

# экономика региона

## Автомобилисты ЮФО оценили e-ОСАГО

По данным Российского союза автостраховщиков, регионы ЮФО — в числе лидеров по продажам электронных полисов ОСАГО. Однако для дальнейшего развития электронного страхования «автогражданки» необходимо решить ряд проблем, связанных с мошенничеством в этом сегменте.

### — тенденции —

#### Взрывной рост

В 2016 году страховые компании (СК) вводили e-ОСАГО надобровольной основе. Согласно данным Российского союза автостраховщиков (РСА), этот канал продаж использовала лишь четверть игроков страхового рынка, имеющих лицензию на ОСАГО. С 1 января 2017 года заключение электронных договоров ОСАГО вменяется в обязанность всем без исключения страховщикам, которые занимаются ОСАГО.

«С начала года страховщики продали уже более 2 млн полисов e-ОСАГО. Для сравнения: за весь 2016 год, когда страховщики продавали электронные полисы «автогражданки» в добровольном порядке, было заключено более 330 тыс. таких договоров», — рассказывает вице-президент, руководитель департамента развития прямых продаж страховой компании «Росгострах» Ренат Конурбаев. По данным РСА, на долю Росгостраха сегодня приходится порядка 440 тыс. полисов e-ОСАГО. Также в числе лидеров в этом сегменте страховые компании «РЕСО-гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», ВСК, СОГАЗ, «Макс».

По словам президента РСА Игоря Юргенса, в некоторых регионах доля полисов e-ОСАГО составляет более половины от общего числа страховок автогражданской ответственности. В РСА сообщают, что в среднем в сутки заключается около 12 тыс. договоров e-ОСАГО, но случаи и рекордные дни, когда продажи превышают 25 тыс. полисов.

Если в начале года в адрес Банка России поступало большое количество вопросов и жалоб от граждан, которые хотели, но не смогли воспользоваться услугой через сайты страховых компаний, то уже в феврале ЦБ сообщил о снижении числа таких обращений, притом что количество договоров, заключенных дистанционно, продолжает расти.

Участники рынка объясняют большое количество обращений граждан в январе, с одной стороны, отладкой программ на сайтах страховых компаний, но это единичные случаи. С другой — в значительно большей степени — новизной услуги для граждан. Игорь Юргенс констатирует, что анализ поступивших в Банк России в 2017 году обращений выявил наличие у граждан большого количества вопросов, связанных с непониманием особенностей заключения договора ОСАГО в электронном виде.

Однако удобство e-ОСАГО оказалось более весомым аргументом, чем сложности, связанные с созданием личного кабинета на сайте СК и оформлением полиса. В страховых компаниях отмечают, что среди получивших полисы дистанционно довольно большая доля (15–25%) людей пожилого возраста.

#### Проблемные лидеры

«Преимущество заключения электронного договора ОСАГО в том, что потребителю не нужно приезжать в офис компании. Полис e-ОСАГО можно купить, не выходя из дома, указав все данные необходимых документов», — отмечает Игорь Юргенс. — Объемы продаж говорят о том, что потребитель ждал эту услугу, она является востребованной, особенно в проблемных регионах».

По данным РСА, ЮФО — один из лидеров по заключению договоров e-ОСАГО. В тройку лидеров по использованию этого канала продаж входят Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области. Кубань лидирует с большим отрывом. Дистанционные продажи полисов «автогражданки» здесь составили 10% от общероссийского объема. За три месяца в крае через интернет продано 66 198 автогражданок. При этом именно в этих регионах, согласно исследованию аналитического центра НАФИ, зафиксирована наиболее активная деятельность так называемых автоюристов. Они зани-

мают до 90% рынка посреднических услуг в сфере автострахования, что создает дефицит полисов ОСАГО.

Причем уход «автогражданки» в интернет, как показала практика, не стал извращением от мошеннических схем.

