

Но страховщик не настроен на массовые продажи и по-прежнему ориентируется на работу с корпоративными клиентами.

СК «Альянс» решила вернуть лицензию на ОСАГО, следует из сообщения Центробанка. Регулятор возобновил действие лицензии по обязательному автострахованию «в связи с исполнением предписания Банка России». Сама компания это не комментирует.

Лицензия нужна страховщику для обслуживания корпоративных клиентов – «чтобы они не ходили за ОСАГО в другие компании», указывает один из собеседников. СК «Альянс» обслуживает в том числе клиентов материнской Allianz с активами в России.

В декабре 2014 г. ЦБ ограничил лицензию «Альянса» на ОСАГО, так как компания не выполнила предписание регулятора. Незадолго до этого после многолетних убытков от автострахования страховщик объявил о новой стратегии, предусматривающей полный выход из розничного бизнеса. Компания сократила региональную сеть и расторгла соглашение с федеральным партнером о представительстве по ОСАГО в регионах, это и стало причиной предписания регулятора. Присутствие в регионах заложено в лицензионных требованиях.

Для «Альянса» ОСАГО – убыточный вид страхования во многих регионах, объяснял тогда решение страховщика гендиректор «Альянса» Николаус Фрай. С тех пор тарифы выросли в два раза. В 2015 г. для части страховщиков со сбалансированным портфелем это был выгодный бизнес, признает исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев: «Сейчас ситуация не сверхприбыльная, но и не убыточная, а ровная. Хотя девальвация рубля заставляет с особым вниманием следить за изменениями цен на запчасти».

К декабрю 2015 г. компания должна была определиться, сдать ли лицензию или сохранить присутствие на рынке, выполнив требования ЦБ. До сих пор ЦБ официально не сообщал о решении компании. Однако в середине декабря директор департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук заявлял, что одна из крупных зарубежных компаний решила вернуться на рынок ОСАГО, но название страховщика он не уточнил.

Подобно «Альянсу», в 2014 г. свернула розничные продажи в России также американская компания AIG. Но она собирается сдать лицензию на ОСАГО в ближайшее время, говорит президент СК «АИГ» Роман Тихоненко: «Мы полностью закрыли портфель корпоративный по автострахованию, поэтому нам не имеет смысла заниматься ОСАГО. При том розничном портфеле в 600–700 млн руб., который у нас был, нам невыгодно ОСАГО, это требует больших расходов на ведение дела», – пояснил он.

Сейчас «Альянс» продает автокаско корпоративным клиентам, которые имеют договоры по другим видам страхования (имущество, ответственность, ДМС), уточнил Фрай. «Страховщики, которые ориентируются на работу с корпоративными клиентами, часто стремятся предоставить им комплексную защиту, в том числе по обязательным видам», – говорит управляющий директор по страховым рейтингам RAEX Алексей Янин. Если не рекламировать эту услугу, спрос среди населения не будет большим, полагает он.

Юридически «Альянс» не может вернуться на рынок ОСАГО, чтобы обслуживать только юрлиц, напоминает Уфимцев. По его словам, по правилам профессиональной деятельности отказать населению в ОСАГО страховщик не имеет права, иначе его сразу накажут РСА и ЦБ. Но страховщик обязан продавать ОСАГО только в центральном офисе и филиалах (сейчас у «Альянса» есть филиалы в четырех городах), которых сейчас не так много у «Альянса», также компания может не выдавать бланки полисов агентам, добавляет он.

Источник: Vedomosti.ru, 14.01.16

Автор: Каверина М.