

Российские страховщики ОСАГО после многочисленных попыток сбить пламя растущего мошенничества в урегулировании убытков наконец нашли спасительный выход. Они инициируют законодательные изменения, дающие им преимущественное право выбрать форму возмещения убытка. Предпочтения теперь после 13 лет денежных выплат будут отданы выплатам в натуральной форме, то есть в виде ремонта автомобиля, сообщили агентству «Интерфакс-АФИ» в Российском союзе автостраховщиков.

С одной стороны, схема «ремонт вместо денег» прямо отвечает интересам автовладельца, она избавляет водителя от всех хлопот по организации ремонта.

С другой стороны, такая новость полностью «убивает» экономические выгоды автоюристов, которым не находится места в «натуральных» отношениях, как только исчезают денежные выплаты в ОСАГО. Если услуга оказана, сверх этого денег заработать не удастся, их бизнес становится бессмысленным, число споров СК с клиентами в ОСАГО снижается.

В этом, казалось бы, позитивном плане существовал один подводный камень. Дело в том, что закон об ОСАГО предписывает СК платить по убытку с учетом износа деталей автомобиля, на основании этого положения рассчитаны и тарифы в ОСАГО. Таким образом, недостающую разницу на оплату ремонта должен компенсировать, по идее, сам водитель. Однако в законе об ОСАГО нигде не сказано о праве СК принуждать к таким допвыплатам потребителя, если ремонт после ДТП организуется страховщиком. Поразмыслив, автостраховщики согласились на жертву и заявили о готовности оплачивать ремонт без учета износа деталей в ОСАГО, если выплата будет осуществляться в натуральной форме. Больше половины российского автопарка – это машины старше 10 лет. Понятно, что подобное предложение понравится российским водителям. Однако оно ставит на повестку дня другие вопросы. И один из них – где страховщики возьмут дополнительные средства для возмещения ущерба без износа?

Щедрость от отчаяния

Не от хорошей жизни автостраховщики оказались готовы к дополнительным обременениям. По оценкам экспертов, автоюристам удалось заработать на страховщиках ОСАГО 10 млрд рублей в прошлом году. Используемые для обогащения

схемы в принципе не противоречат законодательству, хотя абсурдны с точки зрения здравого смысла. Последняя «новинка», как сообщил «Интерфаксу-АФИ» исполнительный директор Российского союза автостраховщиков Евгений Уфимцев, – требование доплаты по страховому событию, когда выплата уже была произведена.

«Такая доплата по исковому требованию может составлять хотя бы 800 рублей, – сказал Е.Уфимцев. – Но на этом судебном иске автоюристы могут заработать 10 тыс. рублей в качестве представительских расходов плюс 15 тыс. рублей на проведении повторной экспертизы автомобиля, а еще пени и штрафы, итоговый «заработок» на этой малой доплате может достигать 30–40 тыс. рублей. Для посредника – деньги из воздуха. Для страховщика – убыль резервов, рост убыточности по портфелю ОСАГО», – сказал Е.Уфимцев.

«Страховщики готовы платить убытки без износа, потому что это все равно выгоднее, чем отдавать 10 млрд рублей в год мошенникам», – сделал он вывод. «Натуральным возмещением нам удастся серьезно потеснить бизнес автоюристов. Потребители получают то, на что рассчитывать в рамках конструкции действующего закона не могли бы», – убежден Е.Уфимцев.

Тем не менее страховщики ОСАГО прежде, чем согласиться на натуральные выплаты без учета износа деталей, искали возможные резервы для компенсации таких расходов.

«При выборе этой формы возмещения мы настаиваем на отказе от выплаты по утрате товарной стоимости (УТС). Страховщики ОСАГО обращаются к законодателю с предложением упразднить выплаты по утрате товарной стоимости для тех, кто получает отремонтированный автомобиль. Добавлю, что компенсация по УТС не предусмотрена прямо законом об ОСАГО, эти выплаты производятся в ряде случаев по ограниченной группе новых машин. А натуральные выплаты касаются всех участников ОСАГО», – сказал Е.Уфимцев.

Выплата в ОСАГО в натуральной форме возможна и сейчас, но пока ее выбирает сам автовладелец по согласованию со страховщиком.

Вице-президент РСА Сергей Ефремов уточнил в интервью агентству

«Интерфакс-АФИ», что «владельцев новых машин (не старше 2 лет) автостраховщики обещают направлять к официальным дилерам для ремонта. Для населенных пунктов с числом жителей не менее 500 тыс. человек будет предусмотрено положение, по которому станция ремонта не может находиться далее 10 км от этого населенного пункта. Для населенных пунктов с количеством жителей менее 500 тыс. такая станция не может находиться на расстоянии более 200 км соответственно».

«Страховщики ОСАГО рассчитывают на получение скидок от станций техобслуживания, ведь СК обеспечивают им широкий «ремонтный поток». Напомню, что разница в ценах (во всяком случае до последнего кризиса), выставленных СТОА за одну и ту же работу, была значительной. Для водителя, пришедшего «с улицы», она составляла до 1,5 тыс. рублей за нормочас там, где для страховщика действовала цена 900 рублей», – сказал Е.Уфимцев.

Он подчеркнул, что порядок натуральной выплаты предполагает, что СТОА проводят ремонт автомобиля, руководствуясь исключительно ценами единой методики восстановительного ремонта, утвержденной РСА.

«Железный поток»

Ремонтникам важнее поток заказов от страховщика, а не единичный автомобиль частного лица в ремонте, считает исполнительный директор РСА. «Крупным холдингам важно не направление 4–7 автомобилей в 5 центров, а направление на две качественные станции по 20 автомобилей», – полагает Е.Уфимцев.

