

Предложение депутатов Госдумы РФ о введении франшизы в ОСАГО, поддержанное Минфином, вызвало негативный отклик страхового сообщества.

Как показал опрос автостраховщиков, проведенный агентством «Интерфакс-АФИ», они считают подобную задачу юридически неразрешимой. Воплощение такой идеи, полагают почти все собеседники агентства, окажется низкоэффективным для клиентов, а сам эксперимент создаст угрозу устойчивости конструкции рынка ОСАГО.

Все началось с поиска выгод для страхователей

Предложение о применении франшизы при заключении договоров ОСАГО появилось совсем недавно и не прошло подробного профессионального обсуждения, прокомментировал агентству «Интерфакс-АФИ» инициативу депутатов заместитель руководителя Службы Банка России по финансовому рынку (СБРФР) Игорь Жук.

«Во всяком случае, я не видел ни одного подробного обоснования или расчета на эту тему», – сказал он.

«Полагаю, тема франшизы в ОСАГО появилась из желания создать ситуацию выбора для страхователей, снизить страховой взнос по договору ОСАГО», – предположил И.Жук.

Как сообщалось ранее, тему введения франшизы на рынке ОСАГО впервые подняла руководитель комитета Госдумы по финансовому рынку Наталья Бурыкина. Начинание депутатов поддержал заместитель министра финансов Алексей Моисеев.

Глава экспертного совета по страхованию при комитете по финансовому рынку Госдумы РФ Александр Коваль не исключил в беседе с агентством, что «новелла о франшизе в ОСАГО может появиться в блоке поправок к закону об ОСАГО уже на этапе подготовки законопроекта с изменениями в ОСАГО ко второму чтению».

Франшиза в ОСАГО позволит водителям сэкономить на одну заправку

Первый вице-президент «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров напомнил, что «традиционно франшиза устанавливается по договорам добровольного страхования автокаско. Чаще всего она используется юридическими лицами. Даже в таком классическом имущественном виде страхования, как автокаско, франшиза плохо приживается в России», – сказал представитель «Росгосстраха».

«Видимо, использование франшизы в данном случае рассматривается авторами идеи как некий инструмент снижения стоимости страхования», – высказал предположение Д.Маркаров.

«С учетом того, что средняя стоимость полиса ОСАГО составляет 3,097 тыс. рублей, экономия от применения франшизы, даже если она окажется на уровне 1 тыс. рублей и составит почти треть, выгода, которую страхователь получит единожды в год, окажется призрачной», – считает представитель «Росгосстраха».

Он сослался на одно из последних исследований аналитиков Банка24.ру. Они выяснили, что средняя сумма, которую россияне тратят на автозаправках, составляет 1,1 тыс. рублей.

Следствием применения франшизы станет уменьшение на 1 тыс. рублей составленной при наступлении страхового события калькуляции по восстановительному ремонту автомобиля.

Так, если по данным органа страхового надзора средняя выплата в ОСАГО за январь-июнь 2013 года достигла 26,76 тыс. рублей, то с применением франшизы страховщик должен выплатить по среднему убытку 25,76 тыс. рублей. Выходит, «потерянную» тысячу рублей каким-то образом должен возместить потерпевшему сам виновник ДТП, если окажется при деньгах.

Франшиза по-русски: неэффективна и разрушительна

Действующая в РФ конструкция закона об ОСАГО несовместима с механизмом франшизы, заявил агентству представитель одного из лидеров в этом обязательном виде страхования.

«По нашему закону об ОСАГО потерпевший может обратиться за выплатой как к своему страховщику, так и к страховщику виновного в ДТП. То есть договор ОСАГО клиент заключает с одним страховщиком, допустим, с франшизой, а за выплатой пострадавший отправится к другому. И тот должен полностью возместить ущерб пострадавшему. Возникает дельта на франшизу, которую никто не покрывает. Пока договоры по ОСАГО заключаются стандартные, страховщики после проведения выплат в ОСАГО своим клиентам проводят взаиморасчеты в рамках прямого возмещения убытков (ПВУ). Если появятся одни договоры с франшизой, а другие без нее, как проводить эти расчеты? Нужно будет отменять ПВУ?», – задал риторический вопрос собеседник агентства.

Он напомнил, что конструкции трехсторонних договоров ответственности российское законодательство не знает.

Это вопросы, которые возникают на первых подступах к теме о франшизе в ОСАГО, считает собеседник агентства. Дальше – еще интереснее.

«Какую франшизу, допустим, можно применить в выплатах по жизни и здоровью пострадавшим людям? ОСАГО ведь покрывает не только имущественный ущерб, но и ущерб пострадавшим людям, причем выплаты эти не имеют срока давности», – задался вопросом страховщик.

