

*Для борьбы с нехваткой полисов ОСАГО в регионах страховщики запустили систему «Единый агент». Казалось бы, в связи с расширением доступности обязательных полисов в январе 2017 года, с началом обязательных электронных продаж ОСАГО, необходимости в этой системе не будет. Впрочем, компании намерены сохранить ее по двум причинам — на случай зависания своих сайтов и в силу привязанности водителей к бумажному полису.*

#### Дефицитный полис

В текущем году многие автовладельцы не могли найти страховщиков, чтобы купить у них полисы ОСАГО. «Проблема с доступностью полисов ОСАГО вызвана сокращением страховщиками своего присутствия на рынке из-за значительных убытков по причинам несовершенства законодательства, роста судебных расходов и откровенного мошенничества»,— объясняет заместитель главы управления методологии обязательных и массовых страховых продуктов «РЕСО-Гарантии» Марина Щукина.

Для решения этой проблемы Российский союз автостраховщиков (РСА) в августе запустил систему «Единый агент». Суть проекта заключается в следующем: компании, имеющие филиальную сеть в проблемных регионах, выступают агентами тех страховщиков, которые не присутствуют на региональном рынке и не имеют возможности продавать там полисы. Выбор страховщика, от имени которого заключается договор ОСАГО, осуществляется случайным образом по номеру ПТС. РСА включает регионы в систему по предложению Банка России, который анализирует количество жалоб на очереди за ОСАГО. Сначала проект был запущен в Волгоградской, Мурманской, Ростовской, Челябинской областях и в Краснодарском крае. Сейчас система работает в 14 регионах России. Участниками системы являются 69 страховщиков. Компании должны довести свою долю ОСАГО в этих регионах до общестранового показателя, верхний порог которого ограничен 20%. Это было сделано для снятия давления на лидера рынка компанию «Росгосстрах», единственного игрока, чья доля превышает 20% в ОСАГО (22,7%, 42,2 млрд руб. премии по итогам девяти месяцев 2016 года, по данным РСА).

Как сообщил «Ъ» президент РСА Игорь Юргенс, страховые компании в октябре увеличили продажи полисов ОСАГО через «Единого агента» в 1,7 раза по сравнению с сентябрем текущего года. В августе в этой системе было заключено 12,5 тыс. договоров ОСАГО, в сентябре — 76,2 тыс., в октябре — 127 тыс.

«Единый агент» создал сложности для мелких и средних страховщиков. «Доступность продукта выросла, нагрузка распределилась на весь рынок,— комментирует директор дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев.— Мелкие и средние компании более чувствительны к уровню убыточности, чем крупные. Работа в токсичных регионах приведет к повышению убыточности во всех компаниях, но мелким и средним будет сложнее справиться».

Правда, как отмечают страховщики, клиенты пока недоумевают, когда видят, чей полис им выдают. «Польза «Единого агента» в том, что страхователи действительно могут обратиться в офис к любому из участников системы ОСАГО и приобрести необходимый им полис. Однако им не все сразу становится понятно, ведь зачастую им предлагают полис другой компании — не той, в чей офис они обратились. К этому просто надо будет привыкнуть»,— уверен глава управления методологии обязательных видов страхования

«АльфаСтрахования» Денис Макаров.

У защитников автомобилистов система протестов не вызвала. Как рассказывает глава компании «Главстрахконтроль» Николай Тюрников, с момента запуска единого агента возглавляемая им юридическая компания не получила ни одной жалобы на работу системы от автовладельцев. «Хотя запуск единого агента я считаю временной несистемной мерой по обеспечению доступности полисов ОСАГО по всей территории России, тем не менее она позволяет достичь своей цели — сократить количество нарушений прав автовладельцев на стадии покупки полисов ОСАГО. Если даже страховые компании в своих офисах в регионе будут уклоняться от продажи полисов автовладельцам, то без полиса ОСАГО от единого агента конкретный автовладелец не уйдет», — добавляет Николай Тюрников.

