

Электронные полисы ОСАГО способствуют повышению доступности ОСАГО, в том числе в проблемных регионах. Сегодня популярность е-ОСАГО продолжает расти. С начала года количество проданных электронных полисов, по данным РСА, превысило 10 миллионов (10,7 млн по состоянию на начало августа). При этом по имеющимся данным Банка России за I квартал 2018 года общее количество договоров обязательного страхования автогражданской ответственности за этот период составило 7,9 млн. Статистика регулятора выходит с определенной задержкой, но уже очевидно: если «продлить» динамику января-марта до августа – число оформленных электронных полисов составит как минимум половину общего числа договоров ОСАГО.

Востребованность е-ОСАГО растет в геометрической прогрессии: в 2016 году, когда этот инструмент только появился, было продано чуть более 330 тыс. полисов. С начала 2017 года продажи е-ОСАГО стали обязательными для страховых компаний, как итог – за 2017 год было продано уже 7,69 млн полисов. А за семь месяцев текущего года – больше, чем за два предыдущих года вместе взятых.

В пятерку лидеров по продаже е-ОСАГО за первые 7 месяцев текущего года вошли Свердловская область (418,5 тыс.), Санкт-Петербург (374,7 тыс.), Новосибирская область (316,7 тыс.), Приморский край (288,3 тыс.) и Воронежская область (282,1 тыс.). В общей сложности на их долю пришлось около 17% от всех продаж е-ОСАГО – 1,68 млн. А ТОП-10 самых «электронных» регионов скупили почти треть электронных полисов – 2,85 миллиона.

На первоначальном этапе внедрение электронной системы продажи полисов автогражданки было отчасти вынужденной мерой. В некоторых регионах, проявивших повышенную «токсичность», растущие выплаты по ОСАГО довели страховые компании до убытков: страховщики попросту покидали такие области. В итоге приобретение полисов становилось в таких регионах проблемой для всех автовладельцев, в том числе – законопослушных и безаварийных. Удаленный способ страхования помог снять остроту проблемы.

«С помощью инструмента е-ОСАГО удалось решить проблему доступности полисов в регионах, как «токсичных» с точки зрения страховых компаний, так и просто удаленных, где страховщикам невыгодно было открывать офисы. Но со временем электронные полисы, как подтверждает статистика, приобрели популярность сами по себе — просто как удобный современный инструмент для автовладельцев. Они, по сути, стали первой удачной новацией в реформировании ОСАГО», — оценивает опыт электронных продаж атоэксперт Игорь Моржаретто.

Следующим шагом не только по реформированию отрасли, но и в частности по повышению доступности ОСАГО должна стать либерализация. Эту задачу еще в мае отмечал заместитель председателя Банка России Владимир Чистюхин как одну из приоритетных: «Сдвигка тарифного коридора на 20% вверх и вниз создаст достаточные конкурентные возможности для страховых компаний и повысит доступность полисов ОСАГО для страховых потребителей», — говорил он.

На первом этапе либерализации ОСАГО страховые компании получают возможность проводить более гибкую ценовую политику в рамках расширенного тарифного коридора. Также в их распоряжении окажется больше коэффициентов «возраст-стаж» — до 50-ти, изменится и подход к расчету коэффициента бонус-малус. Расширение

инструментария позволит страховым компаниям производить более адресную оценку качества вождения автовладельца. А результатом полной либерализации станет установка персонального тарифа для каждого водителя.

Таким образом предполагается решить проблему токсичных регионов – как с точки зрения убыточности для страховщиков, как и с точки зрения доступности ОСАГО для страхователей. Каждый пользователь будет отвечать только сам за себя, а страховые больше не будут в минусе из-за злостных нарушителей. Тогда и проблема с покупкой ОСАГО в регионах исчезнет сама собой.

Кроме того, либерализация сделает более доступными и сами цены на ОСАГО: полисы должны подешеветь для опытных аккуратных водителей, которых по оценкам экспертов РСА большинство – около 70%.

«Мы делаем все, чтобы обеспечить пользователям доступное и удобное ОСАГО.

Сначала появились электронные полисы, европротокол, теперь мы идем к тому, чтобы тарифы стали более гибкими. Ведь доступность должна обеспечиваться не только легкостью приобретения или удобством использования, но и адекватностью цены», — объясняет президент РСА Игорь Юргенс.

Источник6 Википедия страхования, 20.08.2018