

*Страховщики сворачивают продажи полисов добровольного страхования автогражданской ответственности. Проблемы с ОСАГО перекинулись на его расширение.*

О трудностях при попытках пролонгировать или купить полис, расширяющий покрытие убытков по ОСАГО, – добровольного страхования автогражданской ответственности (ДСАГО) – «Ведомостям» рассказали несколько автовладельцев. Максимальный ущерб, который может возместить страховщик по ОСАГО, ограничен: сейчас это 400000 руб. за повреждение имущества и 500000 руб. за вред жизни и здоровью. Некоторые на случай более крупных убытков – например, столкновения с дорогим автомобилем – дополнительно покупают полис ДСАГО. Лимит выплат по нему может достигать 1–3 млн руб.

Многие компании сейчас ограничили продажи таких полисов или готовы продавать только вместе с полисом каско, показал опрос «Ведомостей».

Убыточность начала расти в 2014 г., уверяют страховщики, статистика ЦБ это подтверждает. В 2014 г. выплаты по ДСАГО выросли на 1,7 млрд руб. до 5,3 млрд, несмотря на снижение продаж. Тогда же стали сокращаться продажи: они упали почти втрое – с 3,25 млн полисов в 2013 г. до 1,24 млн в 2015 г. (данные ЦБ). Этому способствовали кризис и повышение выплат по ОСАГО, сделавшее ненужным полисы, например, с лимитом ответственности 500000 руб.

Распространение в 2014 г. закона о защите прав потребителей на ОСАГО увеличило выплаты и по добровольной «автогражданке», напоминает исполнительный директор Российского союза автостраховщиков Евгений Уфимцев. Основные убытки в этом виде страхования, по его словам, – бесконтактные ДТП, когда машина виновника не пострадала, часто намеренно подстроенные: «Я подрезал, он выкрутил руль и улетел в кювет, машина сильно пострадала».

Повышением тарифов проблему не решить, уверен Уфимцев: «Нужно поднять тарифы на 100%, что сделает неинтересным такой полис для честного клиента, но не остановит мошенников».

СК «МАКС» практически приостановила ДСАГО, говорит директор по развитию страхования Сергей Печников. «Мы столкнулись с огромной убыточностью и значимой долей мошенничества, которое трудно было пресечь», – объясняет он. Сначала такие клиенты покупали расширение по ОСАГО после ДТП, когда был очевиден недостаток лимита, потом стали организовывать серии «тотальных» убытков с премиальными иномарками (когда пострадавшие машины не подлежат восстановлению), рассказывает Печников. Более двух лет МАКС продает ДСАГО только через нескольких партнеров, причем определяющим является совместная продажа с каско.

«Мы продаем ДСАГО новым клиентам только вместе с каско – и то не во всех регионах, в ряде городов не продаем вообще», – говорит руководитель управления андеррайтинга «АльфаСтрахования» Илья Григорьев, зато старым проверенным клиентам компания готова продать полис без каско. В «Либерти Страховании» полис также можно купить вместе с каско, максимальный лимит – 1 млн руб., говорит заместитель гендиректора Александр Потитов. Отдельно, по его словам, полис не продается с августа 2015 г. – из-за высокого уровня мошенничества.

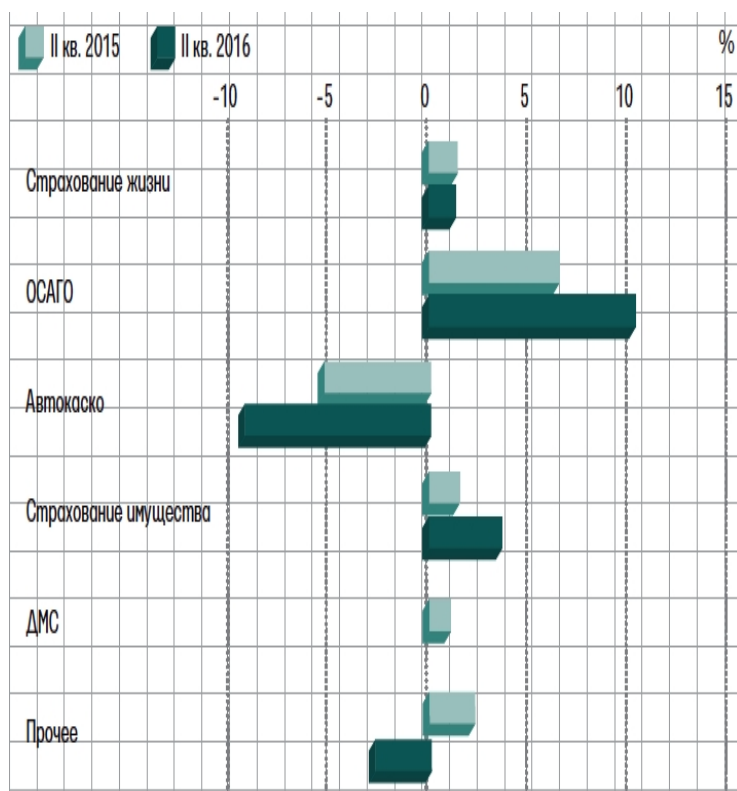
«Мы продаем в основном при продлении полиса или старым проверенным клиентам», – указывает гендиректор «Зетта Страхования» Игорь Фатьянов, объясняя такую политику компании высокой убыточностью. Обычно она составляет 200–500%, а у некоторых компаний в отдельное время достигала даже 1000%, рассказывает он.

Купить полис в «Ренессанс Страховании» можно вместе с каско или ОСАГО, говорит управляющий директор департамента страхования автомобилей компании Сергей Демидов. Но убыточность по ДСАГО в некоторых регионах достигает критических показателей из-за мошенников, что ведет к прекращению продаж, замечает он. По подобной схеме продает «Ингосстрах» с максимальным лимитом в 1,5 млн руб. «Согласие» также продает такой полис только вместе с каско, говорит директор департамента андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие» Дмитрий Кузнецов.

В «СОГАЗе» некоторые низкорисковые клиенты могут купить полис отдельно от каско, говорит представитель страховщика Екатерина Двойникова. За последние полгода количество проданных полисов ДСАГО составило 2% от количества заключенных договоров ОСАГО, спрос снизился после того, как были существенно увеличены лимиты возмещения в рамках ОСАГО, замечает она.

«РЕСО-Гарантия» даже стимулирует постоянных клиентов по ОСАГО к покупке таких полисов на случай ДТП с участием нескольких автомобилей или дорогих иномарок», – говорит Михаил Петряев из управления розничного страхования компании. Для новых клиентов, по его словам, лимит ограничен 300000 руб. из-за роста мошенничества. Новый бизнес по ДСАГО убыточен, причем настолько, что иногда этот «минус» не в силах перебить «плюс» от договоров постоянных клиентов, поэтому некоторые страховщики вообще отказались от этого продукта, объясняет он.

## Как продается ДСАГО



Источник: ЦБ

Источник: [Ведомости](#), 05.08.16

**Автор: Каверина М.**