



*Центробанк в апреле – мае проверит страховщиков, которые злоупотребляют системой замещения по электронным продажам ОСАГО, сообщил президент Российского союза автостраховщиков (РСА) Игорь Юргенс. Это система, которая перенаправляет клиентов, которые по техническим причинам не смогли заключить договор на сайте одного страховщика, на страницу другой страховой компании. Она стала работать с начала этого года.*

Ряд компаний злоупотребляют этой системой и пересылают клиентов на сайты замещающих страховщиков не по техническим причинам, а потому что сами клиенты им «не нравятся», рассказал Юргенс. «Если мы это не поборем – ЦБ не сделал из этого секрета, – в апреле – мае он выйдет [в страховые компании] с проверками», – пригрозил Юргенс. Регулятор может запретить таким страховщикам продавать электронное ОСАГО через систему замещения, предупредил Юргенс, заметив, что сейчас «многое зависит от порядочного поведения страховщиков».

ЦБ проверит, как продается е-ОСАГО, сосредоточившись на том, почему страховщики отправляют клиентов на сайты конкурентов. Если обнаружатся нарушения, регулятор применит надзорные меры, но он рассчитывает также на помощь санкций РСА, сообщил представитель ЦБ.

На днях РСА утвердил систему штрафов за отказ от продаж электронного ОСАГО – 20 000 руб. за каждый доказанный случай намеренного отказа, но не более 200 000 руб. в месяц. Если страховщики все равно не прекратят злоупотребления, союз отменит потолок в 200 000 руб., а затем увеличит штраф, сообщил Юргенс. Крупные страховщики заинтересованы в сохранении системы замещения, поэтому им стоит забирать себе клиентов, от которых замещающий страховщик отказался, – это позволит избежать санкций со стороны ЦБ, говорит он.

Система замещения по электронному полису изначально создавалась в интересах крупнейших страховщиков, которые с ее помощью переложили часть убытков на других, категоричен гендиректор МСК «Страж» Сергей Гущин. Но ее отмена не поможет, признает он: сотрудники и агенты крупных компаний будут сами оформлять «ненужным» клиентам полисы на сайтах конкурентов. «Если к ним обратится, например, владелец парка такси (убыточный сегмент), они оформят ему электронный полис на странице конкурента, и тот будет обязан принять такого клиента», – объясняет он. МСК «Страж» от «искусственного отбора» не страдает, говорит Гущин: «У нас высокая доля продаж электронных полисов ОСАГО, поэтому мы пока не были замещающим страховщиком». Система замещения продаж ОСАГО создана, чтобы выполнить требования ЦБ по обеспечению доступности продаж автогражданки в токсичных регионах, напоминает заместитель гендиректора «Ингосстраха» Илья Соломатин. Проблема с продажами состоит не в отборе со стороны крупных страховщиков, а в нежелании ряда компаний,

прежде всего небольших, продавать полисы онлайн, убежден он. Весь «антиотбор» прошел еще на рубеже 2016–2017 гг., говорит Соломатин: именно на этот период приходится пик продаж ОСАГО, затем идет в основном пролонгация полисов, поэтому портфели у компаний уже сформированы. Приходить новым убыточным клиентам неоткуда, считает он: автопарк в стране не растет и рост электронных продаж говорит лишь о перетоке в них бумажных клиентов.

Непонятно, как страховщики должны принимать обратно клиентов, рассуждает представитель «РЕСО-гарантии»: они передают клиентов, когда у них самих что-то не работает в системе, получается, она каким-то образом должна вновь заработать. Сама «РЕСО-гарантия» выступает замещающим страховщиком, говорит он, но насколько убыточны приходящие клиенты, будет ясно лишь через несколько месяцев, когда начнутся первые выплаты.

Источник: Ведомости, 30.03.2017