Он предположил, что целью законодателей был поиск вариативности по этому привычному для россиян и самому массовому страховому продукту. «Вариативность сама по себе вещь неплохая, но, к сожалению, франшиза для решения этой задачи в ОСАГО не годится», – считает он.

В свою очередь заместитель генерального директора компании «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов сообщил агентству, что «международная практика обязательного автострахования дает достаточно разные подходы к применению франшизы в страховании ответственности автовладельцев». «Так, например, в Испании франшиза при страховании ответственности автовладельцев не применяется», – сказал он. И.Иванов привел пример Швейцарии, где франшиза применяется как дисциплинарная мера к категориям наиболее убыточных водителей. «Так, обязательная франшиза для молодежи в возрастной категории моложе 25 лет составляет 1 тыс. швейцарских франков (примерно 800 евро). Для группы со стажем вождения менее двух лет – обязательная франшиза 500 швейцарских франков. Для других категорий водителей франшиза нулевая», – сказал он.

И.Иванов также привел данные со ссылкой на европейского партнера – эксперта рынка моторного страхования. «Договоры ответственности перед третьими лицами, включая покрытия в рамках автогражданской ответственности, общей ответственности, ответственности при морских перевозках, профессиональной ответственности бывают с франшизой. Франшизы при страховании ответственности известны как трехсторонняя франшиза или франшиза ответственности. Поскольку страхователь и получатель выплаты – не одно и то же лицо, страховщики не могут осуществлять выплаты за вычетом франшизы. Это приводит к формированию дебиторской задолженности страхователей перед страховщиками. В связи со сложностью идентификации этих трехсторонних франшиз дебиторская задолженность часто бывает упущена страховщиком, в результате чего миллионы долларов остаются несобранными, отягощают балансы компаний», – отметил эксперт.

Представитель «Ингосстраха» предвидит затруднения в выборе юридической техники для реализации такой идеи, как франшиза в ОСАГО. «Я плохо представляю, как в действующую актуарную архитектуру ставок по ОСАГО включить франшизу. Есть базовые ставки и определенные коэффициенты к ним, здесь нет места для франшизы», – сказал он.

В любом случае франшиза используется как экономический инструмент, напомнила главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова. «Бюджеты частных клиентов не почувствуют значительного облегчения, сэкономят 1 тыс. рублей в год. Зато недополучение платежей в целом по рынку ОСАГО, если франшизу начнут использовать в массовом порядке, скажется на страховщиках провалом в объемах сборов», – прогнозирует она. «Недобор премий после массового применения франшизы может составить до 25% против текущего уровня. Это настоящий вызов устойчивости рынка ОСАГО, который балансирует на грани потери рентабельности и 10 лет использует базовые тарифы без их индексации по уровню инфляции», – считает

аналитик.

Страховщики ОСАГО не хотят новых судов с клиентами

Между тем, в странах Европы прообраз франшизы при страховании рисков ответственности автовладельцев все-таки встречается. Одна из версий предусматривает, что потерпевший получает выплату полностью, но страховая компания присылает виновному «счет за «франшизу». Такой вариант, как сообщил один из российских представителей рынка ОСАГО, обсуждался применительно к нашей стране. Однако подобный сценарий страшит игроков на поле ОСАГО: они предвидят, что автовладельцы начнут избегать подобных дополнительных расчетов со страховщиками. Тогда страховщики должны будут взыскивать по суду по 1 тыс. рублей с каждого «забывчивого» клиента, ссориться в массовом порядке со страхователями, наказывать их тарифом при пролонгации договоров ОСАГО. Полученные таким конфликтным путем суммы не смогут перекрыть затрат от судебных издержек по возврату средств.

Как сообщил агентству «Интерфакс-АФИ» представитель коллекторской компании, специализированной на взыскании с частных лиц долгов перед банками и страховщиками, «уровень возврата средств по регрессным требованиям составляет от 10% до 25%».

«Это экономически бессмысленно, это – удар по репутации рынка ОСАГО», – сказал раздосадованный страховщик ОСАГО агентству.

Другой, довольно радикально настроенный участник опроса высказался шире – против применения волонтаристских подходов в решениях по страхованию.

«В основе этого бизнеса – математика. Все решения должны опираться на статистику и актуарные расчеты. Если ради внешних, пусть даже благих целей позволительно ломать «несущие конструкции» страхования, не проще ли просто признаться в желании без рассуждений понизить действующий тариф ОСАГО на треть. Затем в этой логике правильно было бы убрать страховщиков за ненадобностью и создать в стране внебюджетный социальный фонд ОСАГО. Автовладельцы будут проводить обязательные отчисления в фонд. Тогда цены хорошо устанавливать интуитивно, а

выплаты проводить по возможности. То есть до полного и скорого исчерпания фонда», – заявил агентству критически настроенный оппонент идеи введения франшизы в ОСАГО.

Источник: [Финмаркет](#) , 01.10.13