования и пенсионного обеспечения» класса 66 «Деятельность вспомогательная в сфере финансовых услуг и страхования» (ОКВЭД).

Согласно п. 5 ст. 8 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – ЗоС), страховой агент – это физическое лицо, в том числе физическое лицо, имеющее статус индивидуального предпринимателя, или юридическое лицо, осуществляющие деятельность на основании гражданско-правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями.

В свою очередь, согласно п. 6 ст. 8 ЗоС, страховым брокером является юридическое лицо коммерческого типа или физические лица, имеющие статус индивидуальных предпринимателей и постоянно проживающие на территории Российской Федерации, осуществляющие на основании договора об оказании услуг страхового брокера по совершению юридических и иных действий заключение, изменение, расторжение и исполнение договоров страхования по поручению физических или юридических лиц (страхователей) от своего имени, но за счет этих лиц либо заключение, изменение, расторжение и исполнение договоров страхования (перестрахования) от имени и за счет страхователей (перестрахователей) или страховщиков (перестраховщиков).

Что касается неспециализированных страховых посредников, то в этом качестве зачастую выступают продавцы различных товаров (в самом широком значении данного термина), для которых реализация страховых полисов является сопутствующей деятельностью (например, банки, лизинговые компании, автомобильные салоны, туристические агентства, салоны связи, агентства недвижимости и т. п.).

Надо отметить, что для страхования в целом и для страховых посреднических отношений в частности характерна своеобразная правовая инертность, когда то или иное правовое явление или институт обозначаются терминами, свойственными совершенно иным правовым образованиям¹. Традиционно посреднические договоры выделяются из других гражданско-правовых договоров по признаку передаваемых полномочий для осуществления и реализации гражданских прав и обязанностей [1].

Анализ особенностей взаимоотношений между агентом и страховщиком позволяет сделать вывод, что данные отношения являются агентскими лишь в формально-терминологическом значении, а по сути отражают модель отношений, возникающих на основе договора поручения.

В соответствии со ст. 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

По договору поручения, согласно ст. 971 ГК РФ, одна сторона – поверенный – обязуется совершить от имени и за счет другой стороны – доверителя – определенные юридические действия.

¹ К примеру, для обозначения страховых компаний, осуществляющих деятельность в сфере обязательного государственного страхования, традиционно используется термин «внебюджетный фонд». Между тем, из смысла ст. 161 Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ) следует, что в организационно-правовом плане данное правовое образование выступает в качестве казенного учреждения. Получается некая понятийно-смысловая коллизия: внебюджетный, но казенный; фонд, но учреждение.

При этом в соответствии со ст. 1011 ГК РФ нормы о договоре поручения могут применяться лишь subsidiarily, если правила не противоречат положениям главы «Агентский договор» или существу договора агентирования. В то же время предмет договора агентирования включает в себя кроме юридических совершение и иных действий, что роднит его, скорее, с договором возмездного оказания услуг.

В связи с изложенным видится обоснованным утверждение В.А. Дозорцева, полагающего, что нормы об агентском договоре в гражданском законодательстве являются неудачным примером механического заимствования из другой правовой системы, поскольку единственным его отличием от договора поручительства является возможность совершения не только юридических, но и иных действий. Но сочетание иных действий с юридическими в ГК РФ никак не отражено, поэтому оно выглядит не как юридически органическое единство, а лишь как искусственный словесный оборот [2, с. 32].

Действительно, понятие «иные действия» в законодательстве не раскрывается; это позволяет предположить, что законодатель под таким словосочетанием понимает любые «фактические действия». Так, по смыслу ст. 8 ГК РФ, гражданские права и обязанности возникают из оснований, предусмотренных законодательством, а также из действий граждан и юридических лиц, которые хотя и не предусмотрены им, но в силу общих начал и смысла гражданского законодательства порождают гражданские права и обязанности. Следовательно, в кодексе речь идет не о юридических действиях, а о действиях вообще [3, с. 16].

Между тем в страховых правоотношениях страховой агент, действуя от имени и по поручению страховщика, кроме совершения юридически значимых действий – заключения договоров страхования – может совершать и фактические действия: искать и привлекать новых клиентов, вести переговоры, готовить обоснование расчетов страховой премии, вовлекать клиентов в партнерско-посреднические связи страховщика.

Более того, в настоящее время, согласно п. 4 ст. 6.1 ЗоС, страховые агенты при наличии полномочий, предоставленных страховщиком, вправе участвовать от его имени в обмене информацией в электронной форме со страхователем (застрахованным лицом, выгодоприобретателем) с использованием официальных сайтов страховщика либо страхового агента в информационно-телекоммуникационной сети Интернет или мобильных приложений страховщика либо страхового агента, осуществляющих автоматизированное создание и отправку информации в информационную систему страховщика. Данный обмен информацией включает в себя подачу заявления о заключении, изменении, досрочном прекращении договора страхования, уведомления о наступлении страхового случая, заявления об осуществлении страховой выплаты и (или) иных документов для заключения, изменения, досрочного прекращения договора страхования, для получения страховой выплаты в случаях и в порядке, которые предусмотрены правилами страхования, а также оказание от имени и за счет страховщика иных услуг, связанных с добровольным страхованием, в электронной форме.

