

Чем обернулся для владельцев негарантийных машин переходный период ОСАГО от денежного возмещения к натуральному, и на какие схемы готовы идти страховщики, разбирался РБК Новосибирск

Введение натурального ОСАГО было инициировано страховыми компаниями как средство защиты от неблагонадежных «автоюристов»: страховщики отмечали серьезный рост мошенничества на рынке, когда страховщиков буквально вынуждали к завышенным выплатам по ОСАГО после ДТП. В итоге 28 апреля 2017 года введено «натуральное» ОСАГО, когда поврежденный в ДТП автомобиль отправляется на станцию техобслуживания, и все расчеты проходят между СТО и страховой.

Натуральный обмен

Комментируя решение о замене денежных выплат по ОСАГО на ремонт на аккредитованной СТО президент Российского союза автостраховщиков (РСА) Игорь Юргенс сказал, что страховщики сознательно идут на увеличение своих затрат приблизительно на 25% (из-за отказа от учета износа) с тем, «чтобы побороть автоюристов в тех регионах, где победить их уже невозможно доступными нам способами». По оценке директора филиала СК «РЕСО» в Новосибирске Евгения Козлова доля страхового мошенничества в сфере ОСАГО составляет минимум 10% при объеме регионального рынка в 1 млрд руб. «Когда компания собирает 200 миллионов рублей взносов, а выплачивает 300 миллионов возмещения, ей приходится вырабатывать новые методы», — говорит Козлов.

По новым правилам ОСАГО после ДТП автомобиль отправляется на ремонт. Лимит на ремонт — 400 000 руб. Ремонт должен быть сделан за 30 дней и только новыми деталями без учета износа поврежденных. Если ремонт затянулся, то за каждый день просрочки со страховой компании будет взиматься 0,5% от суммы возмещения. На ремонт дается гарантия: год на кузовные и лакокрасочные работы, полгода на остальные элементы. Ремонт вместо денежных выплат применяется только к страховым полисам, оформленным после 28 апреля 2017 года. Расчет суммы ремонта производится по данным, установленным на сайте РСА, с учетом районных коэффициентов.

— Денежные выплаты в той форме, в которой они приняты, невыгодны страховщикам, — уверен Евгений Козлов, — Если автомобиль, например, 1994-го года выпуска, то где быстро взять на него новые оригинальные детали? Мы сотрудничаем с несколькими станциями техобслуживания и уже два года предлагаем натуральное возмещение, а также предлагаем смешанное возмещение: деньгами и натуральное. Думаете, все побежали? Наверно, процентов 18 предпочитают обращаться на аккредитованные СТО. Остальные требуют деньги для того, чтобы также пойти на СТО, но уже выбранные лично.

Возможность договориться

Евгений Козлов говорит, что машины которые экономически нецелесообразно восстанавливать, составляют 115 от общего числа застрахованных в «РЕСО». С большей частью автовладельцев удастся договориться о ремонте. За год в компанию обратились не более 60 человек, недовольных назначенной суммой ремонта по ОСАГО. Все решено в досудебном порядке.

РБК Новосибирск предположил, что снижению количества возрастных автомобилей в базах страховых компаний могли поспособствовать сложности с продлением ОСАГО на

машины, которые в дальнейшем могут быть проблемными. Директор филиала СК «РЕСО» в Новосибирске считает, что это нормальная практика страховых компаний: «В условиях сложностей на рынке страховщикам приходится принимать решение о защите бизнеса».

Евгений Козлов не отрицает, что при необходимости клиент и страховщик договорятся между собой о взаимовыгодных схемах расчета: «А чеки не проблема!» Не все представители страховых компаний готовы говорить о возможных способах улаживания вопросов с клиентами. По мнению анонимного источника РБК Новосибирск в страховой компании, страховщики даже готовы пойти на «серые схемы» расчетов с СТО по договоренности с водителем, когда для ремонта старых автомобилей или машин с высокой степенью износа предлагаются схемы частичной замены деталей изношенными или проведение ремонта, «но пока никто не рискнул». Источник отмечает, что, так как закон действует всего несколько месяцев, то особо желающих отремонтироваться на неаккредитованной СТО пока не было: «Будем ждать «дня жестянщика», когда поедут первые пострадавшие с кузовной мелочью или почти под полное списание. Зимой на ремонт машин быстрее решаются, чем летом — пешком хуже ходить».

Золотой бампер

Причиной пересмотра рассчитанной на ремонт суммы и обращения к автоюристам может быть заниженная с точки зрения автовладельца стоимость ремонта. Олег Дубушкин, директор ООО «НАТТЭ», автоэкспертной компании, привел пример, когда реальная цена детали в регионе и рекомендуемая РСА стоимость могут разниться почти в 10 раз: «Например, передний бампер на одну из моделей Toyota на сайте РСА стоит 3 тысячи рублей, а в Новосибирске его новый дешевле 23 тысяч не купишь. И после экспертизы оказывается, что примерно в 60% случаев стоимость ремонта занижена».

Дубушкин подчеркивает, что данный расчет изначально невыгоден ремонтникам: они не смогут физически выполнить все условия и поставить только новые детали: «Все узаконенные выплаты по ОСАГО выгодны только страховщикам. И на ремонт отправляют единичные автомобили — только те, которые целесообразно экономически восстановить».

Если для относительно свежих автомобилей стоимость запчастей по реестру РСА занижена, то для возрастных и японских автомобилей, новые запчасти для которых сложно найти, завышена, говорит Дубушкин. В разряд машин с дешевыми деталями попали и корейские марки: в случае серьезных повреждений машину проще списать, чем восстанавливать на аккредитованной СТО. «Зато разбитая фара Subaru Forester, которая на сайте РСА оценена в 170 тысяч рублей, обойдется с доставкой из Японии в 60 тысяч» — привел пример Дубушкин, без уточнения года выпуска машины.

«Это сделано для того, чтобы сказать, что автомобиль экономически нецелесообразно восстанавливать и списать его, посчитать рыночную стоимость и годные остатки. Что и делается, — говорит Дубушкин. — Причем, единая методика подразумевает, что владелец может выставить автомобиль на торги и получить за него деньги. Рынок таких торгов только формируется. Есть примеры, когда страховые выставляют автомобиль на торги и продают его по заниженной цене — получают себе экономию. Потом этот же автомобиль восстанавливают старыми запчастями и продают».

Дубушкин отмечает, что за пять месяцев действия «натурного ОСАГО» почти нет отправок машин на СТО: с одной стороны ремонтникам это невыгодно, с другой ни один страховщик не заключит договор с СТО, которая работает с контрактными

запчастями. Посередине остается автовладелец, которому приходится учиться ездить в условиях неопределенности направления.

Источник: РБК, 13.09.2017