

Первая неделя продаж электронных полисов (Е-полисов) ОСАГО в России показала, что страховщики проявляют осторожность и пока только присматриваются к этому рынку. В течение первой недели количество страховщиков, реализующих электронные полисы, увеличилось с 3 до 9, тогда как о планах выхода на этот рынок ранее заявляли 22 компании.

Как показал опрос, проведенный корреспондентами «Интерфакса» в регионах РФ, потенциальный спрос на эту услугу высок. Однако на первом этапе страховщики столкнулись с рядом сложностей при запуске проекта: водители часто не понимали, что пока Е-полис можно купить лишь в случае продления ранее приобретенных полисов ОСАГО. Также компаниям приходится объяснять водителям, что предоставление такого сервиса – добровольное дело страховщика, а не обязанность. Технологических сбоев также было достаточно.

Не дань моде, а насущная необходимость

Проект заключения договоров ОСАГО в электронном виде реализуется с 1 июля этого года. На первом этапе законодательство позволяет водителям продлить свой договор в электронном виде, если его страховщик ОСАГО захочет предоставить такой сервис. Обратиться к другому страховщику за покупкой Е-полиса по закону можно будет позже – с 1 октября.

Пионерами на новом рынке стали всего три компании – «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия» и «МАКС», однако число их последователей растет.

Директор по информационным технологиям страховой компании «МАКС» Александр Горяинов сообщил агентству «Интерфакс-АФИ», что заключение договоров ведется без территориальных ограничений. Наибольший интерес к таким полисам наблюдается именно в регионах. «Первые купленные полисы оформлены в Воронеже и Чебоксарах», – отметил он.

«Технологические и технические проблемы, конечно, есть. Все новое всегда внедряется

непросто. Особенно когда сроки запуска не соответствуют сложности реализации. Несмотря на это, опыт нашей компании показывает, что все возможно», – сказал представитель компании.

«Со временем электронный полис станет не просто данью моде, а таким же привычным, как электронный билет на самолет или в театр», – считает А.Горяинов.

В учетной политике грядут перемены?

В Сибири и на Дальнем Востоке наблюдается высокая готовность использовать электронные технологии в ОСАГО.

По данным страховщиков Хабаровского края, Е-полисы можно приобрести в офисах 13 компаний из 22, которые участвовали в тестировании новой технологии. В их числе «АльфаСтрахование», «ВСК», «Гелиос Резерв», «МАКС», «Паритет-СК», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «Страховая бизнес-группа», «Сургутнефтегаз», «УралСиб», «Энергогарант», а также две компании, зарегистрированные в Дальневосточном федеральном округе, – «ХОСКА» и «Дальакфес».

Как заявили агентству в СГ «ХОСКА», интерес клиентов к новой услуге есть. Никаких сложностей с оформлением документов в электронном виде и оплатой договора в компании не видят.

Более крупные игроки пока ситуацию с продажами Е-полисов не комментируют, полагая, что для оценки требуется больше времени.

Вместе с тем, в кемеровских офисах СК «АльфаСтрахование» и СК «Сибирский дом страхования» «Интерфаксу» сообщили, что Е-полисов в продаже нет и их реализация не планируется.

Некоторое замешательство у потенциальных покупателей вызвал ответ сотрудника кемеровского офиса «РЕСО-Гарантии» о том, что приобрести электронный полис ОСАГО можно, но только через московский офис компании.

Позднее оказалось, что оформить покупку Е-полиса можно на сайте компании, как впрочем, и у большинства страховщиков ОСАГО. Однако такой ответ может свидетельствовать о том, что определенным образом изменится учетная политика страховщиков ОСАГО.

В офисах «Росгосстраха» и «Военно-страховой компании» в Кемерове корреспонденту «Интерфакса» сообщили, что электронные полисы в наличии имеются (то есть имеются свободные номера таких полисов), в достаточном количестве, никаких сложностей с их приобретением не возникает, «механизм приобретения – как и с обычными полисами». На вопрос о том, насколько высок спрос на электронные полисы, представитель компании ответил, что «спрос есть, но не ажиотажный».