Говоря об ответственности страховщика ОСАГО при натуральной выплате, Е.Уфимцев пояснил: «Она завершается на этапе выдачи направления на ремонт автомобиля. Однако не стоит забывать, что СК – влиятельная фигура с точки зрения сервисов, их автомобили ремонтируются в первую очередь, частник подождет. И все потому, что страховщики обеспечивают поток заказов для СТОА. Если сроки ремонта срываются по вине ремонтников, если клиент недоволен, СК перестает направлять в этот центр машины, ремонтники такого поворота боятся. Еще у СТОА для СК как оптовых заказчиков действуют свои цены по заключенным договорам. Увеличение ремонтного потока в условиях кризиса даст толчок развитию сервисов. Как показали предварительные переговоры РСА с техцентрами, при условии существенного расширения потока они готовы давать скидки в размере более 10% от ныне

действующих на стоимость работ и детали», – заявил Е.Уфимцев.

Исполнительный директор РСА не согласился с предположением о том, что переход на безналичный расчет в ремонтной сфере после расширения полномочий страховщиков вытеснит с рынка ряд наибольших ремонтных мастерских, поскольку все заказы сосредоточатся в крупных центрах.

«Я считаю, все будет как раз наоборот: в России в сервисной сфере на автотранспорте создадутся предпосылки для развития франчайзинга, крупные сервисные центры будут перенаправлять заказы проверенным партнерам из числа СТОА второго эшелона. Кстати, и сегодня это практикуется, но не в таких масштабах», – сказал С.Ефремов.

В РСА при переходе на безналичные расчеты не опасаются «приписок» в объемах работ на СТОА, отметил вице-президент РСА С.Ефремов.

«В практике урегулирования убытков по автокаско, если ремонтники обнаруживают при разборке автомобиля скрытые повреждения, не учтенные первоначальной сметой, вызывается эксперт страховщика, который подтверждает наличие дефектов и дает согласие на увеличение стоимости ремонта в пределах лимита имущественной выплаты по ОСАГО», – пояснил он. Эта практика будет применяться в ОСАГО.

Очередей не будет

Как показали публичные обсуждения в СМИ, инициатива страховщиков ОСАГО по введению их преимущественного права направить автомобиль на восстановительный ремонт вызвала ряд вопросов со стороны потребителей: не появятся ли очереди в сервисных центрах, как далеко они будут расположены, кто ответит за качество ремонта и ряд других.

«Откуда появятся очереди, если новые убытки на рынок не придут? Все, кто получают выплаты деньгами в ОСАГО сегодня, так или иначе ремонтируют свои автомобили. К тому же порядок направления на ремонт клиентов уже отлажен страховщиками по

полисам автокаско», – заявил Е.Уфимцев.

По его мнению, напрасны опасения о небрежном отношении страховщика к качеству ремонта, если убыток урегулируется в ОСАГО.

«Вы забываете об одном важном факторе – у нас действует безальтернативный порядок прямого возмещения убытков в ОСАГО. СК урегулирует убыток своего клиента, а затем ему расходы возмещает страховщик виновного в ДТП. Если вы не виноваты в ДТП, претензий нет. Получается, компания имеет возможность обеспечить лучший сервис клиенту за счет другого страховщика, экономия не в интересах СК. Выигрыш очевиден – довольный клиент всегда вернется к страховщику, а может, и своих друзей приведет», – сказал Е.Уфимцев.

Фактор стабильных цен

Готовность страховщиков ОСАГО и ремонтников работать по единым ценовым справочникам РСА доказывает адекватность этих документов, убежден исполнительный директор РСА.

«Это миф, что цены в справочниках РСА несправедливы, занижены. По этим ценам в интернет-магазинах можно приобрести качественные запчасти. Наберите в поисковой строке купить «стекло тойота королла», получите огромный разброс предложений, – размышляет Е.Уфимцев. – Так, на оригинальное стекло цена составит 28 тыс. рублей, а в справочнике РСА стоит цена 18 тыс. рублей. Казалось бы, катастрофа. Однако эксперты знают, что производитель – Боровский стекольный завод – ставит цену на тот же товар в 16 тыс. рублей. После постановки штампа на него официального дилера цена такого стекла и увеличивается до означенных 28 тыс. рублей. Естественно, нас интересуют поставки по ценам, близким к ценам производителя. Для страховщиков важны качественные запчасти в ремонте, но не запчасти по заоблачным ценам. Еще пример: накладка на бампер в оригинальном исполнении для иномарки может оцениваться в 56 тыс. рублей, и такая же неоригинальная, но качественная деталь на рынке стоит 8 тыс. рублей. Страховщик во всем этом будет разбираться, а частное лицо – нет».

Однако почему же ФАС России публично заявляет о несправедливости ценовых справочников РСА, в отдельных случаях РСА предписано их пересмотреть? Отвечая на этот вопрос, Е.Уфимцев заявил: «РСА пока не получил соответствующего постановления ФАС России, не знаком с его формулировками. Присутствовавшие на заседании президиума РСА представители союза говорят о том, что претензии ведомства касаются методики расчета ценовых справочников. Наши расчеты цен в Приволжском округе основаны, к примеру, на ценах Самары, а ФАС считает справедливым средние цены установить, беря в расчет данные по ряду соседних городов. Это вопрос дискуссии, с ним можно обратиться в Банк России, который утверждает нашу методику. Если РСА будет вынесено предписание ФАС России о неправильном установлении цен, мы готовы его обжаловать, никаких действующих норм союз не нарушал».

Источник: [Финмаркет](#) , 05.05.16