Анализируя субъектный состав лиц, которые могут осуществлять деятельность в качестве страхового агента, следует отметить, что закон в этом качестве рассматривает как физических лиц (в том числе индивидуальных предпринимателей), так и юридические лица (п. 5 ст. 8 ЗоС), формально не ограничивая последних

по типу и организационно-правовой форме. Однако применительно к юридическим лицам, осуществляющим деятельность в качестве страховых агентов, можно утверждать, что фактически подобные ограничения все-таки существуют. Причем они касаются юридических лиц как коммерческого, так и некоммерческого типа.

Так, рассматривая возможность осуществления деятельности в качестве страхового агента юридическими лицами некоммерческого типа, отметим, что в основной массе по причине своей специальной правоспособности они не могут осуществлять предпринимательскую деятельность, выходящую за пределы целей, указанных в их учредительных документах (п. 2 ст. 24 Федерального закона «О некоммерческих организациях» (ОНОрг)). В то же время, согласно п. 1 ст. 4 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства» (ОРМСП), такое некоммерческое юридическое лицо, как потребительский кооператив, в силу своей правовой природы может напрямую осуществлять предпринимательскую деятельность в интересах своих членов (в рамках кооперации как формы совместной деятельности).

Применительно к сельскохозяйственной кооперации Д.А. Иванов справедливо отмечает: «Кооператив является автономной организацией самостоятельных товаропроизводителей, объединившихся добровольно с целью удовлетворения своих экономических, социальных и культурных потребностей с помощью предприятия, которым они совместно владеют и управляют на основе принципов демократии» [4, с. 263]. Причем, действуя в интересах своих членов, кооператив может оказывать услуги, выполнять работы и для третьих лиц: например, элеватор, осуществляющий деятельность в форме потребительского кооператива, может принимать зерно на хранение не только от своих членов, но и от сторонних организаций. Соответственно, он может оказывать им и иные, не связанные с хранением зерна услуги, в том числе страховые, действуя в этом случае как страховой агент, в связи с чем нельзя согласиться с утверждением Ю.С. Овчинниковой, полагающей, что страховыми агентами могут быть только коммерческие организации [5].

В свою очередь, исследуя правовую природу страхового брокера, следует отметить, что основное его отличие от агента заключается в том, что, согласно п. 2 ст. 2 ЗоС, брокер является субъектом страховой деятельности и действует самостоятельно от своего имени или от имени клиентов, тогда как агент, являясь участником страховых правоотношений, выступает лишь представителем страховщика и не ведет самостоятельной страховой деятельности. При этом если агент помимо представления интересов страховщика может осуществлять любую не запрещенную законом деятельность, то брокеру законом прямо запрещено осуществлять те виды деятельности, которые не связаны со страхованием (абз. 3 п. 2 ст. 8 ЗоС). Тем самым на уровне закона установлена исключительная правоспособность субъектов предпринимательства, осуществляющих брокерскую деятельность в сфере страхования.

Кроме того, если в качестве страхового агента может выступать любое юридическое лицо независимо от государственной принадлежности, то деятельность иностранных страховых брокеров на территории Российской Федерации, согласно п. 7 ст. 8 ЗоС, не допускается, за исключением осуществления посреднической деятельности в качестве страхового брокера по перестрахованию и случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

В качестве еще одного отличия в деятельности страхового агента и страхового брокера можно обозначить тип договорных конструкций, на основании которых данные страховые посредники представляют интересы своих доверителей. Если страховой агент, выступая в интересах страховщика, в зависимости от объема согласованных полномочий действует либо на основании договора поручения, либо агентского договора, то страховой брокер может использовать разные договорные конструкции в зависимости от того, в чьих интересах он действует. Так, в случае, когда страховой брокер осуществляет свою деятельность в интересах страхователя, правовые отношения с ним складываются на основе договоров поручения, комиссии, агентского договора и договора возмездного оказания услуг. В том же случае, когда брокер действует в интересах страховщика (перестраховщика), данные договоры (кроме договора возмездного оказания услуг) не могут быть использованы, поскольку, реализуя свои обязанности представлять интересы страховщика по агентскому договору, договору комиссии и поручения, страховой брокер фактически становится агентом страховщика, что прямо запрещено законом (абз. 3 п. 2 ст. 8 ЗоС).

