Российский союз автостраховщиков (РСА) определил четыре причины, на основании которых страховые компании могут не продать клиенту полис ОСАГО.

Причиной для отказа могут стать проблемы связи с автоматизированной системой РСА, в которую компания загружает данные по новому договору и проверяет информацию о клиенте, в частности наличие техосмотра автомобиля. Также основанием для отказа служит предоставление неполного пакета документов или отсутствие самого автомобиля для осмотра. Еще одна причина – при попытке заключить договор ОСАГО от имени юрлица или индивидуального предпринимателя страховщик не получил соответствующую доверенность.

РСА сообщает, что все остальные причины не являются мотивированными. Ранее были случаи отказа в продаже полисов по причине отсутствия у страховщика бланков. Кроме того, некоторые компании отказывались продавать полисы без покупки дополнительных услуг. Согласно данным ФАС, в таких злоупотреблениях было замечено более 30 страховых компаний. С января по апрель 2014 года в ФАС поступило более 700 жалоб клиентов на действия страховщиков. При этом стоимость затрат на дополнительные услуги была в 1,5–2 раза выше цены ОСАГО.

По мнению руководителя отдела развития «Русского АвтоМотоКлуба» Артема Арановича, и этот краткий список можно дополнительно сократить: «Мне кажется, что первая причина, по которой страховщик может отказать клиенту в выписке полиса, также не является мотивированной. Страховщик в любой момент может сослаться на сбой связи». Остальные причины отказа эксперт назвал абсолютно объективными.

Источник: Российская бизнес-газета , 38, 30.09.14

Автор: Голова И.