



Российский союз автостраховщиков (РСА) запустил сервис SMS-информирования при покупке электронного полиса ОСАГО. Теперь у онлайн-покупателей «автогражданки» появилась возможность получать SMS-уведомления с данными полиса (номером и наименованием страховой компании) и сроком его действия. Ранее при покупке пользователь указывал только адрес электронной почты и получал на него всю информацию о купленном полисе. Услуга для страхователя бесплатна. На данный момент количество уведомлений, отсылаемых пользователям, колеблется в диапазоне 1200–1900 сообщений в сутки, что соответствует средним данным по продажам.

•

Информационная база РСА стала доступна для проверки водителями стоимости полисов ОСАГО. Это стало возможно после запуска специального онлайн-сервиса на сайте РСА в пилотном режиме. Теперь те водители, кто сомневается в правильности расчета коэффициента «бонус-малус» (КБМ), сильно влияющего на стоимость полиса при заключении договора ОСАГО, могут воспользоваться новым сервисом РСА и самостоятельно проверить индивидуальное значение этого коэффициента для своего автомобиля. Однако перед этим специальная система «Светофор» покажет, доступна ли в этот момент база для запроса, не заполняя никаких полей формы запроса КБМ на сайте РСА. Индикатор выполнен в виде светофора, в котором каждый цвет обозначает статус доступности сервиса. Зеленый – расчет КБМ и проверка факта прохождения транспортным средством ТО возможны; желтый – расчет КБМ возможен, но проверка факта прохождения транспортным средством ТО недоступна; красный – ни расчет КБМ, ни проверка факта прохождения транспортным средством ТО недоступны. Сервис обновляет данные каждые 10 минут.

•

Зампредправления СОГАЗа Дамир Аксянов озвучил прогноз, согласно которому следующий кризис рентабельности в ОСАГО следует ожидать во второй половине 2017 года. По его мнению, в 2016 году ОСАГО продолжит расти только в первом квартале, что позволит в целом по году обеспечить прирост по данному сегменту в пределах 10–15%, до 240–250 млрд рублей. При этом страховщиков ОСАГО ожидает резкий рост убыточности во второй половине 2016-го – первой половине 2017 года. Сборы по автокаско, по прогнозу, снизятся к концу 2016 года на 3–4%, примерно со 187 млрд до 180 млрд рублей. На фоне кризиса граждане экономят на добровольном страховании, в том числе покупают полисы с франшизой. Так, в СОГАЗе доля договоров с франшизой за прошлый год выросла на 90%, а в сегменте физических лиц – более чем вдвое. Среди клиентов-физлиц компании почти каждый десятый сегодня заключает договор автокаско с франшизой.

•

Согласно опросу, проведенному исследовательским холдингом «Ромир» в феврале-марте 2016 года, 74% автовладельцев надеются, что проверка подлинности полисов ОСАГО при помощи уличных камер фотовидеофиксации позволит снизить шансы попасть в ДТП с обладателем поддельного полиса. При этом 68% уверены – такие проверки заставят тех, кто сознательно приобрел фальшивые документы, перейти на настоящие. 38% респондентов считают, что водители, приобретающие поддельные полисы, ставят под угрозу безопасность остальных участников дорожного движения и им должны выписываться более высокие штрафы. Более четверти опрошенных говорят о необходимости возврата практики снятия номеров за езду без полиса. С тем, что стоимость последующего полиса для обладателя подделки должна быть многократно повышена, согласны 25%.

•

По данным ЦБ РФ за 2015 год, сборы российских страховщиков в рамках системы «Зеленая карта» выросли на 7,74% и составили 3,262 млрд рублей. Выплаты увеличились за год на 28,29% и достигли 0,507 млн рублей. Коэффициент выплат составил 15,55%. В 2014 году этот показатель равнялся 13,06%. Львиная доля продаж «зеленых карт» приходится на агентов – юридических и физических лиц. Значительную часть составляют прямые продажи. Максимальное комиссионное вознаграждение получают туроператоры и турагентства (но их доля в продажах мала), минимальное – автодилеры. Средняя по рынку комиссия составляет 18,14%. Доля посредников в продажах компаний колеблется от 60,24% до 100%. В разрезе регионов лидером по

продажам «зеленых карт» остается Санкт-Петербург (26,95% от всех премий по данному виду). Далее следуют Смоленская область (15,39%), Москва (13,98%), Ленинградская (12,84%) и Калининградская (8,05%) области.

•

«Югория» выпустила на рынок новый страховой продукт – каско «Профи». Программа ориентирована на уверенных водителей, которые хотят обеспечить машину защитой от двух рисков: угона и повреждения в результате ДТП, включая тотал, по вине другого участника. Каско «Профи» позволяет клиенту «Югории» сэкономить до 80% от стоимости классического полиса каско. На страхование принимаются отечественные автомобили не старше 5 лет и иностранные не старше 9 лет. Продукт не имеет ограничений по возрасту и стажу автовладельца, но чем больше стаж вождения, тем ниже цена полиса.

•

В компании «Согласие» стартовали продажи продукта «#Каско_рассрочка». Это комплексная страховая защита автомобиля, сочетающая в себе преимущества ежемесячной онлайн-оплаты банковской картой и электронного страхового полиса. В базовый пакет входит страхование авто от рисков «угон» и «ущерб» без каких-либо лимитов возмещения и франшиз. Состав рисков и сервисов можно расширить. Для заключения договора страхования достаточно иметь мобильный телефон, доступ в Интернет, электронную почту и банковскую карту. После списания требуемой за первый месяц суммы клиент получит по e-mail электронный полис с правилами страхования. Списание денег с карты будет происходить автоматически за 5 дней до завершения очередного месяца страхования. Клиент может в любой момент отказаться от страхования – для этого нужно обратиться в офис компании.

•

В последнюю неделю февраля компания «Важно. Новое страхование» скорректировала тарифные настройки своего ключевого продукта в области умного страхования – «Каско – Страховая телематика». Изменения коснулись тарифов на обеспечение страховой

защиты ряда марок и моделей автомобилей и были направлены на повышение эффективности формируемого портфеля. В марте компания реализует программу оптимизации портфеля классических страховых продуктов автострахования. Из шести существующих на конец 2015 года продуктов планируется сохранить лишь один – «Каско – Полная защита», а также добавить новый продукт «Каско – Оптимальная защита». В дальнейшем будет осуществлен перезапуск тактического «умного» продукта «Каско – Телематический переход».

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Урегулирование убытков в автостраховании](#) ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 09.03.16