Ренат Конурбаев отмечает, что посредники уходят в сеть вслед за страховыми компаниями. «Мы с большим беспокойством наблюдаем за лавинообразным ростом посредничества в сфере электронного ОСАГО, когда клиент не сам оформляет полис на сайте, а обращается за помощью к „посреднику“». Это «сотрудничество» практически всегда имеет очень опасные последствия для клиента: «посредник» с помощью простых технологий и инструментов вносит изменения в полис, оформленный на сайте. Самая меньшая беда, которая грозит в этом случае клиенту, — переплата за полис в двукратном или трехкратном размере. Гораздо опаснее получить полис с измененными данными: сам того не зная, клиент станет участником мошеннической схемы и получит гарантированный отказ в выплате по такому «дорисованному» полису. Призываю автолюбителей к бдительности: не прибегайте к услугам «посредников», всегда оформляйте полис электронного ОСАГО любой страховой компании только самостоятельно», — подчеркивает эксперт.

«При реализации электронного ОСАГО возник ряд серьезных проблем, и они требуют решения», — согласен директор по информационным технологиям СК «Макс» Александр Горяинов. — В первую очередь отсутствует возможность полноценно идентифицировать страхователя, осуществляющего оформление полиса e-ОСАГО. В связи с этим зачастую происходит оформление полисов третьими лицами и велика вероятность совершения мошеннических действий. Кроме того, страховое сообщество столкнулось с появлением фишинговых сайтов, которые оформляют фиктивные полисы ОСАГО». Интернет-адрес таких сайтов может



С начала года страховщики продали уже более 2 млн полисов e-ОСАГО

отличаться одной буквой, например, «i» вместо «l», что очень трудно заметить беглым взглядом. По словам Рената Конурбаева, пока поддельные полисы, проданные клонами, измеряются штуками в неделю, но их количество может расти. Мошенники активно продвигают эти ресурсы в интернете, в результате клоны даже выходят на первые позиции. «У электронного ОСАГО есть как плюсы, так и минусы. Один из самых очевидных — это частые случаи мошенничества в интернете. Есть опасность попасть на сайт и оплатить страховой полис, который не будет отвечать требованиям гарантии по ремонту», — подтверждают в пресс-службе компании «Ключавто».

Однако методы борьбы с мошенниками и защиты собственных денег у автолюбителей есть.

Специалисты Банка России советуют тем, кто хочет получить электронный полис ОСАГО, зайти на сайт ЦБ и уже с этого сайта по ссылке переходить на сайт страховой компании.

#### Сложно, но перспективно

При всех существующих проблемах e-ОСАГО остается очень перспективным в России. Так, исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев отмечает, что электронный полис ОСАГО может стать драйвером развития рынка страхования. «Мы совершили настоящий прорыв благодаря обязательности внедрения в систему

продаж страховых компаний электронного полиса ОСАГО», — уверен эксперт. — Страховые компании были вынуждены модернизировать свои Интернет-сайты, оперативно создать подразделения, ответственные за данное направление. А потребители были вынуждены повысить свою финансовую грамотность в сфере цифровых технологий и научиться оформлять покупку e-ОСАГО, а заодно с ним — и иных видов страхования, и даже иных финансовых услуг».

Страховые компании также видят выгоды для себя нового продукта. «Онлайн-страхование позволяет сократить операционные издержки страховщиков на содержание офисов и точек продаж и может стать хорошим инструментом для развития других видов страхования в данном канале продаж», — комментирует Александр Горяинов.

Ренат Конурбаев рассказывает, что страховые компании постоянно работают над тем, чтобы оформление e-ОСАГО становилось проще и удобнее. «Помимо непосредственного оформления электронного ОСАГО, на сайте нашей компании реализован ряд полезных для клиента сервисов — например, внести изменения в электронный полис тоже можно онлайн, через личный кабинет. Активно работает служба поддержки клиентов по электронному ОСАГО, мы стараемся оперативно и качественно решать все поступа-

ющие к нам вопросы. Такие усилия сейчас предпринимают и вся страховая индустрия», — поясняет эксперт.

