

Первый вариант концепции создания в России национального агентства по реализации полисов ОСАГО в регионах, где по разным причинам накапливается спрос на эту обязательную услугу, может быть рассмотрен на заседании президиума Российского союза автостраховщиков (РСА) 21 апреля, сообщил агентству «Интерфакс-АФИ» источник на рынке автострахования.

По его словам, «эта идея возникла совсем недавно как инструмент перераспределения рисков урегулирования убытков на «опасных» для страховщиков территориях. Главная задача национального агентства в ОСАГО – в короткие сроки обеспечить доступность услуги по всей территории страны».

«Первоначально идея нормализации ситуации сводилась к разрешению сложносплетенных конфликтов на отдельных территориях, где процветает бизнес «автоюристов», действуют цепочки злоумышленников, целью которых стали легкие многомиллионные заработки на автостраховщиках», – напомнил источник. В зону, нежелательную с точки зрения продаж и урегулирования убытков в ОСАГО, входят, в частности, Краснодар, Волгоград и Ростов-на-Дону.

В этих регионах продажа полисов для страховых компаний означает резкий рост выплат и огромные убытки. «Однако в короткий срок системно искоренить распространившее зло, особенно с учетом того, что группировки мошенников используют законодательные «лазейки» и работают даже в сговоре с правоохранителями и представителями судов нижнего звена, не удастся», – убежден собеседник агентства. Поэтому возникла идея создания национального агентства в ОСАГО как «противопожарная» мера.

«Судьба проекта, строго говоря, во многом зависит от позиции Банка России и того, удастся ли найти варианты разрешения конфликтных ситуаций с продажами в ОСАГО в «опасных» регионах без такого помощника национального масштаба», – подчеркнул он.

Президент Российского союза автостраховщиков (РСА), глава Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс пояснил агентству «Интерфакс-АФИ», что «пока даже не принято решение, будет ли создаваться агентство под эгидой РСА как отдельное юридическое лицо». По его словам, этот вопрос будет обсуждаться 11 апреля. Опорные офисы создаваемого агентства в регионах РФ могут формироваться

на базе действующих подразделений участников РСА, предположил И.Юргенс.

По его словам, «на первом этапе в систему отношений с агентством могут включиться в пилотном режиме 6–7 ведущих игроков на рынке ОСАГО. С 2017 года, когда продажа электронных полисов ОСАГО станет обязательной для всех участников рынка ОСАГО, партнерами агентства станут все компании, имеющие соответствующие лицензии».

Вопросов больше, чем ответов

Сама постановка вопроса о создании коллективной системы безопасности для защиты интересов потребителей через механизмы саморегулирования говорит о зрелости рынка и способности к решению сложных структурированных задач, заявил агентству «Интерфакс-АФИ» источник на страховом рынке. Это показательно для профсообщества, участники которого традиционно, как считают, с трудом договариваются друг с другом.

Пока вопросов, связанных с созданием специального агентства в ОСАГО, в разы больше, чем ответов, они только добавляются в ходе обсуждений, рассказал источник: «Нет ответа и на вопрос об источниках финансирования агентства на этапе создания, хотя в общих интересах – построить проект при минимальном финансировании новой структуры».

«В то же время есть понимание того, что создаваться структура может под эгидой РСА и под его контролем. Агентство должно продавать полисы действующих страховщиков, своих полисов у него не может быть. Также предстоит определить перечень регионов, где потребуются поддержка национального агентства и критерии отбора таких территорий. В случае принятия решения о реализации такого проекта потребуются очертить зону необходимых законодательных изменений, разработать дополнения к правилам профдеятельности РСА, а также форму договора о присоединении коммерческих страховщиков к нему», – сказал собеседник агентства. Отдельные процедуры предстоит разработать в связи с определением и расчетом квот на передачу полисов агентству, определить порядок ответственности сторон, стоимость услуг и порядок взаиморасчетов, регламент хранения бланков полисов ОСАГО, их уничтожения, отгрузки, добавил он.

Вместе с тем агентство на этом этапе решает вопрос о перераспределении повышенных рисков среди страховщиков ОСАГО. Они, в свою очередь, опасаются новой селекции рисков. Так, эксперты думают, как избежать ситуации, при которой агентство полисы одного участника рынка вдруг начнет продавать определенной категории клиентов – допустим, таксомоторным паркам, которые по статистике генерируют самые высокие убытки в отрасли.

«Антиселекции в передаче полисов агентству удастся избежать, поскольку мы планируем использовать «бельгийскую систему» случайной выборки, то есть процесс распределения полисов компаний по территориям в рамках квот будет автоматизированным», – заверил президент РСА.

Частно-государственное партнерство

Комментируя ход обсуждений проблематики ОСАГО профессиональным сообществом и регулятором, И.Юргенс заявил, что «правильное понимание проблем в ОСАГО приходит при более широком анализе влияния тенденций в кризисный период». «Так, для экономических властей, занятых решением глобальных задач преодоления рецессии в экономике, сегодня не самый лучший момент сосредоточиться на проблемах рынка ОСАГО. Одновременно сужаются финансовые возможности потребителей в кризис, людей раздражает необходимость платежа за полис с учетом повышенных тарифов, действия надбавок за аварийность. Одновременно для самих страховщиков ОСАГО высокая степень угроз, исходящих от мошенников, «автоюристов», спекулянтов в области экспертизы и определения стоимости восстановительного ремонта автомобилей, криминализированных группировок на фоне отношения некоторых местных властей к бизнесу как к «дойной корове», отбивает всякое желание игроков на рынке ОСАГО вести в таких регионах операции себе в убыток», – охарактеризовал расстановку сил президент РСА.

В этой ситуации, по его мнению, «единственным выходом для всех сторон в кризисной ситуации становится частно-государственное партнерство в различных формах».

«Обсуждая проект создания национального агентства, мы говорим как раз о таком партнерстве», – заявил И.Юргенс. Еще одним примером подобного сотрудничества в кризис становится создание Национальной перестраховочной компании (НПК). «Здесь дискуссия сосредоточена на том, чтобы идея НПК оказалась продуктивной, чтобы

деятельность новой структуры не «соскальзывала» в плоскость оттеснения бизнеса действующих компаний. Добиться этого – искусство», – считает И.Юргенс.

Источник: [Финмаркет](#) , 08.04.16