



В соответствии с поправками в Федеральный закон об ОСАГО, вступившими в силу с 28 апреля, автомобили моложе 2 лет должны направляться для осуществления восстановительного ремонта на официальные дилерские центры (а точнее, на организации, с которыми заключен соответствующий договор у производителей и (или) импортеров транспортных средств определенных марок).

Прежде всего хочется отметить, что введение данной нормы в закон позволяет защитить интересы владельцев новых автомобилей и, несомненно, является большим шагом вперед.

Но что на практике это означает для страховых компаний, дилеров и автовладельцев? Готовы ли дилерские станции принимать автомобили в ремонт? Является ли это для них экономически целесообразным, и является ли Единая методика применительно к ремонту у дилеров прозрачной и понятной?

Прежде всего, дилер связан с производителем контрактами и гарантийными обязательствами и, со своей стороны, отвечает за сохранение и поддержание гарантии на автомобиль после проведения восстановительного ремонта по ОСАГО перед потребителем.

Есть и важный технический аспект: автомобиль до двух лет, как правило, сложен с технической точки зрения по сравнению с автомобилями десятилетней давности. Он конструктивно содержит множество электронных систем, в том числе, например, систем активной и пассивной безопасности, требует применения специального диагно-

стического оборудования и специальных методов диагностики. Чтобы произвести восстановительный ремонт с соблюдением технологии ремонта, а только в этом случае будет поддерживаться гарантия и автомобиль будет соответствовать всем требованиям безопасности, дилеру необходимо использовать только качественные запасные части. Мы намеренно не сказали «оригинальные», хотя производители требуют, как правило, применения только оригинальных запасных частей, поставляемых с центральных складов.

Конечно, многие дилеры и раньше, до вступления в силу поправок в закон, за-

ключали договоры со страховыми компаниями и принимали автомобили в ремонт по ОСАГО. Опыт уже есть. И опыт этот разный.

Активным финансовым участником процесса зачастую становился сам автовладелец. Так как страховая компания производила расчет с учетом износа, то этой суммы, естественно, было недостаточно для проведения ремонта на дилерской станции. Разницу между стоимостью начисленной страховой компанией и заказ-нарядом предлагалось доплатить клиенту. Эта сумма могла совпадать, а могла и не совпадать с суммой износа.

При применении натуральной формы урегулирования вопрос с износом теперь решен: расчет стоимости ремонта осуществляется без износа. Так что то, что раньше дилер предлагал доплатить клиенту, сейчас, фактически, оплачивается страховщиком. Потребитель ничего не должен доплачивать при осуществлении ремонта по ОСАГО. На сегодняшний день дилер стоит перед фактом, что ему нужно осуществлять ремонт только за счет тех средств, которые ему оплатит страховщик.

Для страховщика новые изменения неизбежно приведут к большим расходам на страховые возмещения. Есть ли стимулы у страховщика заключать договоры с дилерами и направлять машины на ремонт по ОСАГО или, мотивируя отсутствием договоров, остаться в формате денежной выплаты?

Для дилеров есть сейчас два самых важных вопроса: насколько много машин будет направляться страховщиками на ремонт к дилеру и насколько готовы дилеры принимать эти машины на ремонт, будет ли этот ремонт прибыльным?

Помимо отмены начисления износа, никаких других изменений в части расчета страхового возмещения производимого страховой компанией дилеру



Олег Базникин

*Коммерческий директор
ООО «ДАТ-Рус»*

— нет. Применение Единой методики определения размера расходов является обязательным для страховщиков или их представителей, экспертов-техников, экспертных организаций при проведении независимой технической экспертизы транспортных средств, в том числе, с последующим направлением на СТО. То есть расчет стоимости запчастей будет, как и ранее, производиться по справочникам, подготовленным по Единой методике. Важно понимать, что справочник — это не цены, а справочник средних стоимостей с учетом стоимости оригинальных и неоригинальных запасных частей, причем абсолютно разного качества.

Оценка наличия в реальности запасных частей в тех магазинах, которые подвергаются исследованию при составлении справочников, их качество, надежность, возможность их покупки, время доставки и прочие факторы в расчет не принимаются. Теоретически на рынке запчасти по ценам, указанным в справочнике, есть. Но дальше следует целый ряд вопросов о том, может ли дилер на практике их купить — конкретно эти запчасти, конкретный дилер и в данном конкретном регионе. Можно ли их купить за безналичный расчет? За какое время их могут доставить?

На практике речь даже не идет о том, что один автомобиль ремонтируется в плюс,

В АНАЛИЗЕ УЧИТЫВАЮТСЯ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ СТОИМОСТЬЮ ТОЛЬКО БОЛЕЕ 1 000 РУБЛЕЙ

Общее количество убытков в выборке — **500 507**

РЕЗУЛЬТАТ:

Сумма стоимости запасных частей по ЕМР –

14,3 млрд руб.

