

Банк России уже через девять месяцев обещает сделать онлайн-продажи полисов ОСАГО обязательными, решив таким образом проблему доступности обязательного автострахования. Страховщики открыто инициативу ЦБ не критикуют, но говорят, что мегарегулятор опережает события на два-три года – по их мнению, автовладельцу будет неудобно покупать электронный полис ОСАГО. Независимые эксперты полагают, что компании, успешно торгующие онлайн другими страховками, противятся обязательности электронного ОСАГО потому, что при регулируемых государством тарифах не могут закладывать в них риски убытков и мошенничества.

Как следует из официального сообщения Банка России, уже к 1 января 2017 года страховщики, работающие на рынке ОСАГО, будут обязаны продавать электронные полисы обязательного автострахования по всей стране. Эту инициативу ЦБ надеется закрепить поправками к законодательству, рассмотрение которых по замыслу регулятора должно состояться уже в весеннюю сессию Госдумы.

Напомним, электронные продажи ОСАГО стартовали в России 1 июля 2015 года. Пока оформление договора в электронном виде является правом, а не обязанностью компании. Сейчас такие полисы предлагают 15 страховщиков из 81, имеющего лицензию на ОСАГО. Менее месяца назад ЦБ разослал страховщикам письма с рекомендацией подключиться к электронным продажам. Тогда представители компаний открыто делились недовольством по этому поводу: они говорили о проблемах с доступностью интернета в стране и трудностях для сотрудников ГИБДД по части проверки электронного полиса.

Сейчас официальная позиция рынка смягчилась. «В настоящее время продажи электронных полисов составляют около 10 тыс. в неделю, – говорит президент Российского союза автостраховщиков (РСА) Игорь Юргенс. – Общее число проданных полисов – около 120 тыс. РСА не видит никаких технологических проблем реализации проекта всеми компаниями, которые работают на этом рынке». Однако, по его словам, у ряда компаний теоретически некоторые сложности все же могут быть.

В частных беседах страховщики соглашались с удобством электронных сервисов в целом, но, по их мнению, в части ОСАГО ЦБ «заблуждается». «Мы одними из первых запустили онлайн-продажи ОСАГО, – сказал «Ъ» глава «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров. – В целом мне, как гражданину и управленцу компании, нравится работать с электронными продуктами». Но, по его словам, в обязательном порядке запускать

электронные продажи ОСАГО преждевременно. «Специально обученный сотрудник в офисе оформляет ОСАГО 15–20 минут, – говорит он. – Теперь представьте, что гражданина, которому это надо сделать раз в год, на каждом этапе «выкидывает» из системы из-за того, что он ошибся в одной цифре при введении данных, разве это ему удобно?!» По мнению первого зампреда СОГАЗа Николая Галушина, переходный период к обязательности электронного ОСАГО должен занять два-три года. За это время наладится обмен информацией РСА с другими структурами, который позволит исключить ошибки при оформлении полисов. «У государства и общества есть иллюзия, что проблемы ОСАГО сконцентрированы в области продаж, – говорит Дмитрий Маркаров. – На деле проблема в убыточности ОСАГО из-за активности автоюристов в урегулировании страховых случаев».

Отметим, что страховщики уже несколько лет продают в сети добровольные полисы, например, страхования выезжающих за рубеж, от несчастного случая и прочие простые продукты. «Потребитель вполне готов к электронным продажам, – говорит завкафедрой финансов и страхования РАНХиГС Александр Миллерман. – ОСАГО – стандартизированный продукт, делать такие покупки в Интернете удобно». На вопрос, почему компании противятся обязанности электронных продаж ОСАГО, Александр Миллерман отвечает, что в ОСАГО, в отличие от других видов, государство регулирует тарифы – соответственно, компания не может заложить в них риски убытков и мошенничества в конкретном регионе. При этом большинство страховщиков уже отстроили свои IT-платформы для онлайн-продаж. «Скромный ресурс по электронным продажам с ограниченным функционалом стоит около нескольких миллионов рублей, – оценивает господин Миллерман. – Полноценный ресурс – от 10 млн руб.».

Источник: [Коммерсантъ](#), № 46, 21.03.16

Автор: Гришина Т.