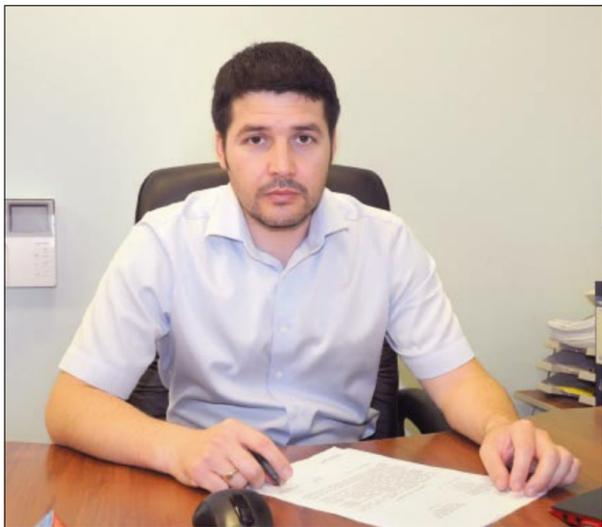
Заместитель председателя ЦБ РФ Владимир Чистохин рассказывает, что до конца 2017 года сайты страховых компаний и Российского союза автостраховщиков будут подключены к порталу госуслуг, что позволит отказаться от запроса сканов документов у водителя при покупке электронного полиса ОСАГО.

Динамика продаж e-ОСАГО впечатляет. «Мы близки к уровню ежедневных продаж на уровне 30 тыс. полисов e-ОСАГО», — констатирует Евгений Уфимцев. «На наш взгляд, в случае реализации электронных ПТС и полноценной интеграции с государственными органами для проверки всех субъектов по договору ОСАГО возможно осуществить значительный рост продаж e-ОСАГО в следующем году», — прогнозирует Александр Горяинов. По словам управляющего партнера Национального рейтингового агентства Павла Самиева, потенциал электронных продаж страховых продуктов в мире — 8–9% во всех видах страхования. Эксперт считает, что в России в 2017 году эта цифра может превысить 1% (до сих пор уровень электронных продаж не превышает 0,7%). По мнению Павла Самиева, сегодня для развития этого канала продаж нет ни технических, ни психологических ограничений.

Иван Демидов

## ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД ЗА КОМПЛЕКСНУЮ ПОДДЕРЖКУ БИЗНЕСА

Интервью с исполнительным директором НКО «Гарантийный фонд РО» Романом Соиным



— Роман Владимирович, как сегодня строится работа в Фонде по поддержке предпринимателей?

— Фонд сегодня выступает не только как региональная гарантийная организация, но и как структура, готовая информировать бизнес о различных программах кредитно-гарантийной поддержки и оказывать сопровождение проектам, нуждающимся в финансировании. Несмотря на обширную информационную поддержку, мы по-прежнему сталкиваемся с тем, что предприниматели на местах не используют всех предоставляемых государством возможностей. Так, не все знают о программах предоставления льготных займов, которые реализуют Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства и ряд фондов поддержки предпринимательства и фондов местного развития. А ведь это хорошие подспорье для субъектов малого и среднего предпринимательства, так как займы предоставляются в размере до 3 млн руб. сроком до трех лет под сравнительно невысокий процент — до 10% годовых. Если нужно финансирование в пределах этого объема и еще не разработана кредитная история, то микрофинансовые организации — лучший выход для предпринимателей. Займы предоставляются под залог имущества. Однако, если такого залога недостаточно, можно обратиться в Гарантийный фонд Ростовской области за поручительством. Сегодня Гарантийный фонд работает с двумя микрофинансовыми организациями — Ростовским муниципальным фондом поддержки предпринимательства, который обслуживает предпринимателей из Ростова-на-Дону, и Ростовским региональным агентством поддержки предпринимательства, которое предоставляет займы субъектам предпринимательской деятельности из городов и районов области. Но для расширения возможностей предпринимателей Фондом направлены приглашения к сотрудничеству еще десяти микрофинансовым организациям, входящим в инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Также на территории Ростовской области действуют банковские организации, кредитующие малый и средний бизнес. С 30 банками фондом заключены соглашения о сотрудничестве по программе гарантирования кредитов и с пятью банками — по программе гарантирования банковских гарантий. Ведется работа по привлечению новых партнеров.

