

*Правительство рассмотрит легализацию электронных продаж в страховании. Без автокаско и ОСАГО быстрого роста в онлайне ждать не стоит, предупреждают страховщики.*

Минфин подготовил проект закона об использовании цифровой подписи при продаже страховых полисов осенью 2012 г. Зимой его согласовали все ведомства, и он поступил в правительство. Проект разрешает страховщикам использовать электронную подпись, продавать полисы через электронные системы и направлен на развитие онлайн-продаж в простых видах добровольного страхования (от несчастных случаев, выезжающих за рубеж и имущества, которое можно застраховать без осмотра, в том числе автокаско). Сейчас договор должен быть скреплен традиционной подписью или квалифицированной электронной подписью, которой у физлиц чаще всего нет.

Сегодня в страховом деле практически не используется электронный документооборот – ни при заключении договоров страхования, ни при обмене документами, отмечается в сообщении правительства. Поэтому комиссия по законопроектной деятельности одобрила законопроект Минфина, и вскоре его рассмотрит кабинет министров.

В случае принятия такого закона договор будет «формироваться с использованием инфраструктуры официального сайта страховщика и подписываться страхователем простой электронной подписью; страховщик отправляет страхователю договор, подписанный усиленной квалифицированной электронной подписью», следует из проекта. В силу договор вступит после уплаты премии.

«Удобные, прозрачные и быстрые онлайн-продажи – это то, чего ждут сегодня клиенты от страховых компаний, и это будущее финансовых рынков. Они позволяют клиенту экономить время, и мы уже успешно продаем полисы несчастного случая, страхования выезжающих за рубеж и имущества для частных лиц онлайн», – говорит вице-президент по розничным продажам «Ренессанс Страхования» Юлия Гадлиба. Переход к бездокументарным продажам полисов ОСАГО даст существенную экономию, согласен заместитель гендиректора «Либерти страхования» Сергей Тихонов: электронные продажи – мощный инструмент, который уже сейчас позволяет сдерживать рост тарифов. «Существенного роста премий в связи с этим мы не прогнозируем, – говорит Гадлиба. – Прогрессивным шагом для отрасли стал бы переход на электронный полис ОСАГО и каско, которые занимают львиную долю рынка».

Опыт Великобритании показывает, что онлайн можно осуществлять 15% розничных продаж, отмечает заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. «Мы запустили онлайн-продажи полисов выезжающих за рубеж в 2011 г., и доля продаж электронных полисов уже доходит до 15% застрахованных нами путешественников», – говорит Тихонов. Самиев сейчас оценивает весь рынок онлайн-продаж полисов в 8–9 млрд руб., и «он сможет вырасти в 1,5–2 раза за первые пару лет, если закон заработает».

Источник: [Ведомости](#), № 92, 29.05.13

Автор: Нехайчук Ю.