

СТРАХОВАНИЕ

Мы его потеряли

Добровольное страхование автогражданской ответственности исчезло с рынка Пермского края

Полина Путякова

За последние два с половиной года количество страховых компаний, продающих полисы добровольного страхования автогражданской ответственности в Пермском крае, сократилось более чем в два раза — с 27 до 12. Если раньше ДСАГО отсутствовало в основном в продуктовой линейке тех страховщиков, которые в принципе не занимались автострахованием, то теперь нередки случаи, когда компания предлагает и ОСАГО, и КАСКО, но полис ДСАГО купить в ней невозможно.

Дефицитное ДСАГО

При этом у автовладельца «с улицы» выбор сузился практически до нуля, поскольку большинство даже из оставшихся на рынке 12 страховых компаний прекратили открытую продажу полисов. «Большинство страховщиков теперь продают ДСАГО только вместе с авто-КАСКО или ОСАГО. Так же поступаем и мы в ООО «Зетта Страхование», причём ориентируемся на строго определённые сегменты. При этом, как правило, есть требование об одновременной покупке этих полисов с одинаковым сроком действия. Такая позиция обусловлена двумя главными факторами: снижается риск мошенничества и существенно упрощается процедура урегулирования убытков», — комментирует ситуацию Алексей Удалов, начальник управления андеррайтинга в автостраховании ООО «Зетта Страхование».

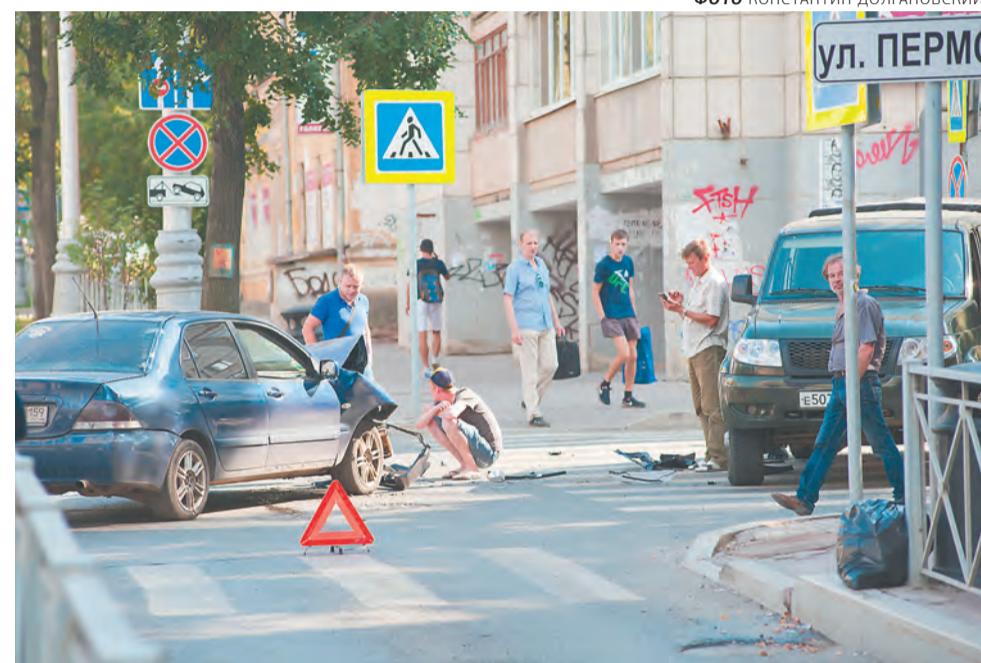
Такой подход действительно стал тенденцией рынка. Например, в «АльфаСтраховании» ДСАГО продают в основном совместно с полисом КАСКО, в качестве дополнительной к нему услуги. В СК «СОГАЗ» купить полис ДСАГО можно и отдельно от КАСКО, но его продают только низкорисковым сегментам клиентов.

Более радикальный шаг предприняли другие страховщики: по словам

Сергея Печникова, директора по развитию страхования СК «МАКС», компания уже более двух лет практически не осуществляет такой вид страхования, как ДСАГО. При этом на продажу полиса физлицам в «МАКСе» действует категорический запрет, небольшое количество полисов продаётся лишь в рамках проектов по страхованию парков юрлиц в рамках лизинговых сделок. «Причём продажа ДСАГО в этом случае скорее вынужденная мера, которая защищает в большей степени лизингодателя», — отмечает Сергей Печников.

