МЕДВЕЖЬЯ УСЛУГА

Активности автоюристов страховщики могут только позавидовать. Даже самый беглый взгляд в Интернет сразу же дает результаты. «Суды со страховыми компаниями стали нормой нашей деятельности, и иски к страховым компаниям уже обычное дело»... «Не стоит дарить свои деньги страховым компаниям. Отстаивайте свое право на полное страховое возмещение»... Есть и более конкретные предложения: «Максимальные выплаты по ОСАГО и КАСКО. Без предоплаты. Гарантия результата». Прокомментировать эту ситуацию «ССТ» попросил исполнительного директор Российского союза автостраховщиков Евгения Уфимцева.

Евгений Уфимцев
в 1988 году с отличием окончил Качинское высшее военное авиационное училище по специальности «летчик-инженер». В 1998 году получил диплом Хабаровской государственной академии экономики и права по специализации «финансы и кредит».
В страховании с 1994 года, прошел путь от агента до директора ВСК по Дальневосточному ФО. С февраля 2004 года по июль 2012 года – заместитель генерального директора, руководитель центра автострахования ВСК, член правления и президиума Российского союза автостраховщиков.
С октября 2012 года – заместитель генерального директора РЕСО-Гарантия.
С января 2015 года – исполнительный директор РСА.

Российский Союз Автостраховщиков
учрежден 8 августа 2002 года 48 крупнейшими страховыми компаниями страны, и имеет государственную регистрацию от 14 октября 2002 года.

Фото: РСА

Евгений Уфимцев: Наши автолюбители часто слушают советы ангажированных экспертов. Я имею виду автоюристов. Они сознательно сгущают краски, чтобы легче зарабатывать на страхах обывателей. В такой ситуации задача страховщиков – создавать благоприятный имидж и гордиться тем, что они делают. Бытует мнение, что во многих регионах буквально «зашкаливает» количество судов по защите интересов автострахователей. На самом деле это не так. Даже при той аварийности, которая существует в Москве, споров по ОСАГО в судах сравнительно немного – меньше 5% страховых случаев. Более точно, процент судов колеблется от 3,5 до 4%. На местах – другая ситуация. В отдельных регионах мы наблюдаем создание устойчивых связей между автоюристами, сотрудниками ГБДД и судьями.

Нужно заметить, что автоюристы – не благотворители. Они делают бизнес. Чтобы заработать, им необходимо, чтобы появилось дело, и было направлено в суд. Для этого человека пытаются сразу в момент аварии правильно обработать. Мы анализировали регионы, где большой уровень судов. Там как раз и построена активно действующая цепочка: ГБДД – автоюристы – суды. При возникновении ДТП сотрудники ГБДД официально или неофициально информируют, как правило, псевдоаварийного комиссара, который сразу же выезжает на место. Его задача максимально запугать пострадавшего в аварии человека рассказами о проблемах получения страховой выплаты.

«Современные страховые технологии»: А что они обычно рассказывают?

Е.У.: Они убеждают пострадавшего не обращаться в страховую компанию, предрекая массу проблем. Основные аргументы - время потратишь, побегаешь, а денег насчитают мало, или вообще не заплатят. Пострадавшему предлагают тут же на месте ДТП получить определенную сумму денег и подписать документы по передаче права взыскания страховой выплаты со страховщика.

«ССТ»: Сумма, которую выплачивают на месте, ее хватает на ремонт? Нет ли тут нарушений прав автовладельца?

Е.У.: Права нарушаются! Заплатив 30 или 40 тысяч рублей пострадавшему, автоюристы проводят «независимую» экспертизу, показывают ущерб и, соответственно, гораздо большую стоимость ремонта. К ней добавляют штрафные санкции, стоимость самой «независимой» экспертизы и стоимость услуг автоюриста. Таким образом, заплатив человеку на месте 30 тысяч рублей, они делают экспертное заключение на 40–50 тысяч рублей. Стоимость услуг эксперта за составление независимой экспертизы в некоторых регионах доходит до 25 тысяч рублей. Услуги посредника – автоюриста – «тянут» еще на 10 тысяч рублей. Кроме того, к сумме иска добавляется еще штраф со страховщика. Так как цепочка отлажена, то судьи рассматривают такие дела в ускоренном порядке,

