

Доходные остатки

Антон Коверов

Страховщики с коэффициентом убыточности по автокаско, превышающим 60%, любят говорить о минимизации затрат и сокращении издержек. Но на практике все сводится к оттягиванию момента выплаты и выплате страхового возмещения в неполном объеме. Ситуация может кардинально измениться, начни страховая компания получать доход от реализации годных остатков. До сих пор этому мешали два взаимоисключающих фактора. Во-первых, реализация аварийных автомобилей ограниченному кругу покупателей по цене заведомо ниже рыночной. И, во-вторых, стремление продать годные остатки по той цене, которую за них никто не дает. И если в первом случае страховая компания просто недополучала деньги, то во втором в ожидании покупателя ей еще приходилось их тратить на хранение битых машин.

AUTOonline
The Value Experts

Видимо, с похожими проблемами в начале 90-х годов прошлого века столкнулись и немецкие страховщики. Стремясь получить независимую, корректную оценку рыночной стоимости битых авто и параллельно найти того, кто готов будет их выкупать по такой цене, они организовали в 1996 году в Дюссельдорфе компанию AUTOonline. В ее стенах после экспериментов с программным обеспечением и интернет-продуктами и появилась одноименная электронная платформа.

Она уникальна тем, что вся информация о выставленном на торги лоте и его владельце обезличена. Покупателю доступно лишь описание транспортного средства и его фотография. При этом он не видит ни своих конкурентов, ни их ставок. И торги проходят без ажиотажа. Покупатели предлагают те суммы, которые реально готовы платить, учитывая собственные возможности и расходы. И лишь после завершения аукциона система автоматически определяет победителя, сделавшего максимальное предложение. После чего каждый из участников-покупателей получает информацию о максимальной ставке по конкретному автомобилю и своем месте среди сделанных ставок. Администратор продавца через несколько секунд после завершения аукциона получает предложение от автоматизированной системы в виде PDF-документа (так называемое «обязывающее предложение»), согласно которому победитель обязуется выкупить автомобиль по указанной цене. Таким образом, система гарантирует быстрое и непредвзятое определение покупателя с максимальным предложением.

Сегодня AUTOonline работает в 24 странах мира. Ежедневно на платформу выставляется более 4 тысяч автомобилей, которые оценивают свыше 3 тысяч покупателей. Обычно предложение размещается на платформе не более чем на 3 рабочих дня. А количество поступающих предложений зависит от состояния транспортного средства и его местонахождения.

На российский рынок компания AUTOonline вышла летом 2009 года. Но

после слияния с Solera Holdings Inc. ответственность за продвижение услуг AUTOonline в РФ была возложена на ООО «Аудатэкс». Сегодня на платформе AUTOonline в России работает 14 продавцов (страховых компаний), ежедневно выставляющих на торги до 50 машин, и около 100 профессиональных покупателей со всей страны, занимающихся ремонтом, восстановлением либо разборкой транспортных средств.

Прежде чем получить доступ к платформе, покупатели проходят жесткий отбор, что гарантирует безусловное выполнение покупателем, выигравшим аукцион, своих обязательств. При этом нарушение условий договора грозит покупателю безвозвратным отключением от платформы. Понимая преимущества работы с AUTOonline, когда предоставляется доступ к автомобилям, выставленным не одним, а десятками продавцов, покупатель действительно дорожит своей репутацией и выполняет сделанные им обязательства.

Несомненно, важным фактором успеха AUTOonline является наличие широкого спектра предложений автомобилей. С учетом того, что услугами «Аудатэкс» на сегодняшний день пользуется большинство страховщиков России, вход AUTOonline в этот важный сегмент был значительно упрощен. Однако еще более важным фактором в принятии решения работы с AUTOonline для страховых компаний является существенная экономия, достигаемая после перехода на платформу.

По просьбе одной из ведущих страховых компаний был подсчитан экономический эффект от оценки и реализации ставарийных автомобилей через платформу AUTOonline. По итогам сравнения статистики работы страховщика и AUTOonline выяснилось, что на одном автомобиле страховая компания в среднем недополучает 60 тысяч рублей. Представьте себе размеры потерь на тысячах автомобилей в год! Установить это удалось благодаря тому, что, во-первых, стоимость годных остатков, продаваемых через AUTOonline, в среднем увеличивается на 20–30%. Во-вторых,

сокращается время и расходы на административные затраты и техническую организацию проведения собственных торгов. В-третьих, сводятся к нулю затраты на транспортировку и хранение транспортных средств – во время проведения аукциона машина хранится у ее владельца, либо находится еще на СТОА. В-четвертых, отсутствие посредников между страховой компанией и реальным покупателем. Но можно добиться и лучших результатов.