В пресс-службе «Росгосстраха» агентству заявили, что с 1 июля продажи электронных полисов ОСАГО на сайте компании доступны для всех регионов РФ.

Электронная продажа бумажных полисов

Наиболее противоречивая информация в ходе опроса поступила о продажах Е-полисов компании «АльфаСтрахование». В ряде регионов корреспондентам заявлялось, что продажи не планируются, в других – что будут вестись в будущем. А в одном из офисов страховщика корреспонденту сообщили, что продажи уже ведутся на территории Москвы и Московской области.

В этой связи в СК «АльфаСтрахование» официально сообщили агентству «Интерфакс-АФИ», что сервис пролонгации договоров ОСАГО в электронном виде ориентировочно может быть запущен в середине августа.

Руководитель управления методологии обязательных видов страхования

«АльфаСтрахования» Денис Макаров пояснил агентству, что компания находится на завершающем этапе запуска проекта электронного ОСАГО, ведется доработка функционала, который обеспечит бесперебойность работы системы.

«Для нашей компании это очень важный проект. Такая технология позволит нам снизить транзакционные издержки, расходы на ведение дела: уменьшить количество людей, задействованных в процессе; предоставит возможность сэкономить на бумаге, бланках строгой отчетности, доставке полисов и других процессах», – отметил Д.Макаров.

«Клиент в личном кабинете создает запрос на пролонгацию, происходит расчет премии, которую он оплачивает способом, который ему предоставляет страховщик, например, банковской картой. Электронный договор приходит на электронную почту и автоматически появляется в информационной системе», – пояснил он механизм оформления Е-полиса.

В настоящее время «АльфаСтрахование» продает услуги ОСАГО на собственном сайте, но доставка полиса осуществляется курьером. У жителей Москвы и Московской области есть возможность приобрести и пролонгировать действующий полис ОСАГО компании через личный кабинет пользователя. Но это пока не электронный сервис, его нельзя считать отказом от бумажной технологии.

Начал продавать – не останавливайся

Как пояснили агентству «Интерфакс-АФИ» в Российском союзе автостраховщиков (РСА), страховщик ОСАГО имеет право не начинать продажи Е-полисов, но если компания сделала первый шаг в этом направлении, она должна предложить ту же услугу по всей стране. «Селекции быть не должно, продажи Е-полисов как раз и способствуют искоренению практики избирательности в политике региональных продаж страховщиков ОСАГО», – подчеркнул представитель РСА.

Однако столь жесткая постановка вопроса привела к тому, что многие страховщики отложили планы начала продаж Е-полисов, а другие под разными предлогами пытаются обойти правило общероссийских продаж.

В частности, медлит со стартом продаж Е-полисов «Ингосстрах». Директор филиала «Ингосстраха» в Свердловской области Наталья Вагина, слова которой «Интерфаксу» привели в пресс-службе компании, сказала, что «в данный момент «Ингосстрах» располагает всей необходимой инфраструктурой и инструментами для реализации онлайн-системы «Электронный полис ОСАГО».

«Между тем, «Ингосстрах» пока не осуществляет продажи электронных полисов. Первоочередная задача нашей компании – предоставить клиентам бесперебойный доступ к сервису. В нынешних условиях, когда отсутствуют налаженные механизмы информационного взаимодействия между страховыми компаниями и федеральными органами, в частности, между системами ГИБДД и РСА, эта задача труднореализуема», – отметила она.

По словам Н.Вагиной, как только страховщик убедится, что система стабильно работает, обеспечивая бесперебойный оперативный обмен данными, она начнет предоставлять такую услугу. «До этого момента оформление новых полисов ОСАГО и пролонгация по истекшим договорам будет происходить традиционными способами – через страховых агентов или в офисах компании», – подчеркнула она.

