КАК ВО БЛАГО ПЕРЕДАТЬ ПОРТФЕЛЬ ПО ОСАГО?

Татьяна Ветошкина

Генеральный директор юридической компании «Центр правового аутсорсинга «Ваше право»

Системный кризис ОСАГО, сопровождающийся колоссальными убытками для страховых компаний, вынудил многих отказаться от деятельности по данному виду страхования. С 2005 года из 163 страховых компаний по ОСАГО работают всего 62. Почти 2/3 игроков рынка уже передали свои портфели по ОСАГО иным страховщикам и этот процесс, к сожалению, продолжается. О тонкостях данной процедуры рассказывает Татьяна Ветошкина, генеральный директор юридической компании «Центр правового аутсорсинга «Ваше право».

Страховой портфель по ОСАГО — совокупность прав и обязанностей страховщика, возникших из всех или части договоров ОСАГО, заключенных этим страховщиком со страхователями, и передаваемых страховщиком управляющей страховой организации. Принять данный портфель может действующий член Российского союза автостраховщиков (РСА), находящийся в 1-й или 2-й группе рисков, то есть стабильная и устойчивая страховая компания.

Подробные критерии оценки управляющей страховой компании (страховщика, который готов забрать страховой портфель), а также вся процедура передачи страхового портфеля по ОСАГО определяется несколькими нормативными документами. Это: закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 31.12.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Положение ЦБ РФ от 23.07.2015 г. № 480-П «О порядке передачи

страхового портфеля, согласования передачи страхового портфеля с Банком России, требованиях к содержанию договора о передаче страхового портфеля и акта приема-передачи», а также правила профессиональной деятельности РСА.

Обычно принимающая страховая компания проводит серьезную и длительную работу по оценке объема всех обязательств передающей компании. Именно на этом этапе необходимо выявить все возможные финансовые риски.

Предположим, что в передаваемом портфеле присутствует множество договоров ОСАГО из регионов, где у получающей стороны нет своих филиалов и представительств, и открывать их там она не собирается. В этой ситуации важно в кратчайшие сроки физически найти все дела, по которым передаются судебные производства. Необходимо практически вручную собрать полную информацию по всем повесткам и решениям на сайтах региональных судов, так как у нас все еще нет единого судебного реестра, где по наименованию страховщика можно было бы за 15 минут выгрузить полную базу его дел. Все уведомления судов нужно отработать с соблюдением сроков, иначе страховая компания может понести бóльшие убытки. Напомним, что по судам они исчисляются десятками миллиардами рублей в год. Часто на эти процедуры у компании не хватает собственных ресурсов. Именно поэтому услуги независимых юристов с опытом работы с большим количеством судебных дел и автоматизированными бизнес-процессами могут оказать колоссальную поддержку. В среднем, нагрузка на принимающие портфель подразделения страховщика увеличивается в полтора-два раза и, в первую очередь, ложится на канцелярию, которая даже не успевает разбирать входящую почту. В результате резкого увеличения объема работы компания не только не посещает судебные заседания, но также не успевает представить по делам правовую позицию и обжаловать неправомерные решения, не говоря уже о тщательном изучении материалов дела и надлежащей подготовке к процессу. Огромное количество дел проигрывается просто из-за нехватки времени и трудовых ресурсов! А ведь еще необходимо контролировать множество иных вопросов, например, процесс получения согласия страхователей на передачу их договоров другому страховщику.

В России у нас более 180 квалифицированных юридических партнеров более чем в 60 городах

Как-то на одного страховщика единовременно упало более 300 дел, включая региональные производства, на сумму более 100 миллионов рублей. Они обратились к нам. На первичную обработку в центральном офисе мы быстро подключили 8 сотрудников нашей компании, обеспечили оперативную работу во всех региональных судах. Такой подход позволил страховщику мягко войти в работу с дополнительным объемом, избежать лишних убытков и обеспечить лояльность новых клиентов.

В процессе нашей работы мы столкнулись с еще одной проблемой — «внутренним мародерством». Вероятно, она является самой серьезной, самой «подлой» и непредсказуемой. Особенно в части агентской работы, когда страдает и страховщик, недополучая премию, и автомобилист, который получает недействительный полис. Например, агент ставит некорректные коэффициенты территорий, в результате стоимость полиса ОСАГО уменьшается в 2 раза, премию забирает себе. Особую роль здесь также играют «серые» автоюристы». И с этим мы тоже умеем работать и работаем успешно.

Мы знаем, как в короткий промежуток времени наладить работу по обработке большого количества судебных дел, не упустить из внимания ни одного судебного спора, оперативно отправить в суд необходимые процессуальные документы.

Еще совет! Если страховщик никогда не занимался получением портфеля, важно обратиться к аутсорсеру хотя бы за первичной оценкой финансовых затрат компании. И затем решать, работать с ним или нет.