

*«Росгосстрах» пошел против рынка. Компания не хочет увеличивать продажи в проблемных регионах, за это ей могут грозить штрафы до 1 млн рублей и отзыв лицензии на ОСАГО.*

Лидер рынка ОСАГО «Росгосстрах» – единственный из крупных продавцов до сих пор не присоединился к соглашению об агентских продажах по ОСАГО в проблемных регионах (см. врез), рассказали четыре участника президиума Российского союза автостраховщиков (РСА) и подтвердил «Ведомостям» исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев.

На заседании с участием первого зампреда ЦБ Сергея Швецова 19 июля эта компания единственная среди членов президиума воздержалась от голосования по этому вопросу, проголосовавших против не было, сказал Уфимцев. Остальные лидеры рынка – «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», «СОГАЗ», ВСК и другие уже присоединились к агенту.

Соглашение обязывает продавать не только свои, но и чужие полисы ОСАГО в проблемных регионах, где наблюдаются очереди за полисами. Чей полис продается конкретному клиенту, определяет специальная программа по номеру ПТС, сообщил РСА. Такая система продаж для шести проблемных регионов была разработана РСА и согласована с ЦБ. Месячный норматив продаж в конкретном регионе определяется исходя из федеральной доли компании на рынке ОСАГО и объемов продаж всех страховщиков в штуках в данном регионе в месяц, объяснил Уфимцев. Если у компании в регионе доля сопоставима с федеральной, агент не продает ее полисы. Все участники рынка ОСАГО должны подписать соглашение до 25 июля, заявил в среду директор департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук. После РСА начнет применять санкции за неприсоединение к соглашению, говорит Уфимцев: сначала компания получит штраф в 500000 руб. и предписание об устранении нарушения, при вторичном нарушении штраф составит уже 1 млн руб., следующий шаг – исключение из союза. Исключение из РСА автоматом лишает компанию лицензии, это распространяется на любые компании без исключений, подчеркнул Жук.

«Росгосстрах» не оспаривает саму идею создания агента, но предлагает свой вариант распределения продаж в регионах, который снимает обязанности с него самого, но невыгоден десятку других страховщиков, говорит участник заседания, замечая, что при сегодняшней модели проигрывает в большей степени один «Росгосстрах».

«Росгосстрах» предложил рассчитывать объем продаж в регионах, исходя из доли компании в Москве, Санкт-Петербурге или на Северо-Западе, что снизило бы участие в агенте «Росгосстраха», говорят два участника заседания.

Сейчас «Росгосстрах» существенно снизил продажи, в июле доля компании на рынке к порядку 25% (порядка 40% годом ранее – «Ведомости»), говорит Уфимцев. Если страховщик присоединится к агенту, то ему необходимо будет довести долю в регионах до федеральных 25%, говорит он, т.е. расширить продажи. Пресс-служба «Росгосстраха» комментировать ситуацию не стала. Так же поступила и пресс-служба ЦБ.

Четыре компании – «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование» и ВСК на заседании заявили, что будут готовы распределить долю «Росгосстраха» между собой, если он решит не присоединиться, говорят собеседники «Ведомостей». Представители компаний это подтвердили.

Есть еще одна крупная компания, пока не присоединившаяся к агенту, – «ВТБ Страхование», говорит Уфимцев. Доля ОСАГО в портфеле «ВТБ Страхования» составляет всего 0,5%, компания не работает по брокерскому и агентскому каналам. «Пока не ясны все аспекты агентского соглашения, равно как и репрессивные меры, которые могут быть применены к компаниям, не поддержавшим его», – указал представитель страховщика.

*Где не купить страховку*

*Сложности с приобретением полисов ОСАГО сейчас существуют в Краснодарском крае, Ростовской, Мурманской, Челябинской, Волгоградской и Ивановской областях, сообщил РСА.*

Источник: [Ведомости](#), 21.07.16

**Автор: Каверина М.**