НАТУРАЛЬНОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ ПО ОСАГО: ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА К СТАРТУ

Усилиями законодателей и страхового сообщества «натуральное ОСАГО» становится реальностью. «Современные страховые технологии» провели блиц-опрос компаний для оценки практического наработанного опыта, который может быть использован автостраховщиками, и их планов по расширению взаимодействия с автодилерами. Данные опроса показывают: в данном направлении уже отмечается активное движение.

Выплата в форме ремонта: опыт уже есть

В настоящее время при работе с клиентами по ОСАГО страховые компании ориентированы преимущественно на денежные выплаты. Доля возмещений по ОСАГО в натуральной форме в сравнении с денежной формой у опрошенных автостраховщиков находится в диапазоне от 1 % до 15 % (максимальный показатель отмечен у СК МАКС). В то же время, только одна компания не имеет практики выплат по ОСАГО в форме ремонта — у всех остальных данный порядок взаимодействия с клиентом уже отработан.

Планы – осторожно оптимистичные

На вопрос «После вступления поправок к закону об ОСАГО в силу, планируете ли Вы наращивать объемы ремонта по ОСАГО?» все опрошенные страховщики, за исключением одной компании, ответили утвердительно. Некоторые из них уже определили конкретные целевые ориентиры. Наиболее серьезные планы в данной сфере у компании МАКС, которая планирует довести в будущем долю натурального возмещения до не менее 70 % по отношению к денежной. СДС планирует довести ее в перспективе до 50 %, Южурал-АСКО — до 20 %.

Автостраховщики и СТО: сотрудничество расширяется

В целом данные опроса говорят о том, что отрасль техобслуживания и автостраховщики в настоящее время находятся друг у друга в фокусе взаимного расширяющегося интереса. Ответы на вопрос «С каким количеством СТО вы планируете работать по ОСАГО-Ремонту?» варьируют от 50–60 (СДС, Южурал-АСКО) до 100–250 станций (Абсолют — около 100, Страж — 110, МАКС — более 250). При этом страховщики отталкиваются от данных об уже действующих заключенных договорах со СТОА, сотрудничающих с ними в рамках выплат по ОСАГО:

«Количество СТОА постоянно растет», — указали в СК «МАКС».

«Увеличится или уменьшится количество СТО, сотрудничающих с нами в рамках ОСАГО-Ремонта, покажет время. Пока сохраняется тенденция к росту количества СТО, заинтересованных в сотрудничестве по данной программе», — отмечает СК «Страж».

Компания БАСК планирует работать «со всеми основными станциями в регионах присутствия, удовлетворяющими требованиям ЦБ и РСА».

В то же время, у региональных страховщиков уже возникают опасения, что в некоторых субъектах РФ может возникнуть дефицит СТО. «Мы уже столкнулись с проблемой, что СТО в некоторых регионах не заинтересованы работать, либо увеличивать объемы, у них нет желания увеличить возможности по приему большего количества ТС. СТО может заключить договор с одной крупной федеральной страховой компанией, и отказаться от сотрудничества с региональной компанией, так как этих объемов им будет достаточно», — озабочены в СК АСКО.

Час автодилера, возможно, еще не пробил

На формирующемся рынке услуг ремонта в рамках ОСАГО авторизованные дилеры и прочие СТОА занимают приблизительно равные конкурентные позиции. Это показывают ответы на вопрос о процентном соотношении дилеров и недилеров, привлекаемых к ремонту ОСАГО в каждой опрошенной компании. В то время как одни компании делают ставку преимущественно на авторизованные СТО, комплектуя ими 70–80 % списка своих партнеров в этой области, у других дилеры составляет менее половины — 20–30 %. Некоторые страховые компании с дилерами не работают совсем.

В опросе приняли участие: Абсолют Страхование, СГ АСКО, БАСК, МАКС, ОВС НОВС, Сибирский Дом Страхование, МСК Страж, Чулпан, Южурал-АСКО.