

ЦБ обеспокоен дефицитом ОСАГО в регионах – впервые в истории «автогражданки» в ряде регионов невозможно купить полис. Мегарегулятор поручил рынку решить проблему под угрозой отзыва лицензий на ОСАГО. Теперь в рамках Российского союза автостраховщиков (РСА) обсуждается создание единого агента по продаже ОСАГО в убыточных регионах: автовладельцы должны получить возможность купить полис, а страховщики – разделить бремя убыточных продаж. Эксперты уверены, что это вытеснит с рынка ОСАГО некрупных игроков.

Не прошло и года после последнего повышения тарифов в ОСАГО (12 апреля 2015 года), как обязательные полисы стали дефицитом в ряде регионов. Раньше страховщики решали проблему продаж в убыточных регионах навязыванием дополнительных страховок, но теперь действует так называемый период охлаждения – пять дней, в течение которых автовладелец может расторгнуть купленный в довесок к ОСАГО полис. В результате «спустя 13 лет с момента введения ОСАГО в стране полисы стали недоступными для некоторых автовладельцев», заявил вчера на конференции по перестрахованию глава департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук. По его словам, страховщики должны прекратить избирательную политику продаж в регионах, в противном случае ЦБ применит меры воздействия, «которые помогут рынку озадачиться этим вопросом».

По статистике РСА, наиболее убыточны для страховщиков по ОСАГО Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области, они же являются лидерами по покупке полисов онлайн. Как рассказали «Ъ» в РСА, «там фактически орудуют банды автоюристов, которые через суд накручивают выплаты». В среднем по стране 11% выплат по ОСАГО происходит по решениям судов – но в этих трех регионах выплаты по суду превышают 30%. «Средняя выплата по ОСАГО в Москве с ее дорогостоящим автопарком – 54–60 тыс. руб., в этих же трех убыточных регионах с более дешевым транспортом размер средней выплаты – 80 тыс. руб., и половина от присужденных судом выплат оседает в карманах автоюристов», – говорит собеседник «Ъ» в РСА.

Глава одной из крупных компаний рассказал «Ъ» о таком явлении, как автобусные туры за ОСАГО: автовладельцы региона, в котором продажи фактически остановлены страховщиками, отправляются в соседнюю область за обязательными полисами. Электронные продажи, стартовавшие 1 июля 2015 года, проблему не решили – ряд крупных страховщиков остановил их под предлогом технического обновления систем.

«От ЦБ получено задание разобраться с недоступностью ОСАГО, мы в итоге подготовили ряд мер», – рассказал «Ъ» исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев. Страховщики рассматривают возможность создания единого агента по продаже полисов всех компаний в проблемных регионах. «Когда мы поняли, что не можем противодействовать злоупотреблению правом со стороны автоюристов и судейского сообщества, было найдено нестандартное решение – распределить бремя убытков на всех членов РСА», – говорит заместитель главы «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов. Несмотря на то что рынок находится еще «на дальних подступах разработки этого решения», идея уже понравилась ЦБ.

«Банк России положительно относится к идее страхового сообщества, поскольку это улучшит ситуацию с доступностью услуги ОСАГО для автовладельцев», – сообщили «Ъ» в ЦБ. Однако страховщикам не стоит рассчитывать на то, что создание единого агента по продажам ОСАГО станет альтернативой обязательности продаж электронных полисов ОСАГО с 1 января 2017 года – такие поправки к закону об ОСАГО ЦБ сейчас обсуждает с ведомствами.

Идея единого агента решит проблемы автовладельцев, но ударит по мелким и средним страховщикам, уверен глава Ассоциации защиты страхователей Николай Тюрников. «Это не может быть системным решением, – говорит он, – единый агент лишь на время решит проблему дефицита ОСАГО. В итоге крупные компании снизят в своем портфеле долю убыточных договоров, а мелкие и средние получают рост убыточных продаж».

По словам Евгения Уфимцева, детали соглашения о запуске единого агента представят на президиуме РСА 21 апреля.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 59, 07.04.16

Автор: Гришина Т.