

*Все страховые компании – участники многостороннего соглашения агентских продаж полисов ОСАГО (единый агент РСА) – успешно подключились к работе системы, налажено бесперебойное заключение договоров. Об этом сообщил президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Российского союза автостраховщиков (РСА) Игорь Юргенс.*

Он отметил, что вопрос о ходе реализации этого проекта рассматривался на заседании президиума РСА 12 августа.

«Мы запустили исторически очень важный проект. Несмотря на некоторые сложности на старте, он сейчас успешно работает в проблемных регионах: значительное число страховщиков реализуют свои полисы, ОСАГО стало в них доступнее. По числу продаж мы вышли на показатели, которые закладывали в наших планах», – добавил он.

По мнению И.Юргенса, подобный проект перспективен с точки зрения дальнейшего развития рынка ОСАГО. «Он показывает, что страховое сообщество способно решать возникающие проблемы самостоятельно в рамках саморегулирования. Несмотря на то что ОСАГО – убыточный во многих регионах бизнес, страховщики сами сели за стол переговоров и решили, как изменить ситуацию с доступностью полисов «автогражданки». Опыт такого взаимодействия и слаженной работы можно распространять в дальнейшем, например, при запуске обязательных продаж электронного ОСАГО», – сказал президент страховых союзов.

По данным РСА, страховщики ежедневно уже заключают 300 договоров через многостороннее соглашение. Всего с начала работы системы через нее было продано более 1,3 тыс. полисов.

«Показатель в 300 полисов в день был достигнут не сразу, увеличение продаж происходит постепенно. Со временем число заключаемых в день договоров ОСАГО через агента вырастет. Мы вступили на путь автоматизированного решения проблемы очередей. Сохраняя эти темпы, мы снимем напряженность в офисах страховых компаний», – добавил он.

По оценкам РСА, страховщики могут выйти на уровень 25–30 тыс. договоров в месяц через систему агента.

«Кроме того, многие компании выполняют рекомендацию РСА о самостоятельном наращивании продаж. Мы задействуем все возможные механизмы, чтобы заинтересовать компании в собственных продажах – не через агента. Чем больше компании будут продавать самостоятельно, тем меньше им придется заключать договоров через соглашение», – добавил он.

Компании в ближайшее время предоставят в РСА всю информацию о действующих точках продаж с указанием адресов.

Источник: [Википедия страхования](#) , 15.08.16