РЕФОРМА ОСАГО: ОТ НАЛОГА К УСЛУГЕ

В марте этого года приняты поправки к закону об ОСАГО, вводящие приоритет натуральной формы возмещения над денежной выплатой. Закон отличается от первоначальных предложений страховщиков, и положительные результаты изменений по-настоящему скажутся только через 2–3 года, но уже сейчас понятно: такого ОСАГО у нас еще не было.

Несколько лет назад мегарегулятор и страховщики столкнулись с тем, что необычайно разрослась деятельность так называемых «автоюристов». Суммы, которые они взыскивали со страховщиков, стали уже многомиллиардными: за 2016 год автоюристами, как представителями пострадавшего, было получено почти 40 млрд рублей. Так что целью этого закона с самой первой редакции, которая была очень простой и умещалась на полутора листочках бумаги, было прекращение возможности получения неправомерных выплат автоюристами. По большому счету, стоит задача вытеснить их из судов, как класс, злоупотребляющий правом. Способ, которым предлагалось этого достичь — замена денежной выплаты ремонтом, то есть переход на страховое возмещение в натуральной форме. Эта позиция была поддержана и правительством, и Центральным банком, и Минфином, и всеми страховщиками.

Инициатива поправок исходила от РСА и была, в первую очередь, направлена на потребителя. В таком успешном продукте, как автокаско, потребитель может получить нормальную услугу — качественно отремонтированный автомобиль, при этом, что главное — ему ничего не нужно доплачивать за износ запасных частей, которые используются в процессе ремонта. Страховщики предложили изменить закон об ОСАГО так, чтобы износ при

ремонте также не учитывался. Это одна из главных, базовых идей.

Вторая идея состояла в том, чтобы при тех улучшениях, которые обеспечат страховщики для потребителя, не увеличился страховой взнос, чтобы за более качественную услугу не пришлось платить больше. Здесь страховщики тоже предложили свои варианты.

Тот законопроект, который был предложен страховщиками, претерпел существенные изменения. Они привели к тому, что только часть потребителей получит хорошую качественную услугу. Причем незначительная часть — на первом этапе внедрения изменений, которые вводятся постепенно.

Закон распространяется только на вновь заключенные договоры. Когда еще по ним произойдут убытки! Это очень длительный и долгий процесс. В таком режиме потребитель почувствует реальные положительные изменения в лучшем случае через год.

При заключении договора ОСАГО потребитель выбирает для себя сразу ту станцию технического обслуживания, на которой от хочет ремонтировать автомобиль. Эта станция должна быть выбрана из списка, предлагаемого страховщиком. По нашему мнению, выбор СТО должен определять страховщик, поскольку он должен компенсировать убытки от износа, а это можно сделать путем распределения ремонтных потоков.

Конечно, может так случиться, что за время действия договора ОСАГО выбранный сервис закрылся, переехал в другое место или ухудшил качество работы и страховая компания расторгла с ним договор. В этом случае страховщик по согласованию предоставит другой сервис или выплатит деньгами.

Страховщик не волен распоряжаться самостоятельно формой выплаты. Предположим, к нему заявили убыток две одинаковые машины: он не может одну направить на ремонт, а другой выплатить деньгами. Если у страховщика есть договор со станцией, которая отвечает требованиям закона (ремонт новыми запасными частями, удаленность от места жительства автовладельца или места ДТП не более чем на 50 км), машина отправляется на ремонт. В случае ДТП вне зоны постоянного проживания или эксплуатации машины, например, на трассе, когда соответствующей требованиям закона СТО просто не существует, страховщик имеет право отправить машину на другую станцию (по согласованию с потерпевшим) или заплатить деньгами.

Закон написан очень жестко и четко, хочу на это обратить особое внимание. Требования к страховщикам здесь более жесткие, чем в каско, а в каско средний взнос существенно больше (около 70 тыс. рублей, в отличие от ОСАГО, где средний взнос по России — 6 тыс. рублей, а по Москве — 8 тыс. рублей).

Игорь Юргенс

Президент Всероссийского Союза Страховщиков (ВСС) и Российского союза автостраховщиков (РСА)

Такого ОСАГО у нас еще не было. Почти всегда автомобилисту приходилось доплачивать за ремонт из своего кармана. Конституционный суд сказал, что недостающие средства нужно взыскивать с виновника аварии. Сейчас, когда закон принят, пострадавший в ДТП автовладелец получает на выходе с сервиса полностью восстановленный автомобиль.

