

В Казани началась продажа электронных полисов ОСАГО. Первый терминал появился в одном из торговых центров. Как заверила корреспондента «Вечерней Казани» приставленная к терминалу девушка-консультант, купить полис здесь можно без очереди, без предварительной записи, без нагрузки и со всеми полагающимися за безаварийную езду скидками. Ни в Интернете, ни в офисах продаж, ни у страховых агентов это нереально.

– Подходите-подходите! – зазывает девушка к синему терминалу. – Все работает! Что непонятно – объясню! Права, регистрационное удостоверение на машину, диагностическая карта, то есть техосмотр, и паспорт с собой? Тогда все получится.

Корреспондент «Вечерней Казани» подошла к терминалу – прицениться. После ввода необходимых данных на экране высветилась стоимость полиса с учетом так называемого КБМ – коэффициента «бонус-малус», учитывающего отсутствие выплат по ОСАГО в прошлые годы. Сумма оказалась примерно такой, какой ее предсказал интернет-сайт osagoonline.info, подключенный к базе данных Российского союза автостраховщиков (РСА). Правда, выяснилось, что движение по установленному законодателями тарифному «коридору» в 20 процентов, в пределах которого страховые компании вправе по собственному усмотрению менять цену полиса для каждого клиента, осуществляется в одну сторону: калькулятор на сайте выдавал максимальную стоимость и минимальную, а терминал насчитал цену полиса ОСАГО по максимуму...

А вот моя попытка купить электронный полис ОСАГО дома, сидя на диване перед компьютером, потерпела фиаско. Компании, на сайтах которых я нашла подобную услугу, вежливо «послали» потенциального клиента с периферии, сообщив на том или ином этапе расчета, что данная услуга пока предоставляется только жителям Москвы и Московской области.

Ну а в казанских офисах продаж за ОСАГО по-прежнему очереди. Страховые агенты рассказали корреспонденту «ВК», что начальство не только обязывает их продавать «автогражданку» с нагрузкой в виде страхования жизни и здоровья стоимостью от 500 до 1500 рублей, но еще и брать с них расписку примерно такого содержания: «Приобрел добровольно и с покупкой согласен», чтобы потом никуда не жаловались.

Почему тарифы ОСАГО выросли, как того требовали страховщики, а полисы остались дефицитом? По мнению президента Союза страховщиков Татарстана (ССТ) Рустэма Сабирова, причина дефицита в отношении российских законодателей к ОСАГО как к «социально направленному проекту».

– Тарифы выросли на 60 процентов, а лимит ответственности – на 300–1000 процентов! – посетовал Сабиров корреспонденту «ВК». – Лимит выплат по ДТП с одним пострадавшим автомобилем увеличился со 120 тысяч рублей до 400, а если, например, «КамАЗ» на светофоре собрал домино из четырех машин, общая сумма выплаты может составить 1,6 миллиона! А бывает, что в ДТП по вине одного участника движения страдают и пять, и десять машин. Ремонт в связи с кризисом подорожал, повреждения оцениваются дороже, чем раньше. Поэтому ОСАГО – это по-прежнему невыгодный, убыточный сегмент страхового рынка.

Сабиров сообщил, что в первом квартале 2015 года сборы по ОСАГО выросли на 28 процентов и составили 1,13 млрд рублей, а выплаты увеличились на 46,8 процента и достигли 963 млн рублей. Но в расходную часть попадают налоги и взносы в РСА в размере 20 процентов от сборов, так что страховщики остались в минусе, а компенсировали убытки за счет продажи других продуктов. И дальше картина может только ухудшиться, уверяет председатель ССТ, ведь в первом квартале действовали в основном старые полисы ОСАГО с низким лимитом ответственности, но их срок действия заканчивается, а выплаты по новым полисам резко пойдут вверх...

– Можно наказывать страховщиков за нарушения, за продажу полисов с нагрузкой, – рассуждает Рустэм Сабиров. – Но что будет делать правительство, когда страховщики под угрозой разорения просто уйдут с этого рынка? В этом году российский страховой рынок покинули 45 компаний, а всего их было на начало года около 900. Если пойдет такими темпами, скоро ни одной не останется. Да так уже и есть во многих райцентрах республики...

– А как же «ящик», набитый виртуальными полисами ОСАГО, – возразила корреспондент «ВК». – Он-то продает их без нагрузки, со всеми скидками...

– Ну, во-первых, установленный законодателями тарифный коридор в 20 процентов не работает. Никто не продает ОСАГО по нижней ценовой планке. А во-вторых, убытки будут расти и в конечном счете выплаты прекратятся. Продажа электронных полисов от

этого не спасет.

Сабиров настаивает на необходимости отпустить цены на ОСАГО, дескать, рынок сам определит справедливую цену. Или отдать ОСАГО на откуп государству – пусть, дескать, убыточные страховки оплачивает бюджет. Но первый вариант с точки зрения председателя Союза страховщиков предпочтительнее – тогда, дескать, «безаварийному» пенсионеру, сядущему за руль дважды за дачный сезон, чтобы привезти рассаду и увезти урожай, полис продадут рублей за 200 рублей, а «гражданину Пупкину, который за год наколотил машин на миллион» – за несколько миллионов.

Тем временем Федерация автовладельцев России (ФАР), которая сомневается в скором и неминуемом разорении страховщиков, открыла «горячую линию» по ОСАГО <http://www.hotline.autofed.ru/>.

«Если ОСАГО делают обязательным, то это должно быть доступно и экономически обосновано», – заявил «ВК» представитель ФАР в Казани Дмитрий Золотов и предложил автовладельцам совместными усилиями добиваться, чтобы так оно и было. ФАР возлагает большие надежды на продажу электронных полисов, которая лишает страховщиков возможности играть на дефиците бланков.

Источник: [Вечерняя Казань](#) , 15.07.15

Автор: □ Серова И.