Сама платформа AUTOonline – это гибкий инструмент, который при желании может быть легко интегрирован в процесс любой страховой компании. 📌



Взгляд изнутри

О реализации годных остатков через AUTOonline «Русскому полису» рассказал заместитель начальника управления урегулирования убытков по страхованию наземного транспорта департамента андеррайтинга и урегулирования убытков страховой компании «Согласие» Александр Прядихин.

Как изначально в вашей компании была выстроена система реализации битых авто?

Как и большинство страховых компаний, мы заключали договоры комиссии с организациями, которые брали на себя обязательства по реализации имущества, переданного нам страхователями. Транспортные средства оценивали независимые эксперты, но указанная ими сумма могла быть как ниже, так и гораздо выше реальной рыночной стоимости. В первом случае компания теряла часть прибыли от продажи битых машин, во втором — срок реализации затягивался из-за долгих поисков потенциального покупателя, что приводило к дополнительным затратам на хранение транспортного средства.

С появлением платформы AUTOonline мы стали самостоятельно находить покупателей, избавились от посредников. У нас появилась возможность оперативно получать корректную оценку стоимости годных остатков и предоставлять страхователям обоснованную калькуляцию, экономя на независимой экспертизе. Немаловажно, что участники торгов гарантированно выкупают автомобиль по указанной цене либо у нас, либо у наших страхователей. В итоге сократились сроки пребывания автомобилей на стоянке. Раньше они

могли там, например, зиму «пережить» в ожидании покупателя или две. А сейчас — находятся не больше недели. В результате мы сократили свои затраты, перейдя от арендной платы за всю полезную площадь к плате за количество занимаемых машиномест.

В целом процесс урегулирования убытков стал четко структурированным и последовательным. Ведением и реализацией тотальных автомобилей теперь занимается всего один сотрудник, к которому стекаются сведения обо всех тотальных автомобилях, в том числе и из региональных филиалов компании.

Сейчас с помощью этой платформы мы оцениваем и реализуем порядка 300–350 тотальных машин в месяц. При этом расходы на использование самой платформы соизмеримы с затратами на независимую экспертную оценку.

Представители AUTOonline утверждают, что оптимальный срок экспонирования годных остатков на платформе 1–3 дня. Не возникало ли у вас желания увеличить это время?

Мы пробовали оценивать авто в течение недели, результат был примерно таким же. Одна часть покупателей делала ставки в первые несколько часов экспонирования машины. Потом в течение 5 дней не поступало ни одного предложения. И буквально в последние часы аукциона вторая часть покупателей добавляла свои ставки.

Бывают, конечно, эксклюзивные автомобили, или спецтехника, по которым рынок до конца не сформирован, нет взвешенных показателей рыночной стоимости, стоимости восстановительного ремонта и б/у запчастей. Там на поиск покупателей

требуется больше времени. Такие лоты мы выставляем на 3–4 дня. Но это единичные случаи. Что же касается сроков экспонирования типовых моделей легковушек, то здесь мы полностью следуем рекомендациям представителей AUTOonline.

Что может повлиять на изменение стоимости годных остатков после завершения аукциона?

Бывает, что покупатель, приезжая на стоянку, обнаруживает дефекты дорогостоящих узлов и агрегатов, существенно влияющих на стоимость автомобиля и не отмеченных в аукционном листе. В этом случае мы составляем акт, согласовываем объективное снижение стоимости годных остатков и реализуем их уже с учетом уценки.

Еще возможен вариант, когда покупатель обоснованно отказывается от выкупа автомобиля. Тогда это право переходит к компании, предложившей следующую по величине ставку.

Существуют ли электронные платформы, аналогичные AUTOonline, на которых продаются битые машины? Сотрудничали ли вы с ними?

Электронные платформы, конечно, существуют, однако назвать их аналогичными нельзя. Как правило, многие из них созданы теми же покупателями. Каждый из них стремится привлечь как можно больше потенциальных продавцов (в частности, страховых компаний), чтобы получить возможность выбирать из предложенных автомобилей и выкупать их по минимальной цене. Это исключает получение реальной стоимости автомобиля. Кроме того, отсутствуют гарантии со стороны организаторов платформы по защите финансовых и юридических прав сторон.