

Российские страховщики в целом поддерживают идею внедрения системы «единого агента», которая работает сейчас только при продаже бумажных полисов ОСАГО, и в электронном ОСАГО (е-ОСАГО). Своими мнениями в комментариях РИА Новости поделились эксперты ведущих страховщиков РФ.

Данная тема обсуждалась на страховом бизнес-форуме «Вызовы года 2016. Локомотивы роста», который состоялся в конце сентября в Сочи. Российский союз автостраховщиков (РСА) в рамках мероприятия сообщил, что подготовит и направит в ЦБ РФ соответствующие предложения, а регулятор выразил готовность рассмотреть этот вопрос, подчеркнув, что главное – обеспечить доступность полисов.

Как уже неоднократно сообщалось, в ряде российских регионов есть проблемы с доступностью полисов ОСАГО, которые возникли в связи с чрезмерной активностью недобросовестных автоюристов. Последние, выезжая на места ДТП, скупают у его участников требования, выплачивают им небольшие деньги, а затем в судебном порядке взыскивают со страховой компании гораздо большую сумму (за 2015 год «автоюристы» вывели с рынка ОСАГО порядка 10 миллиардов рублей).

С целью решения проблемы доступности РСА разработал соглашение, в соответствии с которым страховщики, имеющие филиалы в таких регионах, продают полисы ОСАГО в качестве агентов от имени всех остальных страховщиков – членов РСА («единый агент РСА»). Соглашение вступило в силу 2 августа 2016 года.

Страховщики «За»

Страховщики поддержали идею внедрения «единого агента» в е-ОСАГО, отметив, что данная система способна повысить доступность ОСАГО там, где существуют сложности, путем перераспределения ответственности на весь рынок, обезопасив его, таким образом, от ситуаций, когда в каком-либо регионе покупка полисов осуществляется только у ограниченного круга страховщиков.

«Внедрение системы в электронные продажи мы полностью поддерживаем. На наш взгляд, это правильное техническое решение», — заявил гендиректор «Зетта Страхование» Игорь Фатьянов.

В компании «Альфастрахование» считают, что идея внедрения системы «единого агента» в е-ОСАГО отличная, однако необходимо посмотреть на все предложения по ее реализации в электронных продажах.

Как уточнил директор по развитию страхования СК «МАКС» Сергей Печников, подобная система работает только в «токсичных» регионах, где, по его словам, убыточность от продажи полисов ОСАГО на рынке «запредельная».

«Опыт работы страховых компаний в рамках е-ОСАГО в этом году показал, что три четверти спроса находится именно в «токсичных» регионах. Очевидно, что и в е-ОСАГО основной груз ляжет на ограниченный круг федеральных компаний. Представляется, что распределение ответственности на весь рынок было бы логичным решением», — прокомментировал директор департамента розничного бизнеса СПАО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев.

«По закону е-ОСАГО обязаны будут продавать все страховщики, имеющие лицензию ОСАГО (с 1 января 2017 года – ред.). Поэтому так называемое «внедрение» принципов «единого агента» преследуют цель – обезопасить рынок от ситуации, когда в каком-либо регионе покупка полисов будет осуществлять только у одного страховщика,

что может оказаться критичным для данного страховщика», — продолжил Печников. Эксперт пояснил, что если повышенный интерес к какому-то одному участнику страхового рынка будет в убыточном регионе, то это грозит устойчивости «избранного». Кроме того, по его словам, если подобный страховщик будет вынужден уйти с рынка, то убытки должен будет урегулировать весь рынок — за счет компенсационного фонда РСА.

«Страховщики из-за разгула мошенников и автоюристов вынуждены выплачивать до трех рублей страхового возмещения на каждый рубль поступившей страховой премии. Введение подобной системы изначально было обусловлено необходимостью устранить демотивирующие факторы у страховщиков от продаж в убыточных регионах», — заключил он.

Наработки

Страховщики рассказали, что «единый агент», который работает сейчас в системе бумажных полисов ОСАГО, уже неплохо справляется с обеспечением доступности полисов обязательной «автогражданки».

В систему «единого агента» на сегодняшний день уже интегрировано 14 регионов: Волгоградская, Мурманская, Ростовская, Челябинская, Ивановская, Архангельская, Ульяновская, Нижегородская, Кировская области, Ставропольский и Краснодарский края, Башкирия, Татарстан и Республика Мордовия.

«С момента запуска системы количество оформленных договоров страховщиками не на себя, а на другие страховые компании, уже исчисляется десятками тысяч полисов. По регионам действия соглашения, где мы представлены, наш рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уже составил более 50%», — сообщил Фатьянов. В «Альфастраховании» сказали, что инструмент «единого агента» демонстрирует отличные результаты, благодаря чему страховому рынку в ряде регионов уже удалось снять большую часть нареканий на доступность полисов со стороны местных жителей и властей.

По информации РСА, продажи полисов через систему «единый агент» растут. Если в августе благодаря агенту компании дополнительно заключили 13 тысяч договоров, то в сентябре эта цифра составила уже более 50 тысяч.

«Конечно, реальная проблема доступности полисов ОСАГО намного глубже и сложнее, но то, что данный проект сейчас работает — это факт», — подчеркнул Фатьянов.

А в «Альфастраховании» заявили, что запустить систему «единого агента» в е-ОСАГО было бы полезно с 1 января, одновременно со стартом обязательных продаж электронных полисов «автогражданки».

Источник: [Википедия страхования](#) , 04.10.2016