

# ОСАГО. Закон принят, что дальше?

Оксана ДЕМЧЕНКО



**Принятие нового закона по ОСАГО стало горячей темой для всего авторынка. Сразу было высказано много мнений и спровоцировано еще больше надежд, опасений и ожиданий. Это не первый случай, когда закон принимается весьма быстро, а механизм исполнения во многом доделывается уже «в движении». Вот о механизме исполнения и вообще о практике мы и решили поговорить с экспертом рынка, Данияром Айгининым, бизнес-аналитиком компании «Аудатэкс».**

*Очевидно, если натуральная форма урегулирования позволит клиенту получить после ремонта автомобиль надлежащего качества, даже если это осложнит жизнь таким юристам, полностью их бизнес не исчезнет*

– **Изменений в правилах работы для всего рынка много. Давайте начнем с описания самой проблематики ремонта по ОСАГО.**

– Коренным изменением явилось натуральное возмещение убытков. При этом очень важным стало такое явление, как ответственность страховщика за качество ремонта. Дополнение к теме, во многом продвинутое силами профессиональных сообществ, это ремонт новых автомобилей в возрасте до двух лет на условиях официального дилера. И вот еще одно

ожидаемое, важнейшее изменение: отмена понятия износа при расчете. Это самый позитивный момент во всей истории.

В остальном могу сказать: увы, многое в законе на данный момент прописано неаккуратно. Пример – некий реестр допущенных к ремонту СТО, упомянутый в законе и на данный момент не существующий в реальности и не имеющий внятной процедуры формирования. Сложно представить, что в таких туманных условиях независимые СТО, в особенности

одиноким и тем более в регионах, получают равные условия с дилерскими холдингами.

**– Мы уже плавно перешли к иной теме, к обсуждению проблем и опасений у игроков рынка. В чем они?**

– Начнем с объема и распределения ремонтного ресурса. Если оценивать число дилеров в 4 000, исходя из данных РОАД, и добавить 10 000 независимых кузовных центров (это данные «Автостат»), то трудно понять, как они «переварят» весь объем страхового ремонта, который будет направлен на рынок именно в виде загрузки. С этой проблемой теснейшим образом стыкуется ситуация с единой методикой и особенно с расчетом стоимости запчастей.

Мы ведь понимаем, что резкие изменения, подтолкнувшие принятие закона, созданы, с одной стороны, недовольством застрахованных выплатами (условия, сроки, расчет), а с другой – эскалацией активности «черных» автоюристов.

Очевидно, если натуральная форма урегулирования позволит клиенту получить после ремонта автомобиль надлежащего качества, даже если это осложнит жизнь таким юристам, полностью их бизнес не исчезнет. Да, процесс станет сложнее, будут устранены мелкие мошенники. Но мгновенного улучшения ситуации ждать не стоит.

Однако есть и позитив, пусть пока и в перспективе. Если обращаться к опыту развитых стран, можно отметить, что они сталкивались с теми же проблемами лет 10-15 назад. В Европе уже практически нет разницы между КАСКО и ОСАГО, и мы к этому придем: к обязательному продукту, в ОСАГО можно будет докупить «модули» КАСКО.

Важнее иное, я хочу особо выделить этот момент. В рамках текущего процесса появляется новый яркий игрок на рынке – это СТО. Роль автосервиса, прямого ремонтника, становится очень значимой в общем процессе. И здесь важно сразу учесть существенный момент, а именно – распределение затрат. Ведь в общей структуре возмещения убытков примерно до 70, а порой и более 80% составляет стоимость запасных частей. Найти эти запчасти до принятия нового закона было почти невозможно, ведь надо было как-то совместить их реальную цену с предложением по возмещению от страховщика, который, кроме всего прочего, еще и учитывал износ! Сейчас ситуа-

ция с износом разрешилась, что уже хорошо. Осталась специфика в предложении такой опции, как б/у запчасти – это возможно и при новом законе, но строго по письменному согласованию с автовладельцем.

**– Ситуация с запчастями заслуживает, вероятно, особого внимания?**

– Безусловно. Это касается и новых, и бывших в употреблении деталей и агрегатов. В отношении последних ситуация особенно сложная. Это криминогенная сфера, активизация запросов на дешевые запчасти немедленно спровоцирует волну угонов автомобилей, в качестве «доноров» запчастей.

В Европе сформирована структура рынка б/у запчастей, который включает низший уровень – не влияющие на безопасность детали с «разборки» и свалок; второй уровень – детали и агрегаты, прошедшие ремонт; и высший уровень – промышленное восстановление, способное вернуть детали или узлу состояние нового. Это создает и продуманную, понятную клиенту и дающую заработать СТО структуру цен рынка б/у запчастей, и прозрачность самого этого рынка. Есть широкие программы восстановленных «оригинальных» деталей с гарантией от автопроизводителя. В России ничего похожего нет, и сам рынок б/у деталей сейчас, если оценивать уровень его легальности и прозрачности, скорее серо-черный.

По нашему опыту сейчас оптимизация затрат на закупку запчастей многими СТО делается совместно с клиентом и в соответствии с его пожеланиями и финансовыми возможностями. То есть, самые бюджетные варианты без доплаты; набор необходимого, включающий оригинальные детали для ответственных и важных с точки зрения безопасности узлов, и недорогих аналогов по остальным позициям; полный список запчастей OEM при готовности клиента провести доплату.

