

Крупнейшие страховые компании на рынке ОСАГО столкнулись с проблемой недостаточности количества бланков полисов в пяти регионах России в рамках стартовавшего с 1 июня механизма увеличенных продаж ОСАГО (ранее так называемый единый агент РСА). Это следует из презентации Российского союза автостраховщиков (РСА) для внутреннего пользования, которой располагает ТАСС.

Потребность в дополнительных бланках ОСАГО возникла на территории Краснодарского края, Ростовской, Волгоградской, Челябинской и Мурманской областей, где страховщики должны увеличить количество заключаемых договоров обязательной «автогражданки». Для этих регионов автостраховщикам дополнительно нужно свыше 380 тыс. бланков полисов, из которых наибольшее количество – 130 тыс. бланков – только для жителей Краснодарского края, следует из документов союза.

Согласно презентации РСА, больше всего дополнительных бланков ОСАГО нужно «Росгосстраху» – 115,4 тыс. полисов, компании «РЕСО-Гарантия» необходимо 48,3 тыс. бланков страховых полисов, «Ингосстраху» – почти 40 тыс. бланков, страховой компании «ВСК» – порядка 30 тыс. Еще 18,5 тыс. бланков нужно «АльфаСтрахованию», 15 тыс. – «СОГАЗу» и так далее.

Ситуацию спасут запасы

РСА в презентации обращает особое внимание страховщиков на тот факт, что ФГУП «Гознак», который выпускает для компаний бланки строгой отчетности, не может гарантировать обеспечение дополнительного количества бланков. Источник ТАСС на рынке поясняет, что ведомство прекратило выпуск старых бланков строгой отчетности в преддверии запланированной с 1 июля реформы обновления полиса ОСАГО, поэтому автостраховщики вынуждены самостоятельно решать проблему.

«Мы перераспределяем имеющиеся у нас бланки (ОСАГО), чтобы не допустить дефицита в тех регионах, о которых идет речь», – говорит замглавы «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов. В «Ингосстрахе» ТАСС пояснили, что решить вопрос с нехваткой бланков полисов планируют за счет покупки излишков полисов у других страховщиков. «Вопрос решается в настоящий момент», – успокаивает директор дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.

«Если откровенно, то на руках у страховых компаний достаточно много чистых бланков строгой отчетности, их надо просто из одной территории перебросить в другую. И не будет проблем», – приводит еще один способ решения вопроса первый зампред «СОГАЗа» Николай Галушин.

Исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев сообщил ТАСС, что союз не получал официальных обращений о нехватке бланков полисов ОСАГО. Вместе с тем он подчеркнул, что для 5 регионов России, о которых идет речь, существуют сверхквоты бланков. «Чтобы оперативно компании могли нарастить продажи в проблемных регионах, РСА расширил квоты обеспечения бланками для регионов. Кроме того, мы разрешили продавать бланки одной компании в другую. У тех, у кого образовались излишки, могут продать другим компаниям, у которых есть недостаток», – говорит Уфимцев.

Единому агенту РСА дали старт в пяти регионах РФ

Как ранее сообщала пресс-служба РСА, президиум профобъединения на заседании 30 мая утвердил принципы работы системы по повышению доступности услуги ОСАГО в проблемных регионах (ранее именовался как единый агент РСА). Изначально к проблемным регионам относились Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области, затем к ним решено было присоединить Челябинскую и Мурманскую области. Президент союза Игорь Юргенс тогда заявил, что в этих регионах с 1 июня заработал механизм увеличения продаж ОСАГО, что приведет к снижению напряженности с доступностью полисов в этих субъектах.

Глава РСА уточнил, что использование такого механизма покупки ОСАГО будет не обязанностью, а опцией для автомобилистов и возможностью выбора. Если человек захочет приобрести полис в конкретной страховой компании, он может обратиться непосредственно к этому страховщику.

Проблемы с доступностью полисов ОСАГО в ряде регионов, решить которые и должен единый агент РСА, возникли в связи с чрезмерной активностью «автоюристов», считает Юргенс. Появление дополнительной возможности приобретения ОСАГО является промежуточной мерой для быстрого решения задачи по обеспечению страховками

автомобилистов.

Новая модель

Первый зампред «СОГАЗа» Николай Галушин поясняет, что модель увеличенных продаж ОСАГО построена таким образом, что каждый страховщик – член РСА – должен обеспечить долю продаж в проблемных регионах, сопоставимую (равную) своей доле на рынке ОСАГО в целом. «То есть, если у компании в целом по РФ доля рынка по ОСАГО составляет 3%, а в Челябинске она составляет 5%, то никаких действий дополнительных от нее не требуется. Если же доля ниже 3% в проблемном регионе, то долю надо нарастить», – говорит он, добавляя, что «СОГАЗ» имеет офисы в каждом проблемном регионе, поэтому будет корректировать свою долю продаж самостоятельно.

«Любой гражданин, придя в любой офис любой компании, будет иметь возможность приобрести полис ОСАГО. Но с двумя вариантами: если он настаивает на том, что он хочет купить полис именно в этой компании, он должен отстоять какую-то очередь. Если это не принципиально, он купит полис той компании, какой этот клиент достался из-за, например, номера по ПТС», – объясняет принцип продаж ОСАГО глава «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров.

Мнение общественников

«Единый агент сможет снизить напряженность с доступностью полисов ОСАГО для автовладельцев, так как в любом случае автовладелец не уйдет из офиса страховой компании без полиса ОСАГО. А сейчас именно эта проблема стала головной болью автовладельцев в ряде регионов страны», – считает президент Ассоциации защиты страхователей Николай Тюрников.

Однако вместе с тем, продолжает Тюрников, сама по себе новая мера продаж несет и ряд негативных моментов. Во-первых, она по сути фиксирует долю рынка ОСАГО за страховыми компаниями, «то есть как бы страховая компания ни вела себя со своими клиентами, определенную долю рынка она через единого агента все равно получит», объясняет он.

«Во-вторых, непонятно, по какой цене будет продаваться полис, ведь сейчас действует тарифный коридор (в рамках 20% тарифного коридора компании самостоятельно устанавливают стоимость полиса ОСАГО). Если по максимальной цене, то от этого проиграют автовладельцы», – полагает Тюрников.

По данным ТАСС, деятельность единого агента РСА по продаже ОСАГО в пяти проблемных регионах РФ запланирована минимум на один год – до 1 июля 2017 года с возможностью пролонгации на определенный срок. Участие в проекте является обязательным для всех компаний – членов РСА.

Источник: [ТАСС](#) , 06.06.16