

# ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ НА ЭКОНОМИКУ

Генеральный директор страховой компании «СЕРВИСРЕЗЕРВ» Валерий Александрович Барсков считает, что рост тарифов, образование «токсичных» регионов, уход страховщиков из них и из ОСАГО, в целом — последствия развития мошенничества. А значит, проблема требует государственного решения.



## Современные страховые технологии: Как Вы оцениваете происходящее сейчас в ОСАГО?

**Валерий Барсков:** После увеличения суммы выплаты до 400 тыс. рублей автомошенники и другие недобросовестные граждане, желающие заработать, резко перешли в атаку на ОСАГО. Почему?! Да потому что очень выгодно и безопасно.

Проблема мошенничества, между тем, вышла уже на государственный уровень. Это вывод денег криминалитетом из легальной финансовой сферы в теневую зону в особо крупном размере. Как их потом используют, для личного благосостояния или на финансирование терроризма — неизвестно. А деньги должны работать на экономику государства.

Проблемы ОСАГО рассматриваются властями и регуляторами в основном с социальной точки зрения — якобы, страдает страхователь. Но это не так, страхователь сейчас не страдает. Страховщики выполняют все свои обязательства, проводя расчеты по Единой методике.

Борьбой с мошенничеством в этой сфере занимаются сейчас преимущественно только страховые компании, ЦБ, РСА и ВСС. По пальцам можно пересчитать регионы, где силовые структуры занимаются этой проблемой серьезно. Но у страховщиков нет необходимых полномочий: мы не можем проводить ни следственные действия, ни розыскные. Да и вообще, победить мошенников в отдельно взятом регионе, отдельно

взятой компанией — нереально. Это должно быть решение на государственном уровне.

Мошенничество — подрыв экономики страны. Если бы не было мошеннических действий на рынке страхования, страховщики никогда бы не ушли из целого ряда регионов, которые окрестили «токсичными». Не надо было бы обсуждать вопрос о свободных тарифах и повышении тарифов ОСАГО вообще, потому что если бы страховщики платили только страхователям в страховых случаях (а не мошенникам!), то этих тарифов было бы достаточно.

**ССТ: Какова ситуация со страховым мошенничеством в вашем регионе и в вашей компании?**

**В. Б.:** В системе страховых выплат существуют такие понятия, как традиционное ОСАГО и ПВУ — прямое возмещение убытков. В портфеле нашей страховой компании они занимают 40 % и 60 % соответственно. На эти 40 % убытков по ОСАГО мы имеем возможности оказывать определенное давление: проводим совместную работу с судами, с силовыми структурами, с другими государственными органами. Понимание есть, но для силовых структур это вопрос не в приоритете. Действует остаточный принцип. Для полноценной эффективной работы нужно взаимодействие на федеральном уровне.

**ССТ: Сейчас во многих регионах России стали работать межведомственные рабочие группы, призванные выявлять мошенников от страхования и контролировать, наступает ли их ответственность перед законом. Есть ли такая рабочая группа во Владимире?**

**В. Б.:** В регионе, кроме нас, одни филиалы. У нас есть рабочая группа по безопасности, где собираются представители служб безопасности компаний, и рабочая группа, где собираются руково-

дители филиалов. Мы, как региональная компания, сами принимаем решения, а руководители филиалов без согласования решения не принимают.

**ССТ: Спасает ли ситуацию натуральная форма урегулирования убытков?**

**В. Б.:** Пока о результатах говорить сложно. Клиенты, которые вступают в сговор с мошенниками, на ремонт не идут. У нас прекрасная ремонтная база. Только во Владимире работают два современных оборудованных сервиса по ОСАГО. Но с рядом сервисов мы встречаем трудности. Некоторые из них не могут работать по ценам Единой методики. Некоторые боятся ответственности за сроки и качество ремонта. Ведь часто сроки ремонта зависят не от сервисов, а от поставки запчастей. Запчасти импортные, отдельных складов нет. Было принято решение о натуральном возмещении, но инфраструктура к нему оказалась не готова. Мы ждали большого снижения убыточности по ПВУ. Но, по нашему анализу, другие компании региона вообще не направляют свои машины на ремонт.

**ССТ: А как к натуральной форме относится страхователь?**

**В. Б.:** Двояко. При небольших повреждениях им неинтересно по полтора месяца ждать запчастей и ремонта. Если повреждения серьезные, и клиент понимает, что достаточную сумму по Единой методике он не получит, он предпочитает ремонт. Еще один сложный вопрос — новые запчасти. Мы опасаемся, что мошенники этим воспользуются и будут использовать суррогаты, восстановленные запчасти и пр. Так что, по моему мнению, натуральное возмещение пока создает больше вопросов, чем дает решений.