Что касается вопросов, связанных с качеством ремонта, то давайте посмотрим на каско — здесь 95 % водителей выбирает ремонт. Да, там иногда возникают проблемы с качеством ремонта, но, тем не менее, подавляющее большинство водителей довольны выполненными работами.

ОСАГО меняется радикально. Когда выплата производится деньгами, у страхователя нет возможности выбора по качеству страховой компании. Страховщики практически лишены инструмента конкуренции за своего клиента. В случае натурального возмещения выбор водителя должен быть сознательным.

Страховая компания страховой компании рознь. Одни будут экономить на ремонте, другие не будут. У нас есть примеры страховщиков, которые уже сейчас 15 % машин по ОСАГО направляют на ремонт. И где недовольные качеством ремонта люди? Их нет.

Страховые компании, которые нацелены на длительную работу с клиентом, будут обеспечивать качественный ремонт машин, предоставлять широкий выбор сервисов. Но если человек бездумно покупает полис, то это не проблема закона, не проблема страховой компании — это проблема самого человека, который не научился или ленится выбрать нормальный продукт.

Именно поэтому в норму закона ввели такое понятие, как выбор сервиса. Теперь человек не просто покупает полис — он сознательно выбирает сервис, которому доверяет ремонт своего автомобиля.

Я думаю, что несмотря на все проблемы, которые сейчас активно обсуждаются, переход на натуральное возмещение убытков приведет к перевороту в системе ОСАГО. Приведет к изменению отношения потребителей к этому виду страхования, который сейчас воспринимается как дополнительный налог. Теперь мы говорим не о поборах с автомобилиста, а о полноценной услуге для него.

Теперь, чтобы выбрать страховщика ОСАГО, человек должен зайти на сайт страховой компании, посмотреть отзывы о сервисах, с которыми компания работает, посмотреть, какие у них рейтинги. Мы привыкли так выбирать бытовую технику, телефоны, гостиницы и турагентства. Давайте начнем вдумчиво выбирать страховщика! Нужно, чтобы страховые компании и автосервисы начали конкурировать между собой качеством предоставляемой услуги. Да, услуга немного ограничена, но и полис ОСАГО стоит в 10 раз дешевле, чем каско.

В законе сейчас прописано, что направление к официальному дилеру обязательно для машин не старше 2 лет. Это не запрещает страховщику направлять на станцию дилера и более старые машины, по договоренности со страхователем. Поскольку ОСАГО превращается из квазиналога в услугу, владельцы скоро увидят у своих страховых компаний новые продукты, такие как: использование только оригинальных запасных частей, или ремонт только у дилера, или ремонт за три дня — вариантов может быть много. Эти сервисы будут направлены на потребителя и создадут те самые конкурентные преимущества, которых сейчас не хватает. Это концептуальное изменение ОСАГО и это благо для автомобилистов.

Также нужно учитывать тот факт, что в 90 % случаев гарантия на машину действует 2 года. Более длинные гарантии сделаны на отдельные элементы машины и узлы. Знаете, почему дилеры не хотят ремонтировать старые машины? Все просто, они не могут дать гарантии, когда используют новые детали, но приваривают

их или укрепляют на сильно изношенные места крепления. Вот основная причина.

Нужно ли доплачивать тем, у кого старый автомобиль? Нет и еще раз — нет!

Средний возраст машин в России 12 с лишним лет. Это означает, что подавляющее большинство автовладельцев выигрывает от внедрения новой схемы компенсаций по ОСАГО. В законе четко прописано, что расчеты страховой выплаты производятся по Единой методике как при выплате деньгами, так и при ремонте. Конечно, страховщики как оптовые заказчики автосервисов могут договариваться с ними о скидке, но они же отвечают за качество ремонта перед клиентом. Таким образом, создается система, которая сама себя настраивает. Если страховщик пожадничает, и сервису не хватит денег на качественный ремонт, то страховой компании придет претензия от владельца машины, и ему придется потратить больше на переделку.

За качество и за сроки ремонта отвечает страховщик. Конечно, он заложит все требования в договоры с сервисами, но если человеку качество ремонта не нравится, то он пишет претензию не на станцию, а страховщику. Страховщик будет защищать интересы клиента во взаимоотношениях с этой станцией.