пачками. Дело, понятно, автоматически выигрывается. Таким образом, заплатив пострадавшему 30 тысяч, автоюрист выигрывает в 2–2,5 раза больше. В нашем примере – 80–90 тысяч. Фактически это те деньги, которые мог бы получить и сам пострадавший, но они до него не доходят. Кроме того, многие автовладельцы, воспользовавшиеся услугами автоюристов, не подозревают, никто их об этом не предупреждает, что со всех сумм, которые не являются страховой выплатой, автовладелец должен заплатить подоходный налог. Передача прав требования не освобождает его от оплаты налога. Страховщики, заплатив по требованию суда деньги автоюристам, вынуждены сообщать в налоговые органы о суммах выплат с целью взыскания подоходного налога. Пострадавший в ДТП автовладелец вынужден будет заплатить подоходный налог с сумм, которые он не получал, но которые на нем заработали автоюристы.

У страховщиков есть масса примеров справедливого возмущения автовладельцев, которые сталкиваются с необходимостью оплаты подоходного налога. В этом случае жаловаться на страховщика бесполезно: он все выплатил, а о выплатах должен сообщить в налоговые органы. И это не месть со стороны страховой компании, это ее обязанность, как налогового агента. Для пострадавшего есть, конечно же, вариант – найти автоюриста и забрать причитающиеся деньги у него. Но вот тут возникает засада. Дело сделано, автоюристы свое получили, и найти их практически невозможно. Чаще всего это фирмы-однодневки.

«ССТ»: Можно ли доказать, что человек доход не получал, что права переданы по договору юридической компании?

Е.У.: У человека есть договор, что он передал право взыскать со страховщика в свою пользу ту или иную сумму. А вот доказательств, что он не получил взысканные деньги, у него нет. В этом главная проблема! Кроме того, человек, подписывая договор переуступки права, не знает сумму, которую взыщут со страховщика. Сейчас просто нарастает вал проблем по уплате налогов у граждан, переуступивших права автоюристам.

Наша задача как можно четче донести автовладельцам риски, связанные с использованием услуг автоюристов. Пользуясь безграмотностью страхователей, автоюристы на них беззастенчиво зарабатывают. «Развод» страхователей в разных регионах имеет разный масштаб. В Амурской области автоюристы получают со страховщиков сумму вдвое большую, чем платят сами. Там уже сложились «правила делового оборота»: средняя стоимость экспертизы – 20–25 тысяч рублей, услуги посредника – 10 тысяч рублей. То есть, минимум 30 тысяч рублей накручивается на каждый убыток. В Краснодаре – другая ситуация. Там страховщики провели разъяснительную работу с судами, особенно по оценке стоимости работы представителя. В Краснодарском крае услуги представителя более чем на 1,5 тысяч рублей суды не используют. Стоимость экспер-

тизы более 15 тысяч рублей не принимается. Но, в любом случае, если человек не догадывается о происходящем и не получает полностью всех положенных по суду выплат, то он вынужден будет платить налог с доходов автоюристов.

Если бы человек не слушал автоюристов, а сразу обратился в страховую компанию, то сумма выплаты была бы наверняка точно такой же. В этом случае никаких налогов он бы не платил. (Справка. Страховая выплата не облагается подоходным налогом).

Существует два варианта заработка автоюристов на пострадавших в ДТП автовладельцах. Первый – это выкуп прав. Второй вариант – специальная оценка у дилера. Такие псевдоборцы за интересы страхователей предлагают клиенту с места ДТП отправиться в автосалон, чтобы рассчитать «справедливую» стоимость ремонта. Так как вся цепочка отработана, в салоне пострадавшему рассчитывают завышенную «справедливую» сумму ремонта, без учета износа и скидок. Пока проходит осмотр машины и оценка стоимости ремонта, «добрые люди» человека накручивают рассуждениями, что со страховой компании получить необходимые для ремонта деньги невозможно. Пострадавший в аварии автолюбитель, который находится в состоянии стресса, очень легко верит таким доброхотам. После оценки стоимости ремонта страхователю выдается визитка автоюриста и рекомендуется, теперь уже вооруженному истинными знаниями, обратиться за выплатой к страховщику, чтобы самому почувствовать разницу. «Увидишь, что они тебе насчитают». Что происходит при расчете? Страховщик по единой методике, по среднерыночным расценкам с учетом износа, что предусмотрено законом об ОСАГО, рассчитывает стоимость ремонта. Страхователь очень часто не вникает в требования закона об ОСАГО и не знает, или не понимает порядка расчета износа автомобиля. Когда страхователь сравнивает расчет, который ему сделали у дилера при посредничестве автоюриста, с тем, который ему предоставила страховая компания, цифры оказываются не в пользу последней. Вывод напрашивается автоматически. Нужно идти к добрым автоюристам.

