

*Российские страховщики ОСАГО готовятся к техническим новациям, обещающим в среднесрочной перспективе революционные изменения. До 1 июля 2014 года по закону страховщикам ОСАГО совместно с Российским союзом автостраховщиков (РСА) предстоит создать условия для внесения данных по заключенным договорам в базу РСА в режиме реального времени. Оперативное заполнение базы ОСАГО позволит страхователям легко определить значение коэффициента, назначенного за безаварийную езду, – бонус-малус.*

Осмысление страховщиками перспектив стоящих задач разделило их на два лагеря. Спокойно оценивают задачу компании с преимущественно офисными продажами полисов. Крупнейшие страховщики с разветвленными агентскими и брокерскими сетями выступают за отсрочку внедрения новаций.

### **Страховщики просят 6 лет на подготовку к внедрению электронных полисов в ОСАГО**

В настоящее время страховщики имеют право вносить в базу РСА данные по заключенным договорам в течение 15 дней. С середины лета это нужно будет делать в режиме реального времени.

«Для крупных страховщиков, имеющих значительные агентские сети, это требование создает серьезные сложности», – сказал агентству «Интерфакс-АФИ» заместитель руководителя Службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР) Игорь Жук в кулуарах страховой конференции.

Представитель СБРФР напомнил, что «внесение в режиме реального времени данных по договорам всеми продавцами полисов ОСАГО, в том числе работающими «в поле» страховыми агентами и брокерами, – только первый шаг. Но и он сулит страховщикам финансовые, интеллектуальные и энергетические затраты. Требуется технически оснащать и обучать посредников, усовершенствовать IT-систему».

Вторым, связанным с предыдущим, шагом представляется перспектива расширения

применения электронных полисов в массовых видах страхования, в первую очередь в ОСАГО. К этому сообщество энергично склоняют депутаты Госдумы и представители Центробанка. Новаторы мечтают обеспечить российских водителей электронными полисами в режиме онлайн.

Однако по второму вопросу у автостраховщиков разногласий мало. Они считают проект интересным, но явно преждевременным.

«Центробанк ориентируется в проекте введения электронных полисов в ОСАГО на 2015 год, а не на 2020-й. Наверное, истина где-то посередине», – отметил И. Жук. «Вопрос об отсрочке, в том числе действующего положения об оперативном внесении данных для расчета коэффициента бонус-малус, – обсуждаемый», – добавил он.

Переход на онлайн-занесение данных полисов ОСАГО в базу РСА особенно проблематично для работающих «в поле» страховых агентов. Требуется оснащать и обучать посредников, усовершенствовать ИТ-систему. Этим энергично занимаются все серьезные игроки на рынке ОСАГО, даже те, кто активно протестует против поспешной технической революции.

Комментируя второй этап технического прорыва – переход на электронные полисы в ОСАГО, генеральный директор СК «МАКС» Надежда Мартынова заявила: «Пока не будет проработана законодательная база по вводу и работе с электронными полисами и стандартизирована информационная база самих страховых компаний, усилена ответственность за мошенничество, в том числе сотрудников страховых компаний, обязательное введение продаж электронных полисов считаю преждевременным».

«Мы внимательно следим за инициативами по развитию «электронного» страхования», – заявил агентству генеральный директор компании «ВТБ Страхование» Геннадий Гальперин. По его словам, «в том виде, в котором этот проект обсуждается сейчас, он вызывает достаточно большое количество вопросов. Надеемся, что в финальной версии документа будет содержаться четкий механизм страхования в онлайн-режиме, и этот порядок будет понятен, в первую очередь, потребителям».

***Участники ОСАГО не договорились по первому этапу «электронной реформы»***

Директор по страхованию автогражданской ответственности СК «Альянс» Андрей Антононов заявил агентству, что компания считает одной из ключевых в ОСАГО задачу перехода на надежную, быструю и удобную процедуру оформления онлайн-договоров.

«Подготовка идет полным ходом, причем уже довольно давно. Был закуплен большой парк новой офисной техники, проводится ревизия программного обеспечения и стабильности каналов связи для бесперебойного функционирования фронт-офисных систем для создания благоприятных условий по переходу на электронное оформление. Проведены переговоры с партнерами о том, какую помощь мы им можем оказать для перехода на онлайн», – сказал А.Антононов.

В СОГАЗе «завершается разработка программного обеспечения для онлайн-продаж в офисах и на точках продаж», – сообщил агентству зампред правления компании Дамир Аксянов.

«Для полного перехода компании на онлайн-режим оформления договоров страхования потребуются инвестиции в техническое оснащение всех точек продаж, обеспечение доступа агентов к программному продукту, внесение изменений в существующие бизнес-процессы», – отметил он.

Директор центра андеррайтинга и управления продуктами страховой компании «Согласие» Дмитрий Кузнецов подтвердил, что «для определения КБМ с лета 2014 года можно будет пользоваться только АИС ОСАГО». По его словам, «никаких сложностей это вызвать не должно, поскольку СК «Согласие» и сейчас осуществляет проверку КБМ с помощью АИС».

В свою очередь директор агентства страхования ответственности СК «МАКС» Дмитрий Феськов убежден, что «онлайн-продажи договоров ОСАГО с 1 июля 2014 года существенно усложнят работу для агентов и партнеров страховых организаций».

«Агентам, не имеющим доступа к базе данных страховой компании или просто не имеющим доступа к Интернету, придется отказаться от этого вида страхования, –

прогнозирует он. – Многие представители при выдаче полиса ОСАГО еще заполняют полисы либо от руки, либо используя шаблоны или калькуляторы, работающие в оффлайне. Затем данные договоры передаются в офис компании, и операторы производят ввод договоров в систему и контролируют правильность расчета страховой премии».

