

*Как заявил глава «Росгосстраха» Данил Хачатуров, его компания намерена свернуть активные продажи ОСАГО в 28 регионах, которые признаны убыточными. Формально компания не может отказать клиенту в приобретении страховки ОСАГО, однако страховщики уже давно практикуют завуалированный отказ невыгодным клиентам. В ФСФР «Ъ» заявили, что о такой проблеме на рынке знают, но санкции по этому поводу регулятору применять еще не приходилось.*

«В части регионов мы действительно сворачиваем активную деятельность по ОСАГО, – объявил в среду на пресс-конференции в Чебоксарах Данил Хачатуров. – Статистика говорит о том, что убыточность по ОСАГО зашкаливает уже до такой степени, что мы не можем себе позволить в таких масштабах, как мы это делали раньше, этим видом заниматься. Поэтому будем потихонечку избавляться от самых убыточных сегментов», – цитирует главу «Росгосстраха» «Интерфакс».

По его словам, речь идет примерно о 28 регионах, где компания намерена существенно снизить свою долю на этом рынке. «У нас доля рынка очень большая – почти 40% договоров по всей стране. Будем существенно сокращать», – приводит слова господина Хачатурова информагентство. По данным Российского союза автостраховщиков (РСА), по итогам девяти месяцев 2012 года «Росгосстрах» собрал по ОСАГО 29,2 млрд руб. – это первое место по сборам (средняя премия – 2543 руб.), выплатил 12,8 млрд руб. (средняя выплата – 20248 руб.).

Отказ страховщиков работать в так называемых убыточных регионах ОСАГО не новость на рынке. Компании давно идут на ухищрения, которые помогают не продавать ОСАГО, – нулевые комиссионные агентам, работа офисов в неудобное время, закрытие на ремонт подразделений с посыланием потенциального покупателя за страховкой в Москву. Сами страховщики на эту тему шутят, что отличный способ не продавать ОСАГО – это офис на 16-м этаже без лифта с неудобным графиком работы.

В частности, традиционно убыточными на рынке считаются Казань и Челябинск. Тем временем договор ОСАГО является публичным, и страховщик не вправе отказывать клиенту в его заключении. «Завуалированные отказы страховщиков – тема известная,

есть масса вариантов, как это происходит на практике без нарушения закона. Пока таких жалоб на страховщиков к нам не поступало», – рассказал «Ъ» собеседник в ФСФР.

Тема убыточности ОСАГО особенно активно поднимается страховщиками еще и потому, что после поправок о повышении втрое лимитов ОСАГО (по ущербу имуществу – со 120 тыс. до 400 тыс. руб. и по возмещению вреда жизни и здоровью – со 160 тыс. до 500 тыс. руб.) страховщики не видят работы по повышению тарифов. Напомним, базовые ставки по ОСАГО не менялись с 2003 года. Тариф для физического лица – владельца легкового автомобиля установлен в размере 1980 руб., для юридического лица – 2375 руб. На стоимость полиса влияют коэффициенты, в частности региональный. Последние поднимали уже два раза, первый раз – в 2009 году, второй – в 2011 году. В первом случае это принесло страховщикам дополнительные 3 млрд руб. премий, во втором, по прогнозной оценке агентства «Эксперт РА», до 7 млрд руб.

Минфин в пояснительной записке к поправкам об увеличении лимитов ОСАГО обозначил, что это потребует роста тарифов на 25%. Страховщикам это повышение кажется недостаточным.

**Источник:** [Коммерсантъ-online](#) , 30.01.13

**Автор:** Гришина Т.