

Кризис, возникший после отказа ВСК выступать агентом по урегулированию убытков в сфере обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) в регионах РФ, достиг вершины. Российский союз автостраховщиков (РСА) видит его преодоление в увеличении финансовых гарантий для сетевых компаний, урегулирующих убытки в ОСАГО за тех игроков, у которых таких сетей нет.

Закон об ОСАГО требует наличия представительства по урегулированию убытков в каждом регионе РФ. Это условие получения и сохранения лицензии. Двусторонние агентские соглашения с ВСК о представительстве в регионах были заключены с 69 страховщиками ОСАГО. Небольшие страховщики ОСАГО – клиенты ВСК планируют открывать совместные филиалы и заключать многосторонние договоры представительства на рынке ОСАГО. Крупные компании – клиенты ВСК намерены в ближайшее время расширять собственные филиальные сети.

Однако по-прежнему актуальным остается вопрос о представительстве интересов несетевых компаний в сфере урегулирования убытков по ОСАГО. За две недели вопросы открытия новых филиалов не решаются на страховом рынке. Поэтому президиум РСА принял решение об увеличении финансовых гарантий страховщикам ОСАГО, готовым представлять интересы несетевых компаний в урегулировании убытков в регионах, в 12,5 раза. РСА предложил формировать гарантийный депозит за урегулирование убытков для представителя интересов других компаний в размере 250 тыс. рублей за регион. В настоящее время размер такого депозита составляет 20 тыс. рублей.

РСА предложил «гасить» кризис фингарантиями

Закон об ОСАГО с самого начала действия содержал требование о наличии подразделений по урегулированию убытков в ОСАГО во всех субъектах РФ. Небольшие игроки до сих пор не видели в этом проблемы, поскольку пользовались услугами нескольких крупных компаний, представляющих за плату их интересы в регионах РФ по урегулированию убытков. Только 2 компании – ВСК и «АльфаСтрахование» – в настоящее время урегулируют убытки по ОСАГО в регионах по агентским договорам за других страховщиков. Из 100 действующих компаний на рынке ОСАГО только 7 имеют филиальную сеть, охватывающую все регионы РФ.

Для десятков страховщиков – партнеров ВСК, не имеющих разветвленных филиальных сетей в регионах, получение сообщения ВСК о прекращении соглашения, которое действовало десятилетие, создало огромные проблемы. Нарушение положения закона об ОСАГО об обязательном представительстве в регионах для страховщика равносильно потере лицензии на проведение таких операций.

РСА постарался сделать агентские договоры финансово привлекательными для сетевых страховщиков ОСАГО.

Ряд крупных страховщиков, имеющих разветвленные филиальные сети, принципиально не желает урегулировать убытки за других игроков ОСАГО. «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах» неоднократно заявляли, что их не привлекает такая деятельность.

ВСК и «АльфаСтрахование» после выхода поправок в закон об ОСАГО о безальтернативном ПВУ констатировали потерю интереса к агентским функциям, поскольку сочли это невыгодным.

Президиум РСА, прошедший на этой неделе, одобрил изменения в правила профессиональной деятельности, регламентирующие организацию системы представительства в ОСАГО, сообщили «Интерфаксу-АФИ» в союзе.

Согласно новой редакции правил профдеятельности РСА, «предельный размер депозита за каждый субъект РФ увеличен до 250 тыс. рублей». «Такой подход позволит компенсировать возможные расходы по судебным решениям в том случае, если суды будут взыскивать выплаты с представителя», – пояснили в РСА.

Увеличение гарантийных депозитов будет выгодно сетевому страховщику, представляющему интересы несетевых игроков, поскольку «ресурсы для размещения в его банке предоставляются компаниями-партнерами бесплатно», отметил источник на рынке ОСАГО, комментируя решение РСА.

Новая редакция правил профдеятельности РСА вводит еще один способ осуществления функций представительства: теперь компания-представитель вправе исполнять только функции по сбору документов по убытку, а выплату потерпевшему будет осуществлять ответственный страховщик.

Кроме того, с учетом новых поправок в закон об ОСАГО, решено, что вспомогательный страховщик по договору не имеет права требовать от основного страховщика ОСАГО направления транспорта чужих клиентов на все его станции техобслуживания. Таким образом, СК по агентским договорам не смогут обеспечить таких же сервисных преимуществ, что и обладатель обширной филиальной сети.

Небольшие игроки на рынке ОСАГО подозревают попытку «зачистки»

РСА не впервые обсуждает увеличение гарантийных депозитов для несетевых страховщиков ОСАГО в компании, которая урегулирует чужие убытки как агент. «Ранее предлагалось повысить размер действующего депозита вдвое – до 40 тыс. рублей. Однако это предложение было отвергнуто страховщиками ОСАГО в ходе общего обсуждения на президиуме», – сообщил источник на рынке ОСАГО.

«Позже последовала рассылка письма ВСК о расторжении договоров представительства через 30 дней. Затем вдруг оказалось возможным размер депозитов поднять на порядок. Неудивительно, что некоторые участники рынка ОСАГО видят в развитии событий попытку манипуляции», – предположил собеседник агентства. «Мы рассчитываем на вмешательство ФАС России», – сообщил источник «Интерфакса-АФИ».

Заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы России Андрей Кашеваров заявил журналистам на этой неделе, что ведомство обеспокоено решением ВСК расторгнуть договоры представительства с десятками страховщиков ОСАГО, что серьезно осложняет для них ведение бизнеса ОСАГО. Кроме того, решение о резком увеличении финансовых гарантий также привлекает внимание антимонопольной службы.

В РСА сообщили агентству, что изменения в правила профдеятельности должны

вступить после согласования в Центробанке.

Комментируя решение РСА о внесении изменений в правила профдеятельности, представитель ВСК сообщил «Интерфаксу-АФИ», что решение ВСК о прекращении договоров представительства «никак не связано с финансовыми гарантиями, с теми или иными размерами обеспечительных депозитов. «Просто после вступления в силу изменений в закон об ОСАГО такая деятельность стала невыгодной для ВСК», – пояснили в компании.

«Честно говоря, в этой истории мне крайне неприятными показались разговоры о целесообразности проведения быстрой тотальной «зачистки» на страховом рынке», – сказал генеральный директор СК «Московия» Алексей Бобылев агентству.

«Много средних страховщиков ОСАГО честно, ответственно и много лет выполняют свои обязательства перед клиентами, – отметил А.Бобылев. – В то же время нарекания по качеству сервиса в ОСАГО нередко звучат в адрес крупных компаний. В списке ушедших с рынка ОСАГО без исполнения обязательств есть крупные компании».

Объединение сделает слабых сильными

Глава компании «Московия» заявил, что ему понятны мотивы решения ВСК о прекращении договоров представительства. Вместе с тем он отметил: «ВСК, принимая столь ответственное для партнеров решение, могла бы предварительно с ними посоветоваться, проконсультироваться с регулятором». Нам не хватает времени для принятия решений», – добавил он.

Тем не менее небольшие страховые компании нашли выход из положения за счет формирования общих филиальных сетей. Так, участники многостороннего договора намерены заключать перекрестные договоры представительства и объединять филиальные сети.

«В принципе мне кажется лучшей практикой порядок представительства в обязательном

страховании ответственности опасных объектов (ОСОПО). Любая компания на рынке ОСОПО может обратиться с просьбой представлять ее интересы в урегулировании убытка на территории, где нет ее филиала, к любому страховщику, имеющему лицензию на ОСОПО», – отметил глава СК «Московия». Небольшие страховщики в ОСАГО готовы ставить вопрос о распространении подобной практики и на этот сегмент страхового рынка.

Во-вторых, обсуждается вариант создания филиалов силами нескольких компаний. Это менее затратно, позволит обеспечить интересы в урегулировании убытков ОСАГО нескольких игроков силами одного подразделения, пояснил он.

«Выход в том, чтобы выстроить систему перекрестных договоров взаимного представительства интересов, которые способны «закрыть» максимальное количество российских регионов», – отметил А.Бобылев.

«Мы понимаем, что даже после заключения договора о перекрестном представительстве все же без участия федерального сетевого страховщика не обойтись. «Московия» готова работать с сетевым представителем в 15 регионах, для этого потребуются сформировать гарантийные депозиты на сумму 14–16 млн рублей (прежде эта сумма составляла для «Московии» 1,5 млн рублей)», – уточнил он.

Всего несетевым страховщикам ОСАГО по новым правилам потребуется пополнить депозиты для расчетов в регионах на 500 млн рублей, считает А.Бобылев.

Крупные страховщики – партнеры ВСК по ОСАГО развивают филиальные сети

Генеральный директор компании «Эрго Русь» Александр Май считает, что кризис в сфере представительства в ОСАГО можно было предвидеть.

«Мы три года назад сформировали инфраструктуру и способны урегулировать убытки в более 80 регионах РФ. При некоторых усилиях, думаю, нам быстро удастся «закрыть» все регионы РФ с точки зрения возможностей по урегулированию убытков в ОСАГО», –

добавил он.

Вместе с тем А.Май признал, что рынок автострахования «в большинстве зарубежных стран отличает высокая степень концентрации». С таким сложным бизнесом, как правило, лучше справляются крупные компании, пояснил он, напомнив, что поправки в закон об ОСАГО были доступны для анализа более года.

Со своей стороны первый заместитель председателя правления СОГАЗа Николай Галушин прогнозирует, что его компания в перспективе сможет своими силами исполнять обязанности по урегулированию убытков по ОСАГО в регионах РФ.

«Сегодня СОГАЗ представлен более чем в 75 регионах страны. В планах компании – расширение региональных подразделений, которые, как ожидается, обеспечат повсеместное присутствие компании на территории РФ», – сказал Н.Галушин, добавив, что СОГАЗ поддержал решения президиума РСА о внесении изменений в правила профдеятельности союза и увеличении финансового обеспечения по расчетам в регионах по ОСАГО.

Источник: [Финмаркет](#) , 15.08.14