

Страховщики придумали, как продавать ОСАГО в проблемных регионах. Убытки от автострахования они поделят на всех.

С июня на рынке появится единый агент по продаже полисов ОСАГО в проблемных регионах, рассказали два участника совещания в Российском союзе автостраховщиков (РСА), которое прошло 26 апреля.

Предполагается, что между всеми членами РСА будет заключен многосторонний агентский договор, который позволит каждому из них продавать полисы ОСАГО других компаний, говорит заместитель предправления СОГАЗа Дамир Аксянов. Система начнет работать в тех регионах, где фиксируются самые большие проблемы с доступностью ОСАГО: в Краснодаре, Ростове, Волгограде, ранее перечислял президент РСА Игорь Юргенс. Финальное обсуждение проекта отложено 28 апреля, уточнил он.

«Квоты» на продажу полисов через агента будут распределяться в зависимости от размера страховщика. Полисы будут оформляться через специальную программу и печататься с факсимильной печатью и подписью страховщика, полис которого продается, рассказывают участники совещания.

Урегулирование убытков по таким страховкам будет происходить по тому же принципу, что и сейчас: в случае аварии человек обращается в ту компанию, полис которой он приобрел, рассказывают собеседники «Ведомостей». По закону компании должны иметь филиалы или представителей во всех регионах России. Чаще всего таким представителем при отсутствии собственного офиса по специальному договору является «АльфаСтрахование».

Однако при покупке полиса через агента у клиента не будет возможности выбора компании – она будет определяться по последним цифрам ПТС автомобиля, перечень компаний (на сайте РСА), соответствующих номеру, будет меняться каждый месяц. Если клиента не устроит компания, он сможет вновь пойти в любую другую, указывают сразу несколько страховщиков.

Фактически речь идет о распределении клиентов в наиболее убыточных по ОСАГО регионах, где существует проблема доступности полисов, между всеми автостраховщиками независимо от того, имеют они там собственные офисы продаж или нет, говорит Аксянов. Вопрос в том, в каких именно пропорциях будет сделано распределение, добавляет он, очевидно, что финансовая нагрузка на страховщиков все же возрастет.

Однако ЦБ эту идею поддержал. «Агентская схема РСА представляется оптимальным вариантом. <...> Цель – до конца мая выйти на рабочий процесс, чтобы в проблемных регионах автовладельцы могли купить полис ОСАГО», – заявили в пресс-службе регулятора.

Лидер рынка – «Росгосстрах» также поддерживает идею, сообщил его представитель. «Росгосстрах» в большинстве регионов страны остается фактически единственной компанией, продающей полисы ОСАГО, поэтому у наших офисов выстраиваются очереди автовладельцев, которых мы физически не можем в одиночку обслужить», – указал он. «У «АльфаСтрахования» таких проблем нет, но мы видим активный спрос клиентов на ОСАГО на юге России», – говорит заместитель гендиректора Илья Оленин. Такая система распределит бремя убытков, в том числе лидеров рынка, на весь рынок, указывает другой крупный страховщик.

«Эта идея не решает проблемы, породившей нехватку полисов, – запредельную убыточность из-за мошенников и автоюристов. Проблему доступности могло бы решить свободное ценообразование, но по разным причинам на это сейчас никто не пойдет», – пессимистичен директор по развитию страхования СК «МАКС» Сергей Печников.

Источник: [Ведомости](#) , 27.04.16

Автор: Каверина М.