У каждого банка имеются свои кредитные продукты под разные виды бизнеса. Однако есть «Программа 6,5» (программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства), участниками которой являются 39 банков, из которых 17 банков осуществляют деятельность на территории Ростовской области. Среди них, к примеру, ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», ООО «Возрождение», Банк ВТБ — филиал, ПАО «Банк Зенит», АО «Банк Интеза», ПАО «Промсвязьбанк», ПАО «Бинбанк» и др. Субъекты малого предпринимательства в рамках этой программы могут получить кредит в сумме от 5 млн руб. под 10,6% годовых, а субъекты среднего предпринимательства — под 9,6% годовых. Для этого им достаточно осуществлять деятельность в приоритетных отраслях (сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, внутренний туризм, а также отрасли экономики, в которых реали-

зуются приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, критические технологии Российской Федерации, перечень которых утвержден Указом Президента Российской Федерации от 07.06.2011 №899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации»). Если у предпринимателя, желающих получить кредитование по данной программе, не будет в достаточной степени обеспечения обязательств, можно обратиться в Гарантийный фонд Ростовской области. Фонд может поручиться в объеме до 70% от недостающей суммы обеспечения обязательства. А если возможностей фонда будет недостаточно, то сделку можно оформить с привлечением еще одного поручителя — АО «МСП-Банк» или АО «Корпорация МСП». В 2017 году Гарантийный фонд улучшил условия предоставления поручительства для предприятий приоритетных отраслей. Для многих из них ставка вознаграждения за поручительство снижена до 1,25% годовых. Впервые в перечень приоритетов вошли предприятия-обладатели сертификата «Сделано на Дону». Кроме того, если оформляется согарантия (поручительство фонда плюс гарантия АО «МСП-Банк» или АО «Корпорация МСП»), то ставка вознаграждения будет 0,75% годовых.

— Есть какая-то особая поддержка для стартап-проектов?

— В этом году АО «Корпорация МСП» (федеральный институт развития субъектов малого и среднего предпринимательства) разработало новую программу кредитно-гарантийной поддержки инвестиционных проектов стартапов. Эта программа кредитования нацелена на предприятия и предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных отраслях. Приоритеты те же, что и в «Программе 6,5». Как правило, у инициаторов проектов не хватает собственного обеспечения для получения кредита. В этом случае гарантийную поддержку могут оказать Гарантийный фонд Ростовской области (до 100 млн руб.) или

АО «Корпорация МСП» (свыше 100 млн руб.). Под стартомом в данной программе понимают отсутствие у инициаторов проекта на момент обращения за гарантийной поддержкой существующего бизнеса или неготовность инициаторов проекта привлечь финансовые возможности существующего бизнеса для поддержки нового проекта. Инициаторы проекта вносят в проект за счет собственных средств долю стоимости проекта, определяемую в зависимости от рейтинга проекта, но не менее 15%.

Высокий уровень проработанности проекта подтверждается наличием необходимой документации: бизнес-плана и финансовой модели проекта, маркетинговых исследований по необходимым рынкам и/или заключенных контрактов с покупателями/заказчиками, финансово-технологической и/или строительной экспертизы.

