

*Страховые компании все чаще склоняют автовладельцев к получению возмещения по ОСАГО в виде ремонта, а не деньгами – пытаются минимизировать выплаты. Кроме того, страховщики планируют самостоятельно закупать автозапчасти и предлагают ввести в законодательство термин «качественная деталь», чтобы получить возможность экономить на оригинальных запчастях. Юристы и автодилеры называют эту идею вредной.*

### ***Рубль портит тарифы***

По данным Российского союза автостраховщиков (РСА), за семь месяцев 2015 года было начислено 116,4 млрд руб. премий (на 49% больше, чем годом раньше). Прирост сборов страховщикам обеспечило повышение в апреле базовой ставки тарифа ОСАГО на 40–60%. Однако теперь на рынке опасаются, что ослабление рубля снижает адекватность тарифов. Как заявил исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев, если национальная валюта продолжит снижение, тарифы снова окажутся недостаточными. Более 55% автопарка в стране – автомобили иностранного производства. Выплаты по их ремонту могут существенно снизить рентабельность ОСАГО.

Тем временем выплаты по страховым случаям выросли на 40%, до 66,7 млрд руб. Основная сумма возмещений в 2015 году приходится на договоры 2012–2014 годов, когда действовали более низкие тарифы. А сборы страховщиков за 2014–2015 годы будут использованы для выплат по договорам 2015-го только в следующем году. «С учетом резервов под будущие выплаты убыточность по ОСАГО достигает 70–90%, – резюмируют в РСА. – А в ряде регионов превышает 100% даже с учетом повышения тарифов». В РСА уже отмечают, что в скором времени может потребоваться очередное повышение тарифов. «Предоставленный страховыми компаниями тарифный коридор позволяет работать в течение нескольких лет, если курс доллара будет не выше 65–70 руб., – объясняет Евгений Уфимцев. – Если курс будет выше, то, возможно, понадобятся изменения».

Тем не менее в связи с масштабной реформой ОСАГО президент РСА Игорь Юргенс говорит о «качественных изменениях во взаимоотношениях страховщиков и автовладельцев». Начали действовать досудебный порядок урегулирования споров и новая методика расчета стоимости ремонта, созданы единые справочники запчастей и материалов. Ранее применялись различные механизмы расчета, что приводило к

судебным спорам: автовладельцы требовали большую компенсацию, чем предлагаемая страховщиком. Методика позволила минимизировать разногласия. Если в третьем квартале 2014 года доля выплат в рамках ОСАГО по судебным решениям достигла 27,3%, то в первом квартале 2015-го этот показатель снизился до 14,8%.

Убытки страховщиков в результате стали меньше. «Обычно граждане обращаются к автоюристам, которые вместе с суммой компенсации ущерба заявляют расходы на экспертизу, например, в 20 тыс. руб., 10 тыс. на представителя и еще госпошлину, – поясняет Евгений Уфимцев. – В итоге когда суд встает на сторону автовладельца, страховщику приходится выплачивать на 20–30% больше». При этом, по его словам, автовладелец на ремонт получает примерно столько же, сколько получил бы и без суда, «а автоюрист просто зарабатывает». В досудебном порядке автовладелец может самостоятельно и без помощи юристов проверить калькуляцию через сайт РСА. Менее оптимистичные оценки привел вице-президент «Группы Ренессанс страхование» Владимир Тарасов: «Существенного снижения количества судебных исков из-за применения методики не случилось. Общее число исков в первом полугодии 2015 года сократилось лишь на 5%».

### ***Экономия на ремонте***

По оценке РСА, в 25–28% случаях автовладельцы, претендующие на выплату по полису, выбирают ремонт в сервисе. До 2014 года страхователь также мог выбирать между ремонтом и деньгами, но формулировка закона не обязывала страховщика предоставлять выбор. Сейчас страховые компании все чаще склоняют автовладельцев к получению выплаты в натуральной форме – в виде ремонта. «Мы хотим продолжать увеличивать долю ремонта и далее, так как такой формат удобен и для страхователей», – говорит директор департамента страховых выплат «АльфаСтрахования» Александр Харатегзов. Заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов указывает, что в случае денежных выплат «прохиндеи-автоюристы легко провоцируют клиента обращаться в суд». «На грошовый иск они накручивают дорогостоящую экспертизу, бешеные гонорары и другие расходы, – поясняет он. – Все это приходится оплачивать страховщику».