ОСАГО под присмотром

По словам Игоря Юргенса, РСА намерен проводить с властями регионов, где действует «Единый агент», совещания и подписывать по итогам протоколы, в которых будут обозначены меры по борьбе с криминальными автоюристами. Он добавил, что «с некоторыми администрациями регионов уже есть положительный опыт взаимодействия по борьбе с мошенниками». Глава страховых союзов разъяснил, что в протоколах должны содержаться рекомендации судам, МВД, УФАС, УФНС. Например, главным управлениям МВД регионов предлагается организовать спецгруппы по расследованию дел о страховом мошенничестве и единое окно для приема соответствующих обращений. Кроме того, УФАС могут выявлять факты недобросовестной рекламы, прокуратура — проверять законность отказов в возбуждении уголовных дел, УФНС — факты неуплаты налогов автоюристами.

Игорь Юргенс уточнил, что без проведения таких совещаний и фиксации их результатов в протоколах страховое сообщество опасается запускать работу «Единого агента» в новых регионах.

По сути, система единого агента должна остаться без применения уже с января 2017 года. С нового года все страховщики будут обязаны продавать электронные полисы ОСАГО. Сейчас электронные полисы ОСАГО продают 17 из 71 страховщика ОСАГО в стране. Как рассказали «Ъ» в РСА, союз уже разослал компаниям письмо о том, что необходимо пройти тестирование и подключиться к электронным продажам.

Тестирование на сервисе союза уже прошли 59 страховщиков. «Стандартный график подключения страховой компании к соответствующей системе РСА составляет две-три недели. Этому должна предшествовать подготовка программного обеспечения самой компании. У остальных страховщиков еще есть время, чтобы подготовиться к полноценным продажам е-ОСАГО», — пояснили «Ъ» в союзе.

При этом система «Единый агент» и е-ОСАГО будут сосуществовать. «Мы не связываем введение обязательных продаж е-ОСАГО и работу «Единого агента», потому что не все автовладельцы готовы покупать полис в виде электронного документа. Некоторые автомобилисты выбирают именно бумажный полис ОСАГО», — объяснили в РСА.

Кроме того, сейчас РСА разрабатывает систему, которая позволит обеспечить бесперебойность продажи полисов и в электронном ОСАГО, где для этих целей будут внедрены принципы «Единого агента». В случае невозможности заключения электронного полиса на сайте одного страховщика потребитель будет иметь возможность купить полис на сайте другого страховщика, который будет ему предложен случайным выбором по номеру ПТС. Однако такая технология не исключает

возможности при желании оформить себе полис в другой компании без применения резервной системы.

Страховщики указывают, что продажи онлайн часто тормозят технические работы на сайтах или невозможность идентифицировать клиента. Но с января 2017 года оправдаться этими причинами перед регулятором страховщики не смогут. ЦБ разработал требования к сайтам компаний ОСАГО. Сначала регулятор заявлял, что перерывы в работе сайта компаний не должны превышать четыре часа в месяц (см. «Ъ» от 2 августа), а потом продлил срок до 30 минут в сутки (см. «Ъ» от 11 ноября).

«Страховые компании максимум на 1% готовы к введению электронного ОСАГО. Ведь электронное ОСАГО будет означать для них невозможность навязывать допугслуги при покупке полисов, занижать КБМ (коэффициент бонус-малус.— «Ъ»), не предоставляя законные скидки, отказывать клиентам в покупке полисов,— говорит Николай Тюрников.— В то же время более 80% автовладельцев ждут электронного ОСАГО, чтобы как-раз избавиться от неприятного общения в офисах страховых компаний».

Единый агент по-прежнему сможет выдавать бумажные полисы каждому обратившемуся автовладельцу. «Более того, целесообразно распространить действие единого агента и на продажи онлайн. Даже если страховые компании станут саботировать работу своих сайтов по выдаче электронных полисов, у единого агента можно будет приобрести электронный полис»,— одобряет намерения РСА юрист.

источник: Коммерсант, 29.11.2016