



*Центробанк хочет сохранить систему единого агента в ОСАГО, она оказалась эффективной в убыточных регионах, где трудно купить полис автогражданки, передал ТАСС слова зампреда Владимира Чистюхина.*

Единый агент позволяет страховщикам продавать полисы ОСАГО других страховщиков, у которых нет офисов в данном регионе, – так обеспечивается возможность купить полис по всей стране. Если автовладелец покупает полис через агента, страховщик ему подбирается случайным образом, так, чтобы убытки в проблемных регионах распределялись между компаниями пропорционально их доле рынка. Система работает с 1 июня 2016 г. в 16 регионах России, где из-за убыточности ОСАГО страховщики стали ограничивать продажи полисов.

Российский союз автостраховщиков (РСА) на общем собрании 1 июня так и не решил, продлевать ли действие агента, и отложил вопрос до 23 июня. Крупные компании высказались за продление до конца года, небольшие – против, рассказал президент РСА Игорь Юргенс. Но отмена агента последним все равно не поможет, уверен он: «У них есть иллюзия, что, если его отменить, большие компании «огребут все свое» [получат убытки], поскольку присутствуют на всей территории России, а маленькие в Таганроге или Тюмени с хорошей клиентурой выживут. Но это иллюзия: обязательные электронные продажи ОСАГО сомнут их» (при продаже электронных полисов ОСАГО компания в случае неполадок на сайте может перенаправить клиента на сайт конкурента. – «Ведомости»).

РСА может помочь небольшим игрокам, ужесточив наказания для страховщиков, которые через онлайн-систему замещения сбрасывают на конкурентов самых невыгодных клиентов, говорит Юргенс: «Мы штрафуем злоупотребляющие этим компании, но пока эти штрафы не носят уничтожающего характера».

Небольшим страховщикам агент действительно невыгоден, говорит управляющий директор «Эксперт РА» по страховым рейтингам Алексей Янин, однако эта система позволяет размазать убытки от ОСАГО по всему рынку: «У убыточных [по ОСАГО] компаний убыток снижается, у прибыльных – снижается прибыль». Небольшие страховщики более уязвимы: они не могут контролировать ситуацию на рынке, возможности для маневра у них нет, добавляет управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев, хотя региональных компаний, специализирующихся на ОСАГО, осталось уже не так много.

По словам Юргенса, у небольших компаний система агента приводит либо к нулевой прибыли, либо к небольшому убытку, он сравнивает это с убытками «Росгосстраха» в 33 млрд руб.

Отмена агента разрушит ОСАГО, уверена гендиректор СК МАКС Надежда Мартынова: «Никто не будет добровольно работать в регионах, где убыточность автогражданки

превышает 200%, если не распределять ее на всех». Недовольные должны сдать лицензии либо поддержать систему, заявляет она: агент станет не нужен с распространением интернет-продаж, но его необходимо сохранить до начала 2018 г. «Мы сейчас всеми силами стараемся в убыточных регионах свою квоту выбирать самостоятельно», – говорит гендиректор «Югории» Алексей Охлопков. По его словам, «хорошего» решения в этой ситуации нет – есть плохое (продавать с агентом) и очень плохое (сдать лицензии и «отменить» рынок ОСАГО). Если компания не сдает лицензию, значит, она верит в этот рынок и хочет его сохранить, считает он: «Не хочешь [работать на рынке ОСАГО] – клади лицензию, не кладешь – значит хочешь». «Но мы согласны, что ОСАГО становится невыносимо убыточным, и надеемся что ЦБ все-таки повысит тарифы», – добавляет он.

Источник: Ведомости, 06.06.2017