Таким образом, следующий логичный шаг для страховщиков – оптимизация затрат на запчасти, которые используются при ремонте. Особенно это становится актуальным на фоне роста цен. По оценке «Ренессанс Страхования», если раньше доля запчастей в общей стоимости ремонта составляла 65–70%, то к середине 2015 года она выросла до 70–75% в зависимости от марки автомобиля и применяемой автопроизводителями

политики сдерживания отпускных цен на запчасти. «Маржа дилеров в запчастях всегда была довольно высокой, – рассказывает Александр Харагезов. – И всегда были «серые» поставщики, которые продавали запчасти существенно дешевле дилеров. Но надо отдать должное, несмотря на изменение курса валюты, мы не видим пропорционального увеличения стоимости запчастей у официальных дилеров». А вот у независимых поставщиков ситуация обратная: они не могут влиять на цену, поскольку не имеют запасов на складах, достаточных, чтобы продавать по старым ценам, добавляет Харагезов.

Сейчас автосервисы могут использовать при ремонте не только «родные» запчасти автопроизводителя, как, например, Toyota или Audi, но и неоригинальные, качеством им не уступающие. «Оригинальное стекло от иномарки может стоить 29 тыс. руб., а неоригинальное – 16 тыс., – приводит пример Евгений Уфимцев. – При этом производитель в обоих случаях может быть один и тот же, просто в первом случае есть наценка дилера». «Считается, что при наличии эмблемы производителя на стекле его можно считать оригинальным, а при ее отсутствии это подделка, – объясняет Владимир Тарасов. – При этом оба стекла могут производиться на одном и том же заводе».

Конечная стоимость ремонта в настоящее время уже рассчитывается страховщиками с учетом наличия более дешевых (неоригинальных) запчастей, поэтому, казалось бы, проблем не существует. «Но автоюристы пользуются такой хитростью: они запрашивают цену на оригинальную запчасть у официального дилера, предъявляя справку в суде, – рассказывает Евгений Уфимцев. – Если судья встает на сторону водителя, страховщик несет необоснованные расходы». Между тем в европейском законодательстве существует понятие «качественная запчасть», под это определение попадают как оригинальные, так и неоригинальные детали хорошего качества (соответствующие специальным стандартам). «Если ввести такой термин и в российском законодательстве, работать в судах будет гораздо проще, – уверен Евгений Уфимцев. – У страховщика будет возможность доказать, что неоригинальная и более дешевая запчасть ничем не хуже фирменной». В данный момент ведутся консультации РСА с ЦБ – обсуждается, каким образом закрепить этот термин и как определить критерии качественной детали.

Нужно оптимизировать затраты и на лакокрасочные изделия, считают в РСА. «Они, как правило, зарубежные, поэтому зависят от доллара и евро и, как следствие, сильно дорожают, – поясняет Уфимцев. – В последнее время дилеры активнее используют краски российских производителей или зарубежных брендов, имеющих производство в РФ. Мы в ближайшее время добавим в справочники более дешевые краски. Это приведет к удешевлению работ, при этом сервисам, конечно, будут даны рекомендации использовать российскую продукцию, когда это возможно. Понятно, что BMW и Audi все равно придется красить дорогими европейскими материалами, но на ремонте Lada

можно будет сэкономить».

### ***Сами себе дилеры***

Еще одна возможная схема оптимизации уже практикуется в Европе. «Страховщики сами договариваются с производителем или поставщиком запчастей, закупая их по оптовой цене и с существенной скидкой большими партиями, – рассказывает Евгений Уфимцев. – Ведь крупная компания может спрогнозировать, сколько примерно запчастей может понадобиться. А сервисы потом уже пользуются этими запчастями при ремонте, который в итоге обходится дешевле как страховщику, так и страхователю».

Сами страховщики к идеям РСА относятся по-разному. Игорь Иванов из «РЕСО-Гарантии» говорит, что оптимизацией поставок запчастей компания начала заниматься лишь недавно: «Пока сложно сказать, насколько этот проект эффективен. Все очень непросто: надо найти торгующую запчастями компанию-интегратора, для которой страховщик станет оптовым покупателем и получит соответствующие скидки. Затем договориться с сервисами по всей стране, чтобы они ориентировались на стоимость нормочасов в единой методике ЦБ. Еще нужно убедить сервисы, чтобы они использовали дешевые запчасти наших партнеров». Задача эта решаемая, считает Игорь Иванов, поскольку интересы страховых компаний и сервисов совпадают: техцентры заинтересованы в получении дополнительной загрузки, чтобы не увольнять квалифицированных специалистов в кризис, а страховщики стремятся к возмещениям в натуральной форме (в виде ремонта).

