

Основатель «РЕСО-Гарантии» Сергей Саркисов готовится к кризису, который могут вызвать поправки в закон об ОСАГО, повышающие объем выплат. Он уже создает дополнительные резервы и следит за тем, чтобы продажи полисов автострахования росли умеренными темпами. Его конкуренты ограничивают сотрудничество с агентами в неблагоприятных для работы регионах.

«Да, этот кризис переживут не все, но зато те, кто останется, будут работать в новых, более цивилизованных условиях, их доля рынка значительно вырастет» – так Сергей Саркисов оценивает перемены на страховом рынке. Под кризисом он понимает запланированный рост выплат по ОСАГО (до 500 тыс. по здоровью, до 400 тыс. по «железу») при сохранении тарифов на прежнем уровне и практику судов, которые наказывают страховщиков за задержки выплат по закону «О защите прав потребителей». Подобные потрясения в последние пятнадцать лет случались в странах Восточной Европы и Прибалтики: эти страны потеряли большинство национальных страховых компаний, философски замечает Саркисов.

Чтобы не попасть в число «вымерших», он загодя готовит компанию к непростым временам. «РЕСО-Гарантия» уменьшает активность продаж ОСАГО в регионах и создает дополнительные резервы по рискам обязательного автострахования.

Его конкуренты пытались искать защиты у регулятора рынка, кто-то через увещевания, кто-то обещая сдать лицензию. В начале февраля топ-менеджеры восьми компаний и глава РСА Павел Бунин написали письмо первому вице-премьеру Игорю Шувалову и министру финансов Антону Силуанову, где выразили сомнение «в целесообразности продолжения работы на рынке обязательного страхования». Опросив топ-менеджеров ведущих компаний на рынке, РБК daily выяснила, что пока такой сценарий никем не рассматривается всерьез. «Был испуг, но он прошел», – полагает вице-президент МСК Сергей Ефремов.

На вопрос, не планирует ли Сергей Саркисов сдавать лицензию ОСАГО в случае, если события будут разворачиваться по самому неблагоприятному для страховщика сценарию, он рассмеялся: «Мы коммерческая организация, будем работать до тех пор, пока это будет приносить нам положительный финансовый результат. Ради сохранения присутствия на рынке можем работать какое-то время без прибыли, но в убыток работать точно не будем».

По словам источника РБК daily в ФСФР, пока ни одна компания не вернула лицензию ОСАГО. Те, кто десять лет назад помогал писать закон об «автогражданке», считают, что регулятор спешит с выводами: компании могут решиться на сдачу лицензии через 18–24 месяца работы со старыми лимитами и новыми тарифами.

Пока же страховщики настроены на осторожный рост продаж полисов ОСАГО. «Мы наращиваем портфель в сегментах, которые нам интересны, а это прежде всего корпоративные продажи, корпоративные парки, где за рулем профессиональные водители», – сообщил РБК daily замгендиректора одного из лидеров рынка, компании «ВСК», Роман Фролов. И экономят в основном на комиссионных в тех регионах, где активны страховые юристы или в которых были введены изначально низкие коэффициенты к тарифу ОСАГО. Неблагоприятными для бизнеса считаются Ульяновск, Тула, Воронеж, Белгород и небольшие города на Урале (теперь, если вы хотите застраховаться в хорошей компании, но в убыточном для страховщика регионе, нужно будет идти в офис – содержать агентов там компании не намерены).

Источник: [РБК daily](#) , 30.04.13

Автор: Адамчук О.