



Полис ОСАГО можно будет оформить через приложения для смартфона. Над соответствующим решением уже работает ряд страховых и IT-компаний. Программа для смартфона позволит выбрать лучшие условия по «автогражданке» среди предложений многих страховщиков. Однако в регионах, где ОСАГО особо невыгодно страховщикам, через приложение можно будет купить полис только с «нагрузкой» — дополнительными услугами, которые увеличат стоимость полиса для клиента. По мнению разработчиков, здесь не возникает проблем ни с обвинениями в навязывании услуг, ни с запрещенным законом посредничеством. Банк России, регулирующий страховой рынок, воздерживается от оценки правового статуса услуги, пока она не появится на рынке. По информации «Известий», над разработкой приложения работают компании «Сравни.ру», «Яндекс.Страхование», «Интач», «Ингосстрах». Сервис будет представлен клиентам уже в октябре.

— В проблемных регионах, где продажа полисов ОСАГО невыгодна, мы сможем предлагать их в увязке с другими продуктами. Но навязывания услуг в этом нет, поскольку оформление покупки происходит на сайте страховой компании, которую клиент выбрал. Пока человек выбирает услугу, он в приложении, а как только перешел к последнему этапу, программа переводит его на сайт компании, где он заключает сделку, — пояснил представитель одного из разработчиков сервиса. В конце концов, отметил он, у клиента есть возможность самостоятельно зайти на сайт компании и купить там электронное ОСАГО без всяких допуслугов.

В апреле нынешнего года концепцию мобильного приложения по ОСАГО представил Банк России. Предполагается, что оно будет включать несколько сервисов — проверку накопленных скидок, пошаговые инструкции по заполнению документов при аварии и т. п. В пресс-службе ЦБ заявили, что услуга пока находится в разработке. Регулятор воздержался от комментария о соответствии разрабатываемой услуги правовым нормам до тех пор, пока она не реализована.

За навязывание дополнительных услуг при оформлении ОСАГО предусмотрена административная ответственность. Тем не менее клиентам в ряде регионов зачастую отказывали в продаже полиса под разными предлогами (например, из-за отсутствия бланков), если они отказывались покупать дополнительные услуги. Причиной сложившейся ситуации страховщики называют ограничения тарифов со стороны государства, что делает бизнес невыгодным. Большое количество жалоб на навязывание услуг было зафиксировано в 2014-м и в первой половине 2015 года. Автовладельцам предлагали вместе с ОСАГО оформить страховки от несчастного случая, договоры страхования имущества и т. п. Во втором полугодии 2015 года ЦБ обратил пристальное внимание на рынок ОСАГО, и ситуация улучшилась. С 1 июня 2016 года клиенты получили право возвращать потраченные на добровольную страховку деньги.

По той же причине разработчики не видят причин для беспокойства, что продажа ОСАГО через мобильное приложение может быть признана посредничеством (в сфере «автогражданки» оно запрещено законом).

— Мы не выступаем агентами и не принимаем оплату. Мы оказываем рекламные услуги страховым компаниям, а оплата производится на последнем шаге — на сайте страховой компании, и, соответственно, платеж производится ей напрямую, — отметил генеральный директор «Сравни.ру» Сергей Леонидов. По его словам, основной спрос на покупку электронных полисов наблюдается в регионах, где купить обычный полис непросто.

В «Яндекс.Страховании» сказали, что интернет-сервис, позволяющий приобретать полисы страхования, работает в тестовом режиме в четырех регионах — Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Других подробностей о планах развития своих услуг в компании не сообщили.

— Сторонние интернет-ресурсы выступают здесь источником информации, процесс подписания договора и оплаты происходит на сайте страховой компании, что не противоречит законодательству, — сказал начальник управления интернет-продаж компании «Ингосстрах» Евгений Демидов.

Исполнительный директор Российского союза автостраховщиков (РСА) Евгений Уфимцев считает, что «сайты страховых компаний — правильное решение при заключении договора ОСАГО в электронном виде».

— Наша задача — добиться качественного заключения договоров, минимизировать риски мошенничества. Участие в таких проектах [как обсуждаемое интернет-приложение] было бы дополнительной нагрузкой на систему РСА, — заявил он.

Таким образом, продажи полисов ОСАГО с «нагрузкой», с которыми в прошлом году боролся регулятор, могут снова войти в практику, только теперь уже через мобильные приложения.

Источник: Известия, 04.10.2017