

Вчера на сайте журнала «За Рулем» завершился опрос, в рамках которого автовладельцы отметили те изменения в ОСАГО, которые, на их взгляд, больше всего необходимы. Каждый респондент мог выбрать только один вариант ответа. Всего в опросе приняли участие свыше 5,5 тысяч человек.

На выбор автовладельцам было предложено оценить необходимость следующих изменений:

- Развитие «натурального» возмещения (ремонта): расширение сети СТО, упрощение процедуры взаимодействия со страховой компанией;
- Изменение способа расчета стоимости тарифа, его либерализация, для большей конкуренции между страховщиками и улучшения сервиса;
- Совершенствование сервисов «Электронный полис ОСАГО» и «Единый агент РСА»;
- Отмена договора цессии, чтобы избавить систему от «криминальных автоюристов» и мошенников;
- Я за все вышеперечисленные изменения;
- Затрудняюсь ответить.

Больше трети опрошенных (39,63%) считают, что необходимы все предложенные изменения, каждый пятый респондент полагает, что изменение способа расчета стоимости тарифа, его либерализация, для большей конкуренции между страховщиками и улучшения сервиса, является одним из приоритетных направлений модернизации системы.

Считают, что необходимо развивать натуральное возмещение (ремонта) в части увеличения сети СТО и упрощения бизнес-процессов со страховой компанией - 12,31%, примерно такое количество опрошенных затруднились в выборе предпочтений по совершенствованию ОСАГО (12,42%). Каждый десятый респондент (11,06%) полагает, что, в первую очередь, необходимо улучшать сервисы по оформлению электронного полиса ОСАГО и «Единый агент РСА». Менее 5% (4,19%) участников опроса хотели бы отменить договор цессии, чтобы избавить систему от «криминальных автоюристов» и мошенников.

«Такая позитивная оценка автовладельцами предложенного перечня изменений вполне понятна: та ситуация, которую мы сегодня наблюдаем в отрасли, требует комплексного решения. Здесь важны все изменения. Отдельно отмечу поддержку автолюбителями либерализации тарифа, изменение расчета его стоимости. Действительно, подобная мера могла бы логично вписаться в план по модернизации системы ОСАГО, ведь сегодня, за счет здоровой конкуренции, страховые компании бы по умолчанию начали бы искать наиболее действенные способы привлечения клиентов. Думаю, что это будет происходить и за счет внутренней системы скидок (все-таки, стоимость полиса – немаловажный аспект), и за счет улучшения сервисной составляющей, которая, в первую очередь, касается расширения регионального присутствия, — комментирует редактор журнала «За Рулем» Сергей Смирнов. – А вот выбор, связанный с улучшением электронных сервисов, меня совсем не удивляет. Услуга становится очень

востребованной: с начала текущего года было продано более 2-х млн е-ОСАГО!»

Источник: Википедия страхования, 23.06.2017