

После введения обязательной онлайн-продажи полисов ОСАГО Кубань лидирует по количеству заключаемых договоров. Банк России обещает контролировать бесперебойность работы сайтов и отзывать лицензии у компаний при регулярных нарушениях нормативных требований. Эксперты отмечают, что введение системы обязательной электронной продажи может продолжить тенденцию перераспределения долей на рынке ОСАГО.

С 1 января электронная продажа полисов ОСАГО стала обязательной для всех страховщиков, при этом за первые восемь дней каждую седьмую онлайн-покупку договора в России совершил житель Краснодарского края. Согласно данным Российского союза автостраховщиков (РСА), с 1 по 8 января на Кубани было заключено 2,438 тыс. электронных договоров обязательного страхования автогражданской ответственности (е-ОСАГО), а в целом по России — 16,978 тыс. договоров. При этом в последнюю неделю 2016 года, с 25 по 31 декабря, в крае было продано 1,591 тыс. полисов е-ОСАГО, или 21% от всего количества заключенных за этот же период в онлайн-режиме договоров.

Как отмечают в РСА, некоторые компании добровольно начали заключать договоры е-ОСАГО еще с 1 июля 2015 года. «Сегодня со стороны союза система АИС РСА работает бесперебойно. Проверка доступности онлайн-ресурсов союза возможна с использованием сервиса „светофор“», — рассказал президент РСА Игорь Юргенс. Обеспечение бесперебойной работы сайтов страховых компаний будет контролировать Банк России.

В пресс-службе Южного главного управления (ЮГУ) рассказали, что среди требований к страховщикам — ограничение суммарной длительности перерыва в работе сайта 30 минутами в сутки, а плановые технические работы не могут проводиться чаще одного раза в месяц. Как рассказал президент Краснодарской краевой общественной организации по защите прав потребителей Игорь Фадеев, еще в середине 2016 года от автовладельцев Кубани еженедельно поступало по две-три жалобы на проблемы, связанные с приобретением электронных полисов. «В течение ноября-декабря подобных обращений больше не поступало; возможно, техническую часть проблемы страховщики решили», — отмечает господин Фадеев.

В пресс-службе ЮГУ Банка России также добавили, что на начальном этапе контроль за тем, соблюдают ли страховщики требования по бесперебойности продаж, будут проводиться по заявлениям граждан. Также идет апробирование системы прямой проверки работы сайтов страховщиков. В отношении нарушителей БР будет выносить предписания об устранении нарушений, а в случае неисполнения требований возможен отзыв лицензии.

Директор департамента финансовых услуг ГК «АвтоСпецЦентр» Дмитрий Белов отмечает, что из-за низкой рентабельности, а порой и убыточности ОСАГО как вида страхования, в Краснодарском крае страховщики неохотно продавали полисы. О том, что именно по причине высоких рисков в марте 2016 года была прекращена онлайн-продажа полисов ОСАГО, рассказали в пресс-службе ОАО «Росгосстрах», отметив, что с 1 января в соответствии с законодательством продажи были возобновлены. «У страховщиков было полтора года, чтобы наладить процесс выдачи электронных полисов. Те, кто этого до сих пор не сделал, просто этого не захотели.

Поэтому я считаю оправданными надзорные меры вплоть до отзыва лицензии, которые Банк России планирует применять», — считает господин Белов. Согласно данным Центрального Банка России, в Краснодарском крае за девять месяцев 2016 года объем собранных страховых премий по договорам ОСАГО по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличили: «Ингосстрах» — с 60,25 млн руб. до 577,97 млн руб., «РЕСО-Гарантия» — с 615,48 млн руб. до 1,23 млрд руб., «Альфастрахование» — с 155,5 млн руб. до 289,85 млн руб. Одновременно у лидера рынка — «Росгосстраха» — объем собранных премий сократился с 3,56 млрд руб. до 2,31 млрд руб., а объем выплат за этот же период увеличился с 1,78 млрд руб. до 5,61 млрд руб.

По оценке директора группы рейтингов финансовых институтов агентства АКРА Алексея Бредихина, в условиях высокой «токсичности» рынка ОСАГО в крае решение «Росгосстраха» частично переложить риски на других участников рынка за счет снижения своей общей доли на рынке (с 50% в 2015 году до 31% в 2016 году, согласно данным Банка России) логично. «Сохранится ли данная тенденция после введения обязательной электронной продажи, можно будет более уверенно говорить по итогам хотя бы одного квартала работы системы. В любом случае более высокая степень доступности полисов, автоматическая случайная переадресация покупателей на другую компанию в случае невозможности купить полис на сайте одного страховщика будут способствовать более ровному распределению долей на этом рынке», — отмечает господин Бредихин. По оценке директора краснодарского филиала «Альфастрахования» Кирилла Лукьянова, уже в ближайшее время количество клиентов, предпочитающих е-ОСАГО, сравняется по объему с классическим офлайн-каналом. «За первые восемь дней января компания, в целом по России, заключила несколько тысяч договоров е-ОСАГО, что сопоставимо с объемом е-полисов, проданных за весь декабрь 2016 года. Это составляет 25% от всех заключенных в нашей стране с начала года договоров», — привел данные господин Лукьянов.

Источник: Коммерсант, 11.01.2017