

«Росгосстрах» решил остаться на рынке ОСАГО. Компания присоединилась к единому агенту по продаже страховок в проблемных регионах, без чего она не смогла бы работать.

«Росгосстрах» присоединится к соглашению об агентских продажах по ОСАГО в проблемных регионах, сообщили «Ведомостям» в пресс-службе страховщика. «В понедельник компания отправила соответствующее заявление [в Российский союз автостраховщиков (РСА)]», – указал представитель компании и подтвердил президент РСА Игорь Юргенс.

«Пока остаются открытыми многие технические, технологические и процедурные вопросы <...> но если удастся совместно найти решение всех задач, то агент может стать одним из эффективных инструментов для улучшения ситуации на рынке ОСАГО», – следует из заявления страховщика.

25 июля – последний срок для принятия решения о присоединении к агенту, сообщал ранее директор департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук. Участие в этой системе обязательно для всех страховщиков ОСАГО, агент должен снять проблему доступности полисов в регионах. За неприсоединение компании грозят штрафы – сначала 500000 руб. и предписание об устранении нарушения, при вторичном нарушении – 1 млн руб., сообщал исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев, при двукратном неисполнении требования компания исключается из РСА, что автоматически лишает ее лицензии на ОСАГО.

«Росгосстрах» – единственный из крупных продавцов ОСАГО – до сих пор бойкотировал идею единого агента и присоединился в последний день. Соглашение о едином агенте, которое подписали страховщики, обязывает их продавать не только свои, но и чужие полисы ОСАГО в проблемных регионах. Таких, по данным РСА, сейчас шесть: Волгоградская, Мурманская, Ивановская, Ростовская, Челябинская области и Краснодарский край. В них страховщики создают различные препятствия для продаж ОСАГО или продают при условии покупки других полисов, объясняя это растущей убыточностью из-за судебных выплат.

Агентская система позволит перераспределить риски между всеми игроками рынка

ОСАГО, объяснял ранее Юргенс. Предполагается, что месячный норматив продаж компании в конкретном регионе будет определяться исходя из ее федеральной доли на рынке ОСАГО и объемов продаж всех страховщиков в штуках в данном регионе в месяц. Президиум РСА на прошлой неделе установил верхнюю планку в 20% в объемах продаж в проблемных регионах, это решение – шаг навстречу лидеру рынка «Росгосстраху», говорил он, так как РСА не хочет раскола в рядах автостраховщиков.

В этом году «Росгосстрах» существенно сократил свою долю на рынке ОСАГО – в июле она приблизилась к 25% вместо 40% годом ранее, по данным РСА. Присоединение к агенту, если бы не была установлена верхняя планка продаж, могло вынудить «Росгосстрах» вновь расширить продажи в регионах, в чем компания не заинтересована.

Хорошо, что к агенту присоединился лидер рынка, иначе другим компаниям пришлось бы разделить его долю, говорит топ-менеджер одного из лидеров рынка. Вряд ли вообще шла речь о реальном уходе «Росгосстраха» с рынка, сейчас ОСАГО занимает около 50% портфеля страховщика – урегулировать такое количество убытков компания просто не смогла, если бы остановила продажи полисов, считает другой страховщик.

Источник: [Ведомости](#) , 26.07.16

Автор: Каверина М.