

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс в ходе недавней пресс-конференции озвучил прогнозы, согласно которым страховой рынок в 2017 году вырастет в лучшем случае на 15%, лидерами роста станут страхование жизни, имущества физлиц, при этом ряд сегментов будет стагнировать. Он также отметил, что главным вызовом для участников страхового рынка и регулятора в 2017 году будет стабилизация ОСАГО, вывод сегмента из кризисного состояния. От решения этой проблемы, по словам И.Юргенса, зависит и распространение электронных продаж, и уровень потребительского «напряжения», доверия к страховщикам, и финансовая устойчивость компаний.

Вместе с тем в 2017 году на страховом рынке начнут действовать несколько нововведений (обязательные для страховщиков продажи е-ОСАГО, новые требования к учетным системам страховщиков и др.). О том, какие именно станут знаковыми, порталу Коринс.ру рассказали участники рынка.

Первый заместитель генерального директора АО «Страховая Компания Опора» Павел Башнин:

— Главное нововведение — вступление в силу поправок в закон об ОСАГО с 1 января 2017 года, обязывающих все страховые компании, работающие на этом рынке, продавать полисы в электронном виде. Закон также регламентирует срок действия установленных Банком России предельных размеров базовых ставок страховых тарифов и коэффициентов страховых тарифов на срок не менее одного года. Также увеличивается срок повторного рассмотрения дела о выплате страховщиком возмещения с 5 до 10 рабочих дней.

К сожалению, решение о натуральном возмещении так и не принято. Без него электронные продажи полисов ОСАГО могут еще более расшатать систему. В текущих условиях отсутствия жестких мер в отношении деятельности так называемых «автоюристов», можно ожидать как дальнейшего роста убыточности ОСАГО, так и новых мошеннических атак. Это может спровоцировать новую волну ухода с этого рынка ряда игроков. Ситуация на рынке зависит от оперативности и корректности законодательных изменений. Эффект от реформы ОСАГО будет заметен только во второй половине следующего года.

Официальный представитель «АльфаСтрахование» Юрий Нехайчук:

— Для рынка ОСАГО это, безусловно, ввод «натурального» возмещения убытка в виде ремонта. Если оно не будет запущено с 1 января 2017 г. рынок может узнать, каким бывает дно убыточности в ОСАГО.

Генеральный директор ООО «Зетта Страхование» Игорь Фатьянов:

— Самое важное нововведение – обязательные продажи полисов Е-ОСАГО. В СК «Зетта Страхование» продажи электронного полиса были запущены уже в этом году. По статистике сервис пользуется спросом — количество договоров, оформленных через личный кабинет на сайте страховщика, увеличивается. Также в 2017 году получит развитие так называемое «умное страхование» – принципиально новые страховые продукты, основанные на использовании телематических устройств. Мы уже проводим тестирование таких продуктов, причем используя разные платформы и решения, вплоть до мобильных приложений.

Заместитель генерального директора по розничным продажам Абсолют Страхование

Андрей Бурлак:

1. Введение электронных продаж ОСАГО
2. Переход на новый план счетов.

Для нас это новая реальность, в которой страховому рынку нужно научиться жить.

Указанные нововведения не упростят жизнь страховщикам, но полезный эффект рынок от них получит.

Исполнительный вице-президент группы Ренессанс страхование Владимир Тиняков:

— Введение электронного ОСАГО станет главным событием следующего года. С 01 января все участники рынка ОСАГО обязаны оформлять полисы в электронном виде.

Это станет мощным стимулом для развития электронного страхования: такой вариант полиса станет привычным для клиентов. Если на сегодня, например, в портфеле нашей компании около 10% он-лайн продаж каско от всего объема продаж по этому виду, то в следующем году мы ждем очень серьезный рост этой доли.

Опыт развития страхования за рубежом подтверждает, что электронные продажи будут занимать все больший объем рынка. Быстрое развитие новых сегментов рынка:

каршеринг, телематика, полисы краткосрочного страхования, продажа новых автомобилей онлайн — все это новые вызовы рынка, на которые должны ответить

страховщики. Наша позиция — активно использовать открывающиеся новые возможности. Например, наше предложение для молодых водителей — каско с телематикой, позволяющий получать скидку до 50% за аккуратное вождение — нацелено именно на новое поколение клиентов, формирующих на рынке новые потребности. А в сегменте каршеринга у нас уже есть несколько клиентов и мы продолжим работу с этим новым направлением.

Источник: korins.ru, 30.12.2016