

Серьезная дискуссия развернулась вокруг предстоящей реформы ОСАГО. Настолько, что обсуждение законопроекта в первом чтении, изначально запланированное на октябрь, было решено отложить. Затем правительственный законопроект сняли с обсуждения, а позднее группа депутатов во главе с председателем комитета по финансовому рынку Анатолием Аксаковым внесла свой вариант поправок. Страховщики оценили его со сдержанным оптимизмом. Однако поправки депутатов сохранили суть реформы: компании смогут строже тарифицировать аварийных автовладельцев и снижать нагрузку на добросовестных водителей.

Почему появился новый законопроект

Главные споры развернулись вокруг двух пунктов законопроекта. Первый – это отмена регионального коэффициента. Сейчас в регионах действуют различные коэффициенты, которые применяются ко всем водителям отдельного города. Их отмена, как посчитали законодатели, может привести к подорожанию полиса для регионов, где действуют региональные скидки.

Такие опасения не лишены смысла, и здесь важно, с одной стороны, добиться справедливых тарифов, с другой – не допустить резкого роста цен. Обязательное страхование должно сохранить свою социальную функцию.

Когда законопроект обсуждали на профильном комитете в Госдуме высказали мнение, что нивелировать эту проблему можно следующим образом. Нужно за отправную точку существующих базовых характеристик взять нижнюю границу коридора. И устанавливать новые тарифы по нижней границе — с учётом максимального понижающего коэффициента. Тогда и роста цен возможно будет избежать. Полагаю, к этой идее ещё когда-нибудь вернутся. Но пока от неё отказались – территориальный коэффициент будет сохранен.

Следующий диалог развернулся вокруг четырехкратного увеличения лимитов выплат при причинении вреда здоровью в случае ДТП с 500 тысяч до 2 млн рублей. По подсчетам Российского Союза Автостраховщиков (РСА), в таком случае ОСАГО в среднем может подорожать на 23%. Здесь действительно тонкая грань, и можно переусердствовать с размером этих выплат. А это уже может привести к росту цен. Эту норму тоже исключили из депутатского законопроекта.

Страховщики сказали, что в целом их такой вариант устраивает. Главное, что речи об отказе от реформы не идёт: персонализация – это единственно возможный путь развития ОСАГО. И все это понимают. Страховые компании должны получить большую свободу в плане определения тарифов для конкретного водителя. Именно это позволит сделать конкуренцию между страховыми компаниями действенной и работающей. Сейчас формирование тарифа не учитывает индивидуальных рисков, а полностью запрограммировано законодательно формальными коэффициентами. В итоге мы уже прошли через низкое качество оказания услуг, недоступность полисов в ряде регионов вследствие того, что страховщики сворачивали там свою деятельность. И хотя проблема с доступностью полисов решена – благодаря электронным сервисам – лучше, чтобы страховщики заходили во все регионы сами, открывали там офисы. Это возможно только с развитием нормальной конкуренции.

И хотя из законопроекта изъяли расширение тарифного коридора и закрепили региональный коэффициент, компании смогут назначать более индивидуальные

тарифы исходя истории нарушений ПДД: если водитель неоднократно в течение года совершает грубые нарушения, то цена страховки для него повысится.

Когда говорят о персонализации ОСАГО, развитии конкурентного рынка, некоторые начинают пугать безудержным ростом цен. Опасения основаны на том, что мол, как только развяжут руки страховщикам они тут же задерут цены. Но я напомним, что в этом году Банк России уже отпускал тарифы на 20%. И по данным РСА за прошедшие 10 месяцев 2019 года средняя премия ОСАГО уменьшилась на 5,3% — с 5 705 до 5 400 рублей.

Как отметили в Аналитическом кредитном рейтинговом агентстве (АКРА) рост цен сдерживает высокая конкуренция. Если ещё несколько лет назад у нас в ОСАГО доминировал «Росгосстрах», то сейчас на рынке активно работают десятки компаний. И конкуренция — это главный аргумент, доказывающий, что безудержного роста цен не будет, поскольку компании начнут биться за хороших водителей, которых в нашей стране большинство.

Опасения, будто страховые компании немедленно задерут тарифы на максимум, беспочвенны. ОСАГО стало выгодным бизнесом, и компании, пренебрегающие интересами клиентов, немедленно начнут терять рынок.

Я обычно привожу в пример рынок такси. Это единственная отрасль в России, где стоимость поездки снижалась даже во время кризиса, когда всё остальное в нашей стране дорожало. В итоге сейчас мы имеем одни из самых низких цен на такси в мире. Это следствие очень жесткой конкуренции.

Порой мне приходится сталкиваться с критикой такого сравнения: ведь ОСАГО — обязательный сегмент страхования, тогда о какой свободе и конкуренции может идти речь? Но мне кажется такая позиция неверной. Обязательность не должна делать этот вид страхования не интересным и убыточным бизнесом. Все водители хотят получать высокий уровень сервисов, быстрое и справедливое урегулирование убытков. А это возможно только с развитием конкурентной среды. Конечно, можно вообще не покупать полис, и ездить с фальшивым бланком. Но мы же говорим о цивилизованном подходе. Автор — Александр Евсин, заместитель руководителя Центра организации дорожного движения ЦОДД