**– Таким образом, подбор запчастей для выполнения заказа может стать не механическим, автоматизированным процессом, а чем-то сродни искусству?**

– Именно так. Порой требуется отсмотреть много вариантов и тонко оптимизироваться по качеству, цене, надежности. Между тем, любое «творчество» создает риски манипуляций и ошибок. Потому очень важно даже сложные подборки деталей делать максимально быстрыми и автоматизированными.



*Данияр Айгинин, бизнес-аналитик компании «Аудатэкс»*

*В рамках текущего процесса появляется новый яркий игрок на рынке – это СТО. Роль автосервиса, прямого ремонтника, становится очень значимой в общем процессе*

*В России сам рынок б/у деталей сейчас, если оценивать уровень его легальности и прозрачности, скорее серо-черный*

«Аудатэкс» в силу своей глубокой вовлеченности в рынок понимает проблематику очень хорошо. Еще в 2014 году мы представили продукт ОСАГО Про, который позволил значительно упростить процедуру взаимодействия страховой компании, эксперта-техника и независимых СТО (на тот момент именно они были основой этого рынка). По итогам 2016 года наша статистка показала: до 70% убытков урегулировалось именно через нашу платформу.

*«Аудатэкс» в силу своей глубокой вовлеченности в рынок понимает проблематику очень хорошо. Еще в 2014 году мы представили продукт ОСАГО Про, который позволил значительно упростить процедуру взаимодействия страховой компании, эксперта-техника и независимых СТО*

Понимая, что сейчас ремонтный ресурс не просто появился, но растет и требует механизмов обработки, мы создали новое решение – AudaParts. Это решение мы впервые показали рынку в начале марта, оно весьма универсально. Позволяет взять из калькуляции блок запасных частей и оценить их текущую рыночную стоимость по всей базе поставщиков, которые подключены к платформе, а также заказать запасные части по минимальной цене.

**– В чем выигрыш от использования вашего продукта? В чем, на более общем уровне, сложность оценки и подбора?**

– Даже если предположить, что некая СТО пользуется пятью-шестью стандартными сетевыми базами, такими как Exist или Emex, на оценку и подбор по одному заказу будет потрачено от 30 минут до часа. Причем надо учесть сроки поставки, это важнейший фактор.

Сейчас к нашей платформе подключено порядка 30 поставщиков, и база очень активно развивается за счет прямых поставщиков и агрегаторов. А еще «Аудатэкс» в данном случае выступает как интегратор рынка, мы можем от своего имени проводить переговоры и добиваться эксклюзивных условий поставки и скидок для клиентов платформы, в т. ч. одиночных СТО, которые не могут сами получить подобных условий.

**– Наверняка есть и осложнения, и «подводные камни» в теме снабжения запчастями?**

– Конечно. Например, есть целый ряд территорий и регионов, куда поставляют неохотно, на особых условиях или вовсе не поставляют и агрегаторы, и многие прямые поставщики. Стоимость транспортировки какого-нибудь капота Ford Focus на Дальний Восток может втрое и даже вчетверо перекрыть его собственную цену!

В связи со сказанным мы выбрали метод поэтапного, поступательного внедрения нашего проекта. В первую очередь подключили самые массовые и удобные в плане логистики регионы – Москву и Московскую область; затем расширили покрытие на Санкт-Петербург. Далее ежемесячно мы будем подключать города-миллионники.

**– Наверняка в снабжении и оценке есть сложности и проблемы, связанные не с логистикой или территориальной спецификой рынков РФ, а с самими законом и методикой его применения. Что здесь стоит совершенствовать?**

– Мне думается, что использование «Единой методики» в нынешнем варианте само по себе создает некоторые осложнения. Методика, при всех ее плюсах и минусах, это скорее аналитическая, справочная информация, которая хорошо подходит для оценки больших массивов данных, рынка в целом. Такая оценка задействует лучшее, что есть в методике. Да, имеются некие шероховатости, погрешности. Но оценка больших баз всегда предполагает наличие лага в 5-10%, это естественно. Это удобно для финансового прогнозирования.

Совсем иначе выглядит ситуация прямого расчета убытка на основании методики, справочной по своей сути. У станций нет возможности следовать тем условиям, которые «защиты» в цену методики. Не всегда можно ждать поставки несколько дней или даже недель. Автомобиль может находиться уже в цехе, и его надо восстанавливать сейчас, немедленно. То есть в практике «живых» ремонтов нужно не следовать справочным данным, а оценивать стоимость ремонта и запчастей «в моменте», так же как это принято было уже давно в системе КАСКО. То есть использовать некую систему коэффициентов, позволяющих учесть срочность поставки и иные особенности рынка. Это, кстати, сделало бы систему более гибкой и стойкой в условиях колебания курса валют. Сейчас, при тотальной зарегулированности цен, серьезные колебания курса могут парализовать рынок и привести его участников к значительным убыткам.

В целом же сейчас мы наблюдаем большое изменение на рынке, которое в течение 2-3 лет будет непросто внедряться, но постепенно организует рынок, очистит его, сделает безопаснее и прозрачнее.

*В практике «живых» ремонтов нужно не следовать справочным данным, а оценивать стоимость ремонта и запчастей «в моменте», так же как это принято было уже давно в системе КАСКО*