Необходимо также отметить, что в соответствии со ст. 32 ЗоС деятельность страховых брокеров, в отличие от деятельности страховых агентов, подлежит обязательному лицензированию. При этом анализ лицензионных требований, предъявляемых к соискателю лицензии, позволяет сделать вывод, что в качестве брокеров могут выступать не все коммерческие организации, а лишь те, которые формально соответствуют данным требованиям. Так, согласно п. 6 ст. 32 ЗоС, одним из лицензионных требований к соискателю брокерской лицензии в страховании является наличие устава. Из чего следует, что по этому критерию не могут действовать в качестве брокеров юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в форме хозяйственных товариществ и крестьянско-фермерских хозяйств. Кроме того, в силу специальной правоспособности не имеют возможности осуществлять брокерскую деятельность государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также производственные кооперативы.

Таким образом, получается, что в качестве страхового брокера может действовать не любое юридическое лицо коммерческого типа, а лишь то, которое создано для осуществления страховой деятельности в форме хозяйственных обществ или партнерств.

Зачастую в интересах страховщика страховой брокер фактически действует на аутсорсерских² началах, оказывая содействие в реализации различных бизнес-процессов. Причем, как отмечает О.И. Крюгер, передача бизнес-процессов страховым брокерам приносит страховщикам ряд преимуществ:

- экономия на заработной плате и обязательных отчислениях, поскольку снижается нагрузка на сотрудников соответствующих отделов страховой компании;
- гарантия бесперебойности (полное отсутствие простоя в работе из-за отпусков и больничных сотрудников);
- всеобщий оперативный мониторинг, аналитика и отчетность всех финансовых (и не только) процессов;

² Аутсорсинг (англ. *outsourcing*) – это вычленение из структуры компании отделов сервисного обслуживания клиентов, частей административных или производственных отделов и передача их дочерним или сторонним компаниям.

- сокращение расходов на обучение и повышение квалификации персонала;
- сокращение представительских расходов, возможность более гибкого реагирования на запросы страхователя и повышение качества страховой услуги, что, в свою очередь, дает определенные конкурентные преимущества;
- повышение эффективности внутреннего контроля у страховщика за счет снижения нагрузки на службу внутреннего аудита [6, с. 42].

Кроме того, следует отметить, что в страховании возможны как простые линейные партнерские отношения, так и сложные, многоуровневые, в которых выстраиваются своеобразные посреднические пирамиды. Если в линейных отношениях напрямую задействованы два участника: страховщик – посредник, то в сложных, пирамидообразных, возможно существование нескольких партнеров. Последняя модель реализуется при вовлечении в страховую деятельность неспециализированных посредников, для которых реализация страховых полисов является сопутствующей деятельностью (например, агент привлекает в качестве партнера автомобильный салон, продающий полисы страховой компании). При этом возможны построения как двухуровневых, так и многоуровневых моделей посредническо-партнерских связей (агент – автомобильный салон – лизинговая компания). Наличие многоуровневых моделей предполагает, что в целях исключения путаницы необходимо разграничить имеющиеся экономические связи между посредниками хотя бы на уровне выделения субагентских или субброкерских отношений.

Надо отметить, что в настоящее время назрела потребность в доктринальной проработке посреднических отношений в сфере страхования как на понятийном, так и на содержательном уровне. Отсутствие четких, понятных терминов и определений приводит к тому, что на правоприменительном уровне происходит постоянное смешение понятий и, как следствие, возникает правовая неопределенность. Прежде всего это отражается в локальных документах страховых компаний, регулирующих деятельность страховых посредников. Причем терминологические расхождения в наименовании страховых посредников прослеживаются не только при сравнительном анализе правил различных страховщиков, но и во внутренней документации самих страховых компаний.

Источники

- ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, утв. Приказом Росстандарта от 31 янв. 2014 г. № 14-ст (ред. от 27 апр. 2022 г.) // СПС КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/, свободный.
- ЗоС – Федеральный закон от 27 нояб. 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. – 1993. – № 2. – Ст. 56.
- БК РФ – Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации (СЗ РФ). – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
- ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая – четвертая) // СПС Гарант. – URL: <http://base.garant.ru/10164072/>, свободный.
- ОНОрг – Федеральный закон от 12 янв. 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // СЗ РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 145.

ОРМСП – Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» // СЗ РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 4006.