«ССТ».: А что происходит дальше?

Е.У.: Есть два возможных сценария. Первый – уступка прав. Я про это уже рассказал. Второй – автоюристы честно сознаются, что расчет стоимости ремонта завышен, что не учтен износ. Но и в этом случае автоюристы своего добились. Обиженный клиент пришел к ним. Во втором случае автоюристы через суд получат оплату своих услуг, а клиент, скорее всего, ту сумму, которую ему насчитал страховщик. Но именно это автоюристам и надо: они обеспечили свой заработок. Если, конечно, не считать, что они просто паразитируют на страхах и некомпетентности автовладельцев. Есть, правда, и хорошая новость – во втором случае к страхователю нет претензий со стороны налоговой инспекции.

Именно благодаря деятельности таких «правильных» автоюристов в Челябинской области пришлось поднимать районный коэффициент по ОСАГО. Сейчас он больше, чем в Москве.

«ССТ»: А как можно влиять на районный коэффициент рядовому автовладельцу? Что он один может в рамках региона?

Е.У.: Данные вопросы и подходы адресованы, в первую очередь, к судам и администрациям. Вопрос заключается в следующем: в соизмеримости размера убытка и стоимости экспертизы и оплаты услуг посредников – юристов. Обычные расходы на ведение дела у страховщика составляют 5%. Благодаря деятельности «честных» автоюристов, эти расходы увеличиваются и доходят до 30–40% от стоимости ремонта.

Для того, чтобы страховщики не уходили из региона, чтобы не было очередей и навязывания дополнительных страховых услуг, суды должны вдумчиво подходить к оценке стоимости услуг экспертов и посредников.

Есть и еще одна важная деталь: отсудив деньги, потребитель теряет право получить страховую выплату в натуральной форме, то есть ремонтом. Объясню проблему на примере. Предположим, страховщик оценил стоимость ремонта в 40 тысяч рублей.«Честные» автоюристы насчитали 45 тысяч рублей. Обычно разница в оценках не очень велика. Да, человек немножко больше получил денег, но он не отремонтировал машину. Отремонтировать машину можно только по направлению страховой компании, когда нет судов и споров.

«ССТ».: Всегда ли страхователь может отремонтировать машину по направлению страховой компании?

Е.У.: Да, натуральная форма компенсации предусмотрена законом об ОСАГО. Для этого не нужно иметь специальных записей или условий в полисе.

«ССТ»: Есть устойчивое мнение со стороны автовладельцев, что ремонт машины по направлению страховой компании на независимый автосервис, а не к официальному дилеру, лишает в дальнейшем гарантий завода изготовителя. Так ли это?

Е.У.: Хочу разделить ответ на две части. 85% автомобилей в России – это машины старше трех лет. На них уже гарантии завода не распространяются. Они смело могут ремонтироваться по направлению страховщика. Что касается машин возрастом до трех лет, то в 99% автовладелец выиграет суд, если он ремонтировал машину по направлению страховой компании, а официальный сервис ему потом отказал в гарантийном ремонте. Именно направление страховой компании обеспечивает официальное оформление ремонта, требования к его качеству и к качеству запчастей и т.д. Конечно, в случае, когда человек, получив выплату по ОСАГО деньгами и решив еще сэкономить, отправляется ремонтировать новую машину в гаражи, то здесь с качеством ремонта и гарантиями никто не поможет.

Записала Татьяна Робулец