



ЗАКОН О ПРИМЕНЕНИИ ККТ

Отсутствие системности в принимаемых законодательных нормах приводит порой к негативным последствиям. Так, Закон о применении контрольно-кассовой техники (ККТ) обязывает страховых агентов (юридических лиц и индивидуальных частных предпринимателей) применять кассовые аппараты, обеспечивающие в момент расчета передачу данных в налоговую службу. Публикуем экспертное мнение Веры Балакиревой, согласно которому новация не даст налоговым органам прозрачных инструментов для контроля за получением наличных денежных средств в счет оплаты договоров страхования, а страховому рынку, особенно в регионах, создаст новые проблемы.



Современные страховые технологии: Как Вы оцениваете основной вектор законодательной политики на ближайший период?

Вера Балакирева: Ее задачей на ближайшее время является сохранение стабильности страховой системы, повышение качества работы субъектов страхового дела, системного принятия нормативных актов по регулированию их деятельности. Наше законодательство настолько разрознено, что нужна гигантская работа по систематизации норм, которая может быть проведена только в рамках очень тесного взаимодействия ведомств и организаций при

координирующей роли правительства РФ. Необходимо, чтобы нормы различных актов не противоречили друг другу, не создавали оснований для их неоднозначного толкования и применения на практике.

Хочется обратить внимание на ряд вопросов, возникших в текущей ситуации на страховом рынке. В первую очередь, хочу отметить наличие ряда структурных проблем, связанных с деятельностью страховых посредников. Сейчас агенты заключают более 70 % договоров страхования. С принятием закона об обязательном применении контрольно-кассовой техники при осу-

Согласно пункту 1 статьи 1.2 Федерального закона от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ, контрольно-кассовая техника должна применяться в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов с населением. Страховые услуги отсутствуют в перечне услуг, при оказании которых разрешено производить расчеты без применения ККТ.

ствлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт решается глобальная задача контроля налоговыми органами потоков наличных денежных средств и объема выручки от реализации товаров, работ, услуг. Однако особенности деятельности в отдельных отраслях экономики, в частности страховой деятельности, не были приняты во внимание.

ССТ: В чем здесь сложность?

В. Б.: С моей точки зрения, при введении для страховых агентов, в том числе работающих со страховщиком на основании гражданско-правовых договоров, требования об использовании кассовых аппаратов с фискальными накопителями для передачи данных в налоговые органы, не достигается конечная цель нововведений. Согласно Налоговому кодексу ни страховые организации, ни страховые агенты не платят налоги с «выручки». Данные об объемах собранных страховых премий не дают картины о правильности исчисления налоговой базы и подлежащего уплате налога как страховыми компаниями, так и страховыми посредниками.

Кроме того, возникает вопрос соотношения информации, отражаемой в кассовом чеке и договоре страхования, в соответствии со страховым законодательством. Договор страхования заключается в письменной форме, требования к нему определены Гражданским кодек-

сом РФ, и он не может быть заменен фискальным чеком. Возникают трудности у страховщика — с точки зрения ведения им финансовой отчетности, осуществления контроля за деятельностью страховых посредников, отчетности перед органами, противодействующими легализации (отмыванию) доходов, по сомнительным сделкам и пр. Кассовый чек не позволяет идентифицировать лицо, уплатившее страховую премию, и страхователя, являющегося стороной в договоре страхования.

Сложности возникают и у агентов, особенно работающих в сельских местностях, отдаленных от райцентров и в труднодоступных районах. Учитывая, что они не являются материально-ответственными лицами, страховщикам достаточно сложно приобрести и передать им в пользование ККТ; агенты, работающие в интересах нескольких страховщиков, должны быть снабжены несколькими контрольно-кассовыми аппаратами. Мы сейчас ведем переговоры о возможности внесения изменений в Закон о ККТ с позиций логики страховой деятельности.

Кассовый разрыв

Стоимость ККТ с фискальным накопителем — 30 тыс. рублей.

Ежегодные затраты на обслуживание ККТ — не менее 24 тыс. рублей, и включают:

- *фискальный накопитель — не менее 8 тыс. рублей;*
- *интернет-сеть — не менее 6 тыс. рублей;*
- *услуги оператора фискальных данных — не менее 5–12 тыс. рублей;*
- *программное обеспечение — не менее 5 тыс. рублей.*

Среднее вознаграждение агента в регионах РФ составляет от 1 до 15 тыс. рублей в месяц.

ССТ: Как распространение норм этого закона на страховых агентов повлияет на ситуацию на страховом рынке?

В. Б.: Повышение расходов, связанных с приобретением и обслуживанием ККТ, будет переложено на потребителей страховых услуг, следует ожидать понижение охвата страхованием в проблемных видах и в регионах, особенно в сельской местности.

Для страховых агентов, работающих в регионах, с учетом их невысокой заработной платы, приобретение, содержание, обеспечение сохранности ККТ — серьезные траты.

Нетрудно представить себе агента, идущего по нашим «знаменитым» дорогам от деревни к деревне, чтобы застраховать дома сельчан, обвешанного кассовыми аппаратами, фиксирующи-



Дмитрий Раковщик,
генеральный директор
СПАО «РЕСО-Гарантия».

1 июля 2018 года страховая отрасль определенно столкнется с проблемой заключения договоров страхования. Нет, не с проблемой — с катастрофой. Сотни тысяч клиентов останутся без привычных страховых полисов, десятки тысяч страховых агентов потеряют работу. И все исключительно из-за благого желания вооружить страховых агентов кассовыми аппаратами. Как тут не вспомнить бессмертное высказывание Виктора Степановича Черномырдина: «никогда такого не было, и вот — опять»...