Литература

1. Харитонова Ю.С. Посреднические договоры в частном праве России: к вопросу о критериях классификации // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н.И. Лобачевского. – 2014. – № 3. – С. 258–260.
2. Дозорцев В. В трех соснах... О возможности распоряжаться чужими правами // Хозяйство и право. – 2003. – № 1. – С. 31–33.
3. Ли А.С. Разграничение сделок представительства и посредничества // Законодательство и экономика. – 1995. – № 11–12. – С. 7–17.
4. Иванов Д.А. Роль потребительской кооперации в развитии малого предпринимательства на селе // Вестн. СГТУ. – 2012. – Т. 1, № 1. – С. 262–267.
5. Овчинникова Ю.С. Страховые посредники на рынке финансовых услуг: новеллы законодательства // Право и экономика. – 2014. – № 2. – С. 19–23.
6. Страхование: в 2 т. / Под ред. О.И. Крюгер. – М.: Экономистъ, 2004. – Т. 1: Основы страхования. – 142 с.

Поступила в редакцию
07.04.2022

Иванишин Павел Зеновьевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского и энергетического права

Казанский (Приволжский) федеральный университет
ул. Кремлёвская, д. 18, г. Казань, 420008, Россия
E-mail: pavel.ivanishin@gmail.com

ISSN 2541-7738 (Print)
ISSN 2500-2171 (Online)

UCHENYE ZAPISKI KAZANSKOGO UNIVERSITETA. SERIYA GUMANITARNYE NAUKI
(Proceedings of Kazan University. Humanities Series)

2022, vol. 164, no. 4, pp. 76–83

ORIGINAL ARTICLE

doi: 10.26907/2541-7738.2022.4.76-83

On the Nature of Intermediary Relations in Insurance

P.Z. Ivanishin

Kazan Federal University, Kazan, 420008 Russia
E-mail: pavel.ivanishin@gmail.com

Received April 7, 2022

Abstract

This article considers the problems associated with the activity of insurance intermediaries, the legal capacity of insurance agents and brokers with regard to meeting licensing requirements, the relation between the agency contract and the guarantee contract for the purposes of insurance, as well as the place and role of the insurance broker in the legal relations under study. It also provides a classification of the intermediary relations in insurance and defines its criteria.

Based on the results obtained, the conclusion is made that the insurance agent acting for and on behalf of the insurer can perform the following physical actions in addition to the legally significant ones, i.e., concluding insurance contracts: searching for and bringing in new clients, negotiating, arranging and justifying the calculation of an insurance premium, and involving clients in partner-intermediary relations of the insurer.

The analysis of the legal nature of the insurance broker as against the insurance agent shows that the criteria for differentiation include both legal features, such as legal capacity, and particular contractual constructions. The insurance broker acting for the benefit of the insurer acquires intermediary functions on the basis of mandate or commission agreements, agency agreements, or paid services agreements. All actions of the insurance broker in the interests of the insurer (reinsurer) are specified by paid services agreements because the insurance broker becomes an actual agent of the insurer in exercising their obligations to genuinely represent the interests of the insurer under the agency agreement, mandate or commission agreements, which is expressly prohibited by law.

The detailed survey of the multi-level models of intermediary-partnership relations, in which several entities become involved in the intermediary relations, reveals that confusion can be avoided by recognizing the sub-agent or sub-broker relations at the regulatory level.

Keywords: insurance intermediary, insurance agent, insurance broker, insurance outsourcing, commission fee, agency fee, intermediary pyramid in insurance

References

1. Kharitonova Yu.S. Partnership intermediary agreements in the Russian private law: Revisiting the classification criteria. *Vestnik Nizhegorodskogo Universiteta im. N.I. Lobachevskogo*, 2014, no. 3, pp. 258–260. (In Russian)
2. Dozortsev V. Losing way in broad daylight... On the possibility of holding other people's rights. *Khozyaistvo i Pravo*, 2003, no. 1, pp. 31–33. (In Russian)
3. Li A.S. Distinguishing between transactions with representation and mediation of interests. *Zakonodatel'stvo i Ekonomika*, 1995, nos. 11–12, pp. 7–17. (In Russian)
4. Ivanov D.A. The role of consumers' cooperation in the development of small business in rural areas. *Vestnik SGTU*, 2012, vol. 1, no. 1, pp. 262–268. (In Russian)
5. Ovchinnikova Yu.S. Insurance intermediaries in the market of financial services: Legislative novelties. *Pravo i Ekonomika*, 2014, no. 2, pp. 19–23. (In Russian)
6. Kruger O.I. *Strakhovoe delo* [Insurance Sector]. Vol. 1: Fundamentals of insurance operations. Moscow, Ekonomist", 2004. 142 p. (In Russian)

Для цитирования: Иванышин П.З. О природе посреднических отношений в страховании // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2022. – Т. 164, кн. 4. – С. 76–83. – doi: 10.26907/2541-7738.2022.4.76-83.

For citation: Ivanishin P.Z. On the nature of intermediary relations in insurance. *Uchenye Zapiski Kazanskogo Universiteta. Seriya Gumanitarnye Nauki*, 2022, vol. 164, no. 4, pp. 76–83. doi: 10.26907/2541-7738.2022.4.76-83. (In Russian)