В пресс-службе ОАО «ГСК «Югория» агентству сообщили, что компания планирует начать продажи электронных полисов ОСАГО ориентировочно во второй половине августа – начале сентября. В настоящее время «Югория» заканчивает подготовку системы, с помощью которой будут осуществляться продажи.

«Кроме того, мы хотели бы изучить первый опыт других компаний. И да, мы уверены, что на услугу будет спрос, так как это очень удобно для клиентов», – сказал сотрудник пресс-службы.

В свою очередь в информационно-диспетчерском центре челябинской СК «ЮжУрал-АСКО» «Интерфаксу» сообщили, что электронный полис ОСАГО можно оформить на сайте компании в разделе «Интернет-магазин». Однако сделать это пока могут только жители Челябинска, информация о которых содержится в базе данных компании. Заявка на электронный полис обрабатывается в течение 3 дней.

Малая часть большого рынка

В РСА числится примерно 100 компаний. Решились тестировать систему 22 страховщика ОСАГО, на этой неделе пролонгацию полисов ОСАГО в электронном виде, по данным союза, осуществляет более 10 компаний. На первом этапе, как показал опрос страховщиков ОСАГО, доля электронных продаж может составлять всего несколько процентов от общего числа заключенных договоров ОСАГО (до 5%). В среднесрочной перспективе эта доля, по прогнозу экспертов, может вырасти до 10% соответственно.

По словам представителя СГ «ХОСКА», интерес клиентов к услуге есть, спрос оценивается примерно в 5% от числа пролонгируемых договоров ОСАГО.

«Возникает вопрос: отчего только 20% страховщиков ОСАГО решились ставить вопрос о создании электронного сервиса в ОСАГО для своих клиентов», – отметила главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова.

Помимо желания посмотреть на опыт других компаний, доработать свои IT-системы, что характерно для крупных игроков, небольшие страховщики просто не имеют средств на разработку и поддержание такого сервиса. Кроме того, они опасаются потерять контроль над системой продаж, а главное – получить проблемы в системе урегулирования убытков после запуска продаж Е-полисов.

«Это актуально для тех СК, которые не имеют разветвленной филиальной сети по всей стране. Продавать на сайте компании можно что угодно, как отвечать по обязательствам по всей стране?» – отмечает аналитик.

«Сегодня небольшие компании отправляют к партнерам по ОСАГО редких клиентов, убыток которых произошел в каком-то отдаленном от территории продаж регионе. Небольшие компании опасаются ситуации, когда электронные продажи ОСАГО окажутся вызовом масштабной организации выплат по всей России в отсутствие сети подразделений», – предположила А.Долгополова.

«Не стоит забывать при этом, что за задержку выплат в установленные законом сроки штрафовать будут не компанию-агента, а самого страховщика ОСАГО, продавшего полис водителю», – уточнила она.

Новые возможности для мошенников

«Электронное ОСАГО – это очень сложная вещь, между ведущими страховыми компаниями идет полемика по поводу Е-полисов. Это большой соблазн для мошенников, поэтому с опаской пока отношусь. Сами посудите: или бланк строгой отчетности, или распечатанная на принтере бумажка», – заявил «Интерфаксу» директор амурского филиала СК «Гелиос» Александр Зверев.

«Гелиос», по его словам, пока не готов начать оформление Е-полисов.

«У нас открыты четыре новых филиала в стране, технически они пока не готовы, а страховые компании обязаны задействовать все свои филиалы», – отметил А.Зверев.

Амурская область вошла в пятерку регионов, где были проданы первые Е-полисы. Из 22 страховых компаний, которые заявили о готовности с июля продавать Е-полисы, в Приамурье работают девять филиалов таких компаний, как «МАКС», «РЕСО-Гарантия», «Энергогарант», «Росгосстрах», «Гелиос», «ВСК», «ХОСКА», «УралСиб».

Источник: [Финмаркет](#), 13.07.15