Возможно, это кого-то удивит, но для подавляющего большинства страховых агентов комиссионное вознаграждение, которое им платит страховая компания за услуги по заключению договоров страхования, является не основным источником дохода, а дополнительным! В месяц такие агенты могут получать от 1 тыс. руб. до 5 тыс. руб. Как правило, это жители районных городов и деревень. Может это деньги и невеликие, но если их сравнивать с МРОТ, который на 1 января 2017 года был установлен на уровне 7,5 тыс. руб., то для

отдельных граждан 5 тыс. руб. достаточно серьезное подспорье.

Очевидно, что страховые компании будут вынуждены отказаться от дальнейшего сотрудничества с ними, поскольку никакая экономика страхования не выдержит дополнительных расходов на обеспечение таких агентов-совместителей кассовыми аппаратами. Это приведет как к проблемам с доступностью оказания страховых услуг, так и к сокращению бизнеса по отдельным направлениям — прежде всего, страхованию дач и жилых домов, имущества и проч. По сути, мы потеряем один из традиционных и очень эффективный — по охвату территории и себестоимости — канал продаж.

И не надо тешить себя иллюзиями, что доступность страхования можно будет обеспечить продажами полисов на сайте страховой компании! Какой электронный полис пенсионеру?! Какой интернет бабе Зине, у которой до сих пор в ее деревенском домике телевизор с кинескопом! Нашими массовыми клиентами являются не «продвинутые» пользователи, которые на «ты» с интернетом. Многие клиенты доверяют только своему страховому агенту, не хотят и не могут пользоваться интернет-продажами.

Считаем необходимым провести обсуждение норм этого закона, оценить все плюсы и минусы и найти оптимальный путь решения возникшей проблемы.

ми время и место продажи страхового полиса. Встает вопрос об обеспечении доступности страховой услуги, ее популяризации и защите прав потребителя.

Я опасаясь, что покупка страхового полиса для страхователя сведется исключительно к необходимости посещать офис страховой компании, где будет возможно применение ККТ, что сократит и без того небольшой спрос населения на страховые услуги. Рынок будет искать выход по снижению издержек, и это спровоцирует расширение «серых» зон. Вместо контроля над ситуацией мы можем получить рост мошенничества, навязывание услуг и нарушения прав страхователей.

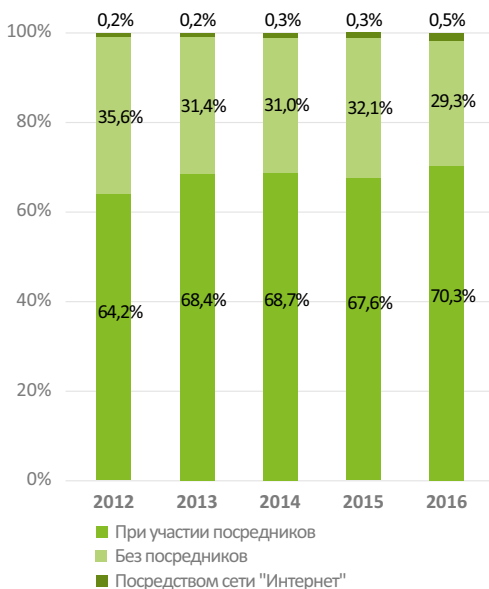
Выстраивать систему взаимодействия между страховщиками и налоговыми органами, безусловно, нужно, но понимая, по каким параметрам вводить фискальный контроль, а где сохранить контроль со стороны страховщика. Сегодня нам кажется, что лучшее реше-

Положения Закона о ККТ:

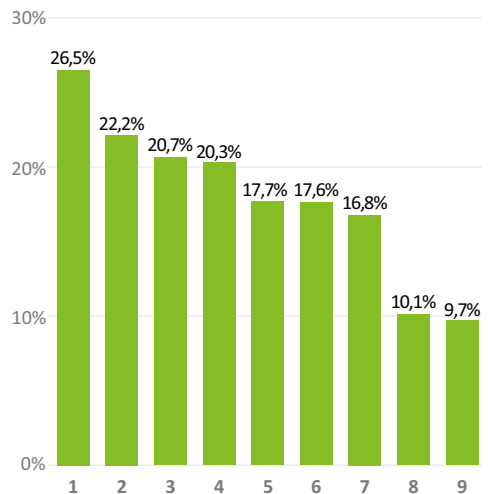
- усложняют работу страховых агентов, в том числе за счет необходимости указания среди обязательных реквизитов кассового чека времени и места (адреса) осуществления расчетов;
- создают необходимость дополнительных проверок со стороны страховщиков в отношении выданных страховым агентом кассовых чеков;
- увеличат аквизиционные расходы страховщика и страхового агента, связанные с приобретением и содержанием ККТ;
- не несут экономического смысла в части контроля за полученной выручкой и уплатой налогов страховыми агентами.

ние – выводить страховую деятельность из-под действия закона о применении контрольно-кассовой техники, но могут быть найдены и иные варианты.

Каналы продаж страховых услуг, %



Вознаграждение страховых посредников, 2016 г., % от страховой премии



1 – Кредитные организации; 2 – Другие юридические лица; 3 – Медицинские организации; 4 – Организации, осуществляющие деятельность по торговле транспортными средствами; 5 – Объекты почтовой связи; 6 – Туроператоры, турагентства; 7 – Физические лица (включая ИП); 8 – Страховые брокеры; 9 – Страховые организации

По данным Министерства финансов РФ