

Страховая компания (СК) «Альянс» обсуждает вариант полного прекращения продажи полисов обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) по всей стране, включая Москву и Санкт-Петербург, сообщил агентству «Интерфакс-АФИ» источник на страховом рынке.

«Такое решение может быть принято буквально на днях», – сказал он, напомнив, что ранее российская «дочка» Allianz планировала ограничить продажи ОСАГО, исключив наиболее убыточные регионы, сохранив активность в обеих столицах.

«Принятие решения о полном прекращении продаж обязательных полисов водителям – дело акционеров компании. В то время как российские коллеги действуют исподволь, принуждая клиентов к покупке с ОСАГО других страховых продуктов, германский страховщик на это не пошел, принципы не позволили», – отметил собеседник агентства.

По его мнению, «с принятием решения об отказе от продаж ОСАГО создается интересный юридический прецедент». «Вопрос в том, потребуется ли при таком подходе к делу сдать лицензию на проведение операций по ОСАГО Банку России или нет. Прецедентов подобных решений на российском рынке не было, о последствиях такого шага можно только гадать», – сказал источник.

«Судя по заявленным подходам Центробанка к политике продаж страховых продуктов, страховщик ОСАГО обязан продавать полисы «автогражданки» во всех подразделениях, где вообще что-либо продается из продуктовой линейки страховщика. Казалось бы, остановка продаж означает необходимость вернуть лицензию на проведение операций регулятору. В то же время, согласно определению в законе о страховом деле деятельности по страхованию сказано, что, с одной стороны, такая деятельность предполагает продажу страховой услуги, а с другой – урегулирование возникших убытков. Ситуаций, при которых бы страховщик урегулировал убытки по своему портфелю вообще без лицензии, не припомню», – отметил он.

В то же время, по словам источника, СК «Альянс» «не планирует уходить или сокращать присутствие в секторе добровольного имущественного страхования транспортных средств, ограничившись селекцией портфеля автокаско для обеспечения большей прибыльности по договорам».

Главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова считает, что вариант «уйти и остаться» существует. «Можно просто найти партнера на рынке ОСАГО и продавать его полисы исключительно в прибыльных сегментах этого рынка. Так поступали компании в начале истории развития ОСАГО, которые не имели собственной лицензии на эти операции или медлили с ее получением. Не оставлять же клиентов без «автогражданки»...», – сказала аналитик.

В то же время она прогнозирует, что подобный разворот развития на рынке ОСАГО судьбы одного из ведущих игроков в моторном страховании произведет мрачное впечатление на лидеров.

«Конечно, решение предопределяется упорным желанием избавиться от убытков, которые «по мотору» достигали \$40 млн в прошедшем году. Не все финишировали с такими результатами. Минимизировать риски, официально ограничив продажи, «дочке» Allianz не удалось, регулятор не позволил. Дождаться октябрьского повышения тарифов в ОСАГО страховщик не стал. Судя по всему, его расчеты показывают, что законодательное увеличение обязательств для страховщиков ОСАГО не может быть перекрыто повышением тарифов. Согласно озвученным Центробанком ориентирам, такое повышение может случиться в 2 этапа и на величину не более 30% каждый к уровню действующих в ОСАГО», – отметила А.Долгополова.

По данным Банка России, свыше 30 регионов РФ в настоящее время приносят страховщикам ОСАГО убытки. В ряде регионов комбинированный коэффициент убыточности превышает 100%.

Источник: [Финмаркет](#) , 30.07.14