Такая политика компании привела к тому, что локально в Пермском крае на протяжении всего прошлого года и первого квартала текущего года не было продано ни одного полиса ДСАГО.

Идея продажи полисов ДСАГО с разного рода условиями и ограничениями понятна с точки зрения бизнеса, но небезупречна с точки зрения закона. «Надо смотреть конкретные договоры, чтобы понять, насколько это законно. Потребительское законодательство и суды общей юрисдикции не любят двух бриллиантов в одном фланкене. Поэтому если в договоре есть разделение на две отдельные услуги, то можно оспорить непредоставление услуг в отдельности», — констатирует Сергей Гирнис, эксперт «Финпотребсоюза» (специализируется на защите потребителей финансовых услуг). Вме-



сте с тем он отмечает, что до сих пор обращений в «Финпотребсоюз» с подобными жалобами не было.

Илья Григорьев, руководитель управления андеррайтинга компании «АльфаСтрахование», отмечает также, что общей тенденцией для ряда страховщиков является внутренний запрет на продажу полисов ДСАГО в ряде территорий. Здесь имеются в виду регионы, которые являются проблемными с точки зрения ОСАГО: Краснодарский край, Ростовская, Челябинская, Мурманская и Волгоградская области.

Как следствие, произошли резкие изменения в региональном рейтинге лидеров по этому виду страхования. «Росгосстрах», являвшийся безусловным лидером ДСАГО и кратко обходивший конкурентов, за три года сократил объёмы сборов в 40 раз и уступил первенство СК «РЕСО-Гарант», сборы которой, впрочем, тоже снизились.

Результатом отказа страховщиков от продажи ДСАГО стало резкое сниже-

ние сборов по этому виду страхования в Пермском крае. В 2015 году оно упало в два раза, а всего за последние три года — почти в шесть раз: если в 2012 году объём собранных премий составлял 112 млн руб., то в 2015 году — 19 млн руб. И это на фоне роста общих объёмов сбора страховых премий.

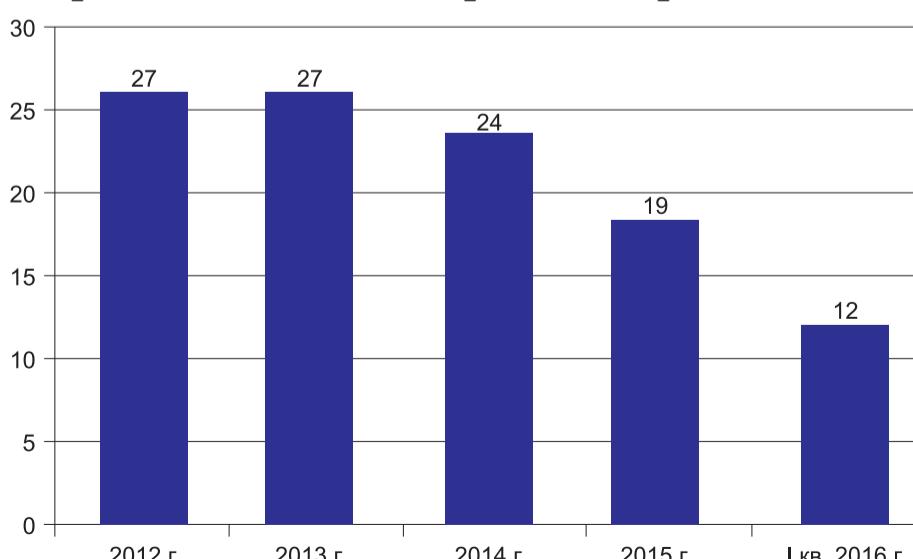
Более точную картину даёт динамика количества проданных полисов, а оно только в 2015 году упало в регионе в 2,6 раза по сравнению с предыдущим годом.

И это ещё не худший вариант: в ряде регионов России за весь прошлый год не было продано ни одного полиса ДСАГО.

Кому нужны убытки

Ольга Скуратова, директор по страховым рейтингам «Эксперт РА», называет две причины ситуации, сложившейся на рынке ДСАГО: высокая убыточность этого вида страхования и рост мошенничес-

Динамика количества игроков на рынке ДСАГО в Пермском крае



Динамика сборов по ДСАГО в Пермском крае, тыс. руб.

