

*«УралСиб» может сильно сократить продажи ОСАГО. Компания не в силах побороть высокую убыточность портфеля.*

СГ «УралСиб» обсуждает возможность существенного сокращения присутствия на рынке ОСАГО вплоть до сдачи лицензии на этот вид страхования, рассказали «Ведомостям» человек, входящий в президиум Российского союза автостраховщиков (РСА, объединяет страховщиков ОСАГО), человек, знающий это от сотрудника ЦБ, и топ-менеджер одного из лидеров рынка. О том же написал «Интерфакс» со ссылкой на источник на страховом рынке.

Сейчас ОСАГО – ключевой бизнес для «УралСиб», по итогам I квартала занимает более 47% портфеля страховщика. Автострахование было и главным источником проблем для компании. Более 70% из 3,2 млрд руб. убытка компании по МСФО в 2015 г. принесло ОСАГО, указывает представитель страховщика. Это длится уже несколько лет.

В конце апреля новый акционер «УралСиб» Владимир Коган сменил гендиректора страховщика и компания стала корректировать сбытовую политику в ОСАГО, рассказывают собеседники «Ведомостей»: разрывать договоры с посредниками, ограничивать продажи в ряде регионов. В I квартале «УралСиб», по данным ЦБ, снизил продажи ОСАГО на 21% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г.

«УралСиб» сокращает региональное присутствие и отказывается от услуг посредников при продажах ОСАГО, подтверждает его представитель, уверяя, что целевые ориентиры в этом вопросе компания перед собой не ставит: «Прошлый год показал, что большая часть убытка приходится именно на ОСАГО, поэтому сейчас компания намерена бросить все силы на развитие более прибыльных сегментов».

Возможную сдачу лицензии «УралСиб» не комментирует, как и любые другие стратегические действия по ОСАГО, заявил его представитель. Представитель Когана отказался от комментариев. ЦБ не комментирует действующие компании.

Компания решает, что ей делать дальше, обращалась за консультацией в РСА. Рассматриваются несколько вариантов, в том числе передача или продажа всего или части портфеля ОСАГО, закрытие большей части филиалов или даже полный отказ от ОСАГО, говорят два собеседника. Правила это позволяют, но прецедентов не было.

Если компания ориентируется на розничное страхование, отказ от ОСАГО был бы спорным решением, считает аналитик «Эксперт РА» Алексей Янин: обратившись за ОСАГО в другую компанию, клиент с большой долей вероятности может полностью перейти туда.

Вряд ли кто-то захочет приобрести такие колоссальные убытки, говорит топ-менеджер крупного страховщика. «Ингосстрах» сейчас активно наращивает долю в ОСАГО естественным путем, поэтому осторожно относится к таким сделкам, говорит его гендиректор Михаил Волков. «Мне не известны прецеденты продажи портфелей по отдельным видам страхования, тем более по таким проблемным, как сейчас ОСАГО», – говорит заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов.

*Страхуют всех*

*С 2017 г. все страховщики ОСАГО обязаны продавать электронные полисы без ограничений – это изменит их работу. «Если раньше компания сидела в своем регионе, работала по своим клиентам, например корпоративным, и больше ничего не делала, то сейчас будет страховать всех», – говорит директор департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук. Несколько компаний заявили, что в таком виде перспектив работы в ОСАГО нет, указал он.*

**Источник:** [Ведомости](#) , 15.07.16

**Автор:** Каверина М.