Возможность централизованных закупок запчастей рассматривает и «Ренессанс Страхование». «Но готового решения пока нет, – говорит вице-президент компании Владимир Тарасов. – Основное препятствие – конфликт интересов СК с интересами производителей». Ведь страховщики хотят за счет налаживания поставок запчастей через альтернативные каналы снизить свои издержки на ремонт, добиться снижения их стоимости. А для производителей и дилеров продажа запчастей – дополнительный источник доходов, в том числе при кузовном ремонте по страховым случаям, объясняет Тарасов. Кроме того, у дилеров перед производителем есть обязательства по объемам продаж запчастей через дилерскую сеть, и «от их выполнения дилеры имеют значительные бонусы», отмечает он.

«Закупка запчастей – это не наш бизнес, – указывает Александр Харагезов из

«АльфаСтрахования». – Мы стараемся предоставить качественную услугу там, где мы профессионалы. Но мы не ремонтируем автомобили, мы привлекаем организации, для которых это основная деятельность. Поэтому мы не вникаем в то, как запчасти закупаются. Мы договариваемся с техцентрами о стоимости запчастей, о стоимости ремонта автомобилей наших клиентов и требуем обеспечить его качество. Закупкой запчастей занимаются СТОА самостоятельно, и мы в этом никак не участвуем». По его словам, это крайне сложный бизнес: «импортеры запчастей или дилеры имеют в нем относительное преимущество за счет объема поставок, которое влияет на закупочную стоимость».

Сами дилеры пока относятся к идеям РСА скептически. Если страховщики планируют оптовые закупки запчастей для ОСАГО, нужно, чтобы они все были оригинальными, полагает гендиректор дивизиона «Химки» группы компаний «АвтоСпецЦентр» Алексей Гуляев. «Сервисные центры, которые заботятся о своей репутации, должны ответственно подходить к заключению договоров со страховыми компаниями и не допускать использования неоригинальных запчастей, – говорит Гуляев. – В этом случае сервисным центрам необходимо тщательно контролировать соблюдение страховщиком договора о приобретении оригинальных комплектующих».

Идею РСА использовать неоригинальные запчасти Алексей Гуляев называет вовсе опасной: «Если за качество оригинальных запчастей завод-производитель несет ответственность, то кто будет отвечать за надежность комплектующих, заявленных страховщиком как качественные, неясно. Определить, являются ли замененные запчасти качественными, представляется невозможным. Каждую такую деталь придется оценивать в отдельном порядке, что превратит ремонт в череду судебных процессов между страховщиком и автовладельцем. Компании, предоставляющие услуги ОСАГО, заинтересованы в снижении затрат. Но они должны понимать, что некачественное сервисное обслуживание ставит под угрозу жизнь и безопасность автовладельцев, а также возможную степень повреждений машин при ДТП, что должно быть наиболее важным для страховщиков».

Этой же точки зрения придерживаются автоюристы. «Автомобиль – источник повышенной опасности, при ремонте не должно быть риска, – говорит партнер компании «Мосавтоюрист» Алексей Ащанов. – Для проверки неоригинальных деталей нужно специальное оборудование. Если этим будет заниматься РСА, боюсь, что все это сведется просто к документальной проверке. В итоге многие детали, даже китайские, будут признаны «качественными». По его словам, у неоригинальных деталей меньше срок службы, наблюдаются отклонения по составу стали, по размерам, в итоге их приходится, как говорится, «дорабатывать напильником» перед установкой.

Например, сочетание оригинального тормозного диска с оригинальными колодками работает гораздо дольше, чем в случае, когда колодки неоригинальные, поясняет Алексей Ащанов. «Неоригинальные запчасти – это для тех граждан, у которых есть машина, но не хватает денег на ее качественное обслуживание, – говорит он. – Почему же РСА хочет всех автовладельцев подвести под эту категорию? Возможно, что идея ввести в законодательство термин «неоригинальная деталь» – просто очередной способ меньше платить автовладельцам. Ни к чему хорошему это не приведет».

**Источник:** [Коммерсантъ-Деньги](#), № 36, 14.09.15

**Автор:** Буранов И.