В лагере решительного сопротивления скорому введению технических новаций – крупнейшие страховщики, имеющие огромные агентские сети. В том числе – «Росгосстрах» и «РЕСО-Гарантия». Их позиция определяется именно характером продаж в ОСАГО. Никто другой не продает так много полисов через страховых посредников. Ведущие страховщики, хоть и готовятся активнее других к революционным нововведениям, считают необходимым заявить протест.

Комментируя резкое расхождение позиций участников рынка ОСАГО по вопросу о переходе на онлайн-поставку информации по заключенным договорам в базу РСА, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов пояснил, что точка зрения на проблему, в том числе, определяется тем, к какому типу относится компания.

«Позиция зависит от объема портфеля договоров ОСАГО конкретной компании, от их распределенности по территории страны, а также от того, через какие каналы преимущественно осуществляются продажи и пролонгация полисов», – сказал он.

Так, если компания значительную часть продаж осуществляет через страховых брокеров, через автодилеров, исполнение требования по предоставлению информации в режиме реального времени зависит от исполнительности посредников и их желания делать это в сжатые сроки.

Кроме того, «если продажи в основном сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге, нескольких других крупных российских городах, если они проводятся в основном через офисы страховщиков, проблем с внесением информации в общую базу ОСАГО может вообще не быть», – считает представитель «РЕСО-Гарантии».

Совсем иная ситуация у компаний, которые имеют обширные, распределенные по

российским регионам агентские сети. Люди работают не только в крупных, но также в средних и малых городах, в сельской местности, в глубинке.

«Допустим, страховая компания пойдет на затраты, обеспечит всех продающих агентов планшетами с выходом в Интернет. Но она не сможет гарантировать бесперебойную работу устройств: отсутствие качественной связи и доступа в Интернет, технические сбои не могут преодолеваются страховщиками – это тема для связистов. Это означает, что гарантии исполнения требования продаж в режиме онлайн страховые компании дать не могут. Я не говорю уже о том, что не все агенты умеют пользоваться компьютерами, кроме того, они могут уходить в отпуска, могут болеть. Как с этим быть?»

«Следует признать очевидное: страховые агенты в крупнейших страховых компаниях – главный канал продаж по массовым видам бизнеса, где счет идет на десятки миллионов договоров в год. Армия агентов – это специфика страхового бизнеса, которую необходимо учитывать при построении стратегии развития страхового рынка. Бизнес крупнейших российских страховщиков опирается на агентские продажи в секторе частных лиц. СК продают полисы через агентов, которые ищут клиентов и их обслуживают, очень часто они оформляют полисы не в офисе, а, что называется, «в поле». Это в банках клиент всегда приходит в технически оснащенный офис. А страховые компании сами идут к клиентам. Это традиция и стандарт страхового дела во всем мире. Трудно не считаться со спецификой организации работы десятков тысяч субъектов страхового рынка – страховых агентов. И кстати, надо отдать им должное: помимо важных сервисных услуг клиентам именно страховые агенты, как показали два кризиса, обеспечивают стабильность продаж и устойчивость страховых компаний в условиях потери стабильности рынка», – убежден И.Иванов.

Представитель «РЕСО-Гарантии» считает, что 15 дней для внесения данных по заключенному договору ОСАГО – это разумный компромисс при переходе на онлайн, поскольку позволит учесть не только географические особенности страны, но и специфику работы с агентскими сетями и брокерами, которые, в свою очередь, тоже реализуют полисы через сети агентов.

И.Иванов напомнил, что вторым этапом высокотехнологичной революции в ОСАГО станет появление в России электронных полисов.

«Страховщики ОСАГО внимательно изучают перспективы перехода на использование

безбумажных технологий. Но безальтернативный переход на них должен осуществляться с осторожностью. Во всяком случае, пока сохраняются опасения взрывного роста числа мошенничеств при переходе от использования полисов ОСАГО на защищенных гознаковских бланках к электронным записям», – сказал он.

«Самые острые вопросы при реализации идеи об использовании электронных полисов связаны с применением европротокола. Пока неясно, каким образом могут реализоваться нормы европротокола в ОСАГО, когда на место ДТП не выезжает представитель дорожной полиции, а участники располагают лишь электронными полисами. Вряд ли участники ДТП захотят верить друг другу «на слово», еще меньше готовы верить «на слово» страховщики, от которых закон требует документального обоснования проведения страховых выплат», – считает И.Иванов.

Представитель «Росгосстраха» считает несправедливым и практически неисполнимым требование перевода на ежедневную отчетность по результатам продаж страховых брокеров, в том числе расположившихся у автодилеров.

«Мы не так категоричны, – заявил агентству глава дирекции розничного бизнеса «Ингосстраха» Виталий Княгиничев. – С дилерами и брокерами и сейчас уже нет проблем. Проблемы есть с «полевыми» агентами. Но при определенных инвестициях и эту проблему также можно решить. В целом мы инициативу по переходу на электронные полисы оцениваем положительно».

Как сообщалось ранее, законодательно утверждено применение электронных полисов договора страхования для страхования медрасходов выезжающих за рубеж, для страхования от несчастного случая и некоторых имущественных договоров. В массовом страховании ОСАГО пока по-прежнему действуют бланки строгой отчетности, отпечатанные на фабриках Гознака.

**Источник:** [Финмаркет](#) , 13.12.13