На момент обращения за гарантийной поддержкой должна быть сформирована проектная команда, состоящая как минимум из руководителя проекта и ключевого технического специалиста, обладающего документально подтверждаемым опытом реализации проекта и работы в профильной отрасли; с указанными выше членами проектной команды на момент обращения за гарантийной поддержкой должны быть оформлены трудовые отношения или договоры, подтверждающие их занятость в проекте, за исключением случаев, когда со-ответствующим опытом обладают инициаторы проекта. Срок достижения безубыточности проекта не должен превышать 5 (пяти) лет. Срок достижения окупаемости проекта не должен превышать 15 (пятнадцати) лет. Есть еще ряд требований, которые предъявляются к проекту, которые можно найти на сайте Гарантийного фонда Ростовской области. Гарантийная поддержка оказывается в объеме до 70% от недостающей суммы обеспечения обязательства.

— Вы сказали, что предпринимателям не хватает информированности, как решается этот вопрос?

— Еще один интересный проект АО «Корпорация МСП», созданный совместно

с представителями деловых общественных объединений предпринимателей («Опора России», «Деловая Россия», ТПП, РСРП), Агентства стратегических инициатив, банковских ассоциаций, — портал «Бизнес-навигатор МСП». Это бесплатный интернет-ресурс как для представителей малого и среднего предпринимательства, так и для физических лиц. Портал в первую очередь будет полезен начинающим предпринимателям, так как базовым принципом открытия своего дела с помощью «Бизнес-навигатора МСП» является поиск и заполнение свободной рыночной ниши в сфере выбранного бизнеса. Однако и действующие предприниматели смогут найти много полезной информации. Так, «Бизнес-навигатор» позволяет выбрать направление бизнеса для организации собственного дела, рассчитать по трем сценариям и скачать бизнес-план, узнать о действующих на территории города (района) государственных или муниципальных программах поддержки предпринимательства (информационной, консультационной, образовательной, финансовой и пр.), узнать о действующих организациях инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе как получить кредит и где оформить гарантию, получить доступ к каталогу франшиз, к базе коммерческой и государственной недвижимости для определения возможного своего участия, рассказать потенциальным партнерам о своей компании и ценах на продукцию (работы, услуги).

Сервисы «Бизнес-навигатора МСП» работают на основе официальных статистических данных, в том числе данных о средней заработной плате, налогах, других обязательных платежах. Параметры и виды наиболее востребованных бизнесов, которые включены в «Бизнес-навигатор МСП», выбраны совместно с деловыми объединениями предпринимателей. Виды поддержки бизнеса проработаны с банками, организациями инфраструктуры поддержки бизнеса, государственными органами и местными властями.

Единственное условие для получения доступа к информации — регистрация на портале. Благодаря регистрации все сервисы портала будут доступны для пользователя. На портале имеется как текстовая, так и видеоподдержка для облегчения пользования «Бизнес-навигатором». Портал имеет обратную связь. Это значит, что любой зарегистрированный пользователь сможет давать свои предложения по совершенствованию его работы.

Некоммерческая организация «Гарантийный фонд Ростовской области» также есть в перечне инфраструктуры поддержки предпринимательства на портале «Бизнес-навигатор». Гарантийный фонд поддерживает субъектов предпринимательской деятельности, зарегистрированных и осуществляющих деятельность в Ростовской области, включенных в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Фонд сотрудничает с банками, микрофинансовыми организациями, лизинговыми компаниями по программе гарантирования кредитов, займов, банковских гарантий, лизинговых сделок.

Чтобы предприниматели узнавали о таких программах и интернет-ресурсах, сейчас мы с коллегами из РРАП и Фонда «Наше будущее» при поддержке минэкономразвития области проводим кустовые семинары по области, на которых информируем о различных видах получения финансирования. Кроме того, совместно с ТПП РО мы информируем предпринимателей и помогаем зарегистрироваться на портале «Бизнес-навигатор». Подробная информация об услугах фонда есть на сайте <https://dongarant.ru/>. Контакты НКО «Гарантийный фонд РО» для консультации:

344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Седова, 6/3, бизнес-центр «Балканы», 8 этаж, офис 803

(863) 280-04-06, 280-04-07  
e-mail: [info@dongarant.ru](mailto:info@dongarant.ru)