

*Россиянам собираются предложить новый способ покупки ОСАГО – через своеобразный аналог банкомата, «страхомат». Создатели специального автоматизированного терминала по оформлению полисов обязательной «автогражданки» до конца года планируют установить в Москве около 50 железных ящиков, торгующих страховками. Портал «Банки.ру» выяснял бизнес-перспективы нового устройства.*

### **Как это работает**

Разработчики из Казани создали специальный автоматизированный терминал для быстрого оформления полисов ОСАГО – аналог банковских терминалов. «Страхомат», как его уже успели прозвать журналисты, сейчас проходит обкатку в Казани. Для покупки страхового полиса клиенту достаточно отсканировать в устройстве необходимые документы, после чего оператор дистанционного центра обработки данных на основе предоставленных документов сформирует анкету. Далее происходит обмен данными с Российским союзом автостраховщиков и с учетом коэффициента «бонус-малус» определяется стоимость страхового полиса. После оплаты «страхомат» выдает клиенту распечатанный на официальном бланке полис ОСАГО. Разработчики утверждают, что весь процесс покупки «автогражданки» едва занимает 10 минут.

### **Кто это купит**

Около 50 специализированных терминалов по продаже полисов ОСАГО в ближайшее время появится в крупных торговых центрах Москвы, сообщил порталу «Банки.ру» директор по развитию компании в сфере информационных технологий «Теремок-Финанс» Алексей Смирнов. «В ближайших планах открыть региональный офис и расставить первым эшелонем 50 терминалов в наиболее крупных торговых центрах Москвы. С учетом отладки при запуске, в полную силу терминалы заработают к концу года. В данный момент ведем переговоры с рядом лидирующих страховых компаний для предоставления нам возможности работы по федеральному договору по всей России», – говорит Смирнов. По его словам, в числе таких страховщиков – «АльфаСтрахование», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», «УралСиб» и ВСК. «Они в перспективе будут предоставлять нам бланки ОСАГО и каско для того, чтобы наши партнеры, бизнесмены-франчайзи, купив у нас терминалы, имели возможность загрузить в них эти бланки. Повторюсь, от страховых компаний нам нужны только бланки. Соответственно, эти компании и будут являться страховщиками», – разъясняет

механизм сотрудничества со страховыми компаниями Смирнов.

«Теоретически мы готовы рассмотреть возможность тестового проекта в Московском регионе», – говорит руководитель управления методологии обязательных видов СК «АльфаСтрахование» Денис Макаров. При этом, поясняет он, проект может быть интересен страхователям и страховщикам только в том случае, если будет обеспечена корректность работы системы с автоматизированной системой Российского союза автостраховщиков (АИС РСА) и рядом других технических параметров.

Авторы «страхоматов» уверены, что их разработка решит ряд существующих сегодня на рынке ОСАГО проблем. В частности, сократит длинные очереди в офисах страховых компаниях, а также позволит избавиться автомобилистам от навязывания дополнительных услуг при покупке ОСАГО. «Разумеется, автоматизация процесса и нахождение точки продаж в местах массового скопления людей повышают удобство для обеих сторон», – соглашается Макаров.

По словам Алексея Смирнова, задача его компании – производство страховых терминалов и продажа франшизы для регионов, причем не более одной франшизы на каждый регион страны. Продажа терминалов страховщикам не предусмотрена, отмечает собеседник. «Планируем развивать работу по франшизе – партнеры покупают у нас терминалы и выступают в роли агентов, реализуя страховые услуги и получая за это внутреннюю комиссию от страховых компаний. Проблема в том, что комиссионное вознаграждение варьируется в зависимости от региона. В Москве оно составляет 20–30%, в Казани – 5–10%, в Тюмени – 0–5%. Наша задача – договориться о том, чтобы минимальное комиссионное вознаграждение по регионам составило 10%. В таком случае сотрудничество по франшизе станет оправданным», – рассказывает директор компании – производителя «страхоматов».

### ***Кому это выгодно***

Независимый эксперт страхового рынка Андрей Крупнов сомневается, что подобные терминалы действительно решат проблемы автомобилистов. Фактически речь идет об агентских продажах, более удобных за счет отсутствия необходимости куда-либо ехать.

Эксперт напоминает, что по закону отказать в заключении договора ОСАГО страховщик не имеет права, разве что может сослаться на «отсутствие бланков». «Но все знают, что большинство страховщиков занимается селекцией портфеля ОСАГО, невзирая на требования закона. Видимо, страховщики будут снабжать «операторов» инструкциями, какие клиенты им не нужны, а в программном обеспечении «страхоматов» будет встроена опция уведомления несостоявшегося клиента о том, что в устройстве закончились бланки выбранной им страховой компании. Конечно же, только после того, как он сообщит о себе всю информацию и она будет обработана», – полагает наш собеседник.

Поэтому в сотрудничестве со «страхоматами» могут быть заинтересованы только небольшие компании, желающие увеличить свою долю на московском рынке ОСАГО, не заинтересованные ни в селекции портфеля, ни в продаже дополнительных продуктов клиентам, покупающим ОСАГО.

«Со «страхоматами» есть еще большой риск их вскрытия для хищения бланков полисов. Если в «страхомат» будет «заряжено» хотя бы 100 полисов всех компаний (а это минимум, иначе вся затея не имеет смысла), для Москвы это значит, что там лежит ценных бумаг на 400 тысяч рублей. Причем по базовому тарифу, на самом деле в разы больше. У нас появится еще один источник левых бланков на рынке», – опасается Крупнов.

Несмотря на амбициозные планы авторов «страхоматов», представители страховых компаний считают, что разработчики опоздали со своим новшеством. С 1 октября 2015 года в России должна появиться возможность оформления новых полисов ОСАГО через Интернет, в результате чего интерес российских автомобилистов к «страхоматам» может снизиться.

**Источник:** [Banki.ru](http://Banki.ru) , 07.08.15

**Автор:** Юмбаев Д.