Российские страховые компании с 1 января 2017 года обязаны продавать полисы ОСАГО в электронном виде любому обратившемуся лицу. Первые продажи уже бьют рекорды – за несколько дней продано уже более 22 тыс. е-полисов ОСАГО. О том, для чего введена такая норма, повысит ли она доступность «автогражданки» и какой будет доля продаж е-полисов, рассказали в опросе Коринс.ру представители страховых компаний.

Заместитель генерального директора Либерти Страхование Александр Остроумов:

— Эти меры позволят решить проблему доступности ОСАГО, но неочевидно, решат ли проблему самого вида страхования и рынка страхования в целом. Возможно, лучшим способом станет свободное рыночное ценообразование. И не стоит бояться свободных цен!

Предлагаемая сейчас форма внедрения электронного ОСАГО (в т.ч. так называемая система замещения) побуждает страховщиков по максимуму увеличить долю е-полисов в своём портфеле ОСАГО.

В случае естественного (добровольного) внедрения в е-форме оформлялось бы, думаю, в перспективе 15-20% полисов.

Исполнительный вице-президент Группы Ренессанс страхование Владимир Тиняков:

— Несомненно, это существенно улучшит ситуацию с доступностью полисов.

Прогнозы делать крайне сложно, можно только с уверенностью предположить, что в регионах доля электронного ОСАГО будет выше, чем в Москве и Санкт-Петербурге.

Заместитель генерального директора, член Правления АО СК "Альянс" и СК "Альянс Жизнь" Евгений Дубенский:

— Первопричина проблем доступности ОСАГО – это автоюристы и мошенничество. Пока ситуация с этими проблемами существенно не изменится, страховые компании будут искать возможности минимизировать свои продажи с проблемных регионах, в том числе продажи электронных полисов.

Но в целом, безусловно, е-ОСАГО расширит возможности приобрести полисы страховых компаний.

Я думаю, что в перспективе страховые компании постараются всех своих клиентов переводить на электронные продажи (отдельная линия поведения может быть в проблемных регионах). Поэтому я не удивлюсь, если через несколько лет е-ОСАГО будет иметь более 50% от общих объемов продаж.

Официальный представитель «АльфаСтрахование» Юрий Нехайчук:

— Продажи Е-ОСАГО уже в этом году существенно увеличили сборы на рынке онлайн-страхования, причем если сравнивать 9 мес. 2016 г. и 9 мес. 2015 г. рынок Е-ОСАГО вырос более чем на 300%. Считаем, что рост данного вида страхования будет продолжаться и дальше.

Генеральный директор ООО «Зетта Страхование» Игорь Фатьянов:

— Безусловно. Теперь в каждом российском регионе автовладелец имеет возможность оформить полис страхования обязательной автогражданской ответственности.

СК «Зетта Страхование» уделяет большое внимание digital-технологиям.

Онлайн-страхование уже заняло свое место на рынке. Проникновение пока неглубокое, есть определенные технические недостатки. Но это, безусловно, очень перспективный канал продаж.

Директор по развитию страхования СК «МАКС» Сергей Печников:
— С электронным ОСАГО также связано то, как будет развиваться рынок в предстоящем году. Если опыт е-ОСАГО окажется успешным – это даст импульс к развитию электронного сегмента страхования в целом и как следствие изменению конъюнктуры рынка. В связи с этим, е-ОСАГО имеет все шансы стать определяющим фактором развития рынка на несколько лет вперед.
Заместитель генерального директора по розничным продажам Андрей Бурлак:
— Для решения проблемы, связанной с доступностью ОСАГО, уже был введен Единый агент. Этот механизм решения проблемы на данный момент выглядит самодостаточным. По нашим подсчетам через электронное ОСАГО будет оформляться порядка 10% всех полисов, в крупных городах – больше. Важную роль играет то, что люди уже привыкли, к приобретению товаров и, в том числе, страховых продуктов, не покидая дом.
При этом вряд ли в перспективе ближайших нескольких лет эта цифра сильно вырастет, поскольку большинство потребителей в части обязательных видов предпочитают иметь «живую» бумагу, которую всегда можно предъявить сотруднику ДПС в любом уголке нашей большой страны. Главное, чтобы это не стало еще одним инструментом автоюристов и недобросовестных страхователей. Следующий год будет показателен.

Источник: korins.ru, 10.01.2017