Сумма стоимости запасных частей по РРЦ –

21,5 млрд руб.

или

150,3 %
от ЕМР

а другой — в минус, а в результате надо постараться сделать прибыльным ремонт по сумме работ за какой-то период. Нет, здесь стоит вопрос о безубыточном для дилера ремонте каждого автомобиля. Соответственно, для каждого автомобиля нужно найти такие запчасти, которые по суммарной стоимости конкретного ремонта соответствовали бы справочникам. Для дилера расчет по справочникам является непрозрачным, и зачастую ведет к непредсказуемому финансовому результату. Гораздо более понятной системой координат для дилера являются рекомендованные производителем розничные цены. По ним (или по ним, но с дисконтом) осуществляются выплаты по каско, и этот процесс давно отработан.

В нашей компании накоплен огромный опыт расчетов убытков по ОСАГО. Убытки, по которым проводились расчеты и в прошлом и в этом году, большей частью не уходили в ремонт. Это было связано с той практикой, которая действовала по ОСАГО. Большая часть расчетов проводилась для расчета страховой выплаты. Однако ситуация меняется, часть расчетов по ОСАГО будет все больше и больше переходить в натуральную форму, то есть в ремонты.

На основании накопленной реальной статистики мы сравнили уровень стоимости запасных частей в новых актуализированных (действующих с 01.06.2017) справочниках средней стоимости запасных частей, материалов и нормо-часа работ при определении размера расходов на восста-

новительный ремонт с рекомендованными розничными ценами производителей в разрезе по маркам и моделям с учетом частотности замены тех или иных элементов.

В исследовании принимали участие расчеты, произведенные в программных комплексах SilverDAT по ОСАГО в период за 2016 год и первый квартал 2017 года. Мы исследовали 224 модели по 20-ти автомобильным брендам. В статистической выборке участвует 500 507 расчетов реальных убытков с общим количеством 1 165 452 запасных частей. В статистике участвуют только оригинальные расчеты, соответствующие одному убытку (один потенциальный ремонт по ОСАГО). По каждой модели была сделана выборка 150 наиболее часто заменяемых запчастей. Перечень наименований уникален для каждой модели.

Исследование показало, что в среднем стоимость запасных частей, рассчитанная по Единой методике, на 33,7 % ниже стоимости запасных частей, рассчитанной по РРЦ. Все массовые бренды находятся примерно в этом диапазоне дефицита средств.

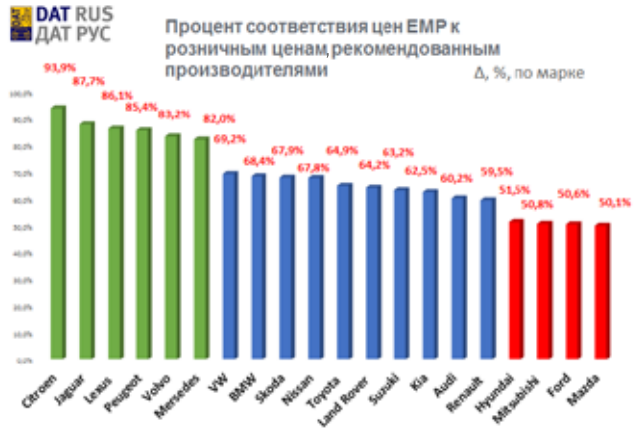
Полученные результаты показали также большую вариативность по различным моделям, даже в рамках одного бренда. Очевидны и несколько тенденций. Одна из них — это модели, представленные на рынке пять и более лет и еще продающиеся как новые в дилерских центрах. На такие модели средний уровень стоимостей в справочнике существенно ниже, несмотря

на то, что сам автомобиль новый, и должен направляться на ремонт по ОСАГО к официальному дилеру.

Все прекрасно понимают, что в рекомендованные розничные цены производителей заложена прибыль как дилера, так и завода-изготовителя. Ремонтируя автомобиль по РРЦ, и импортер, и дилер сохраняют свою маржинальность. О том, что возможны другие расчеты, говорит то, что по каско страховщики оплачивают сервисам запчастей с дисконтом в 10–20 % от рекомендованной розничной цены. При этом ремонт остается рентабельным для дилера, и он использует для ремонта исключительно оригинальные запчасти. Это сложившаяся практика.

Производители должны понимать, что потенциальное количество убытков по ОСАГО превышает 2 400 000 в год, при этом автомобили в возрасте до 2-х лет составляют порядка 7 % общего парка, соответственно, порядка 170 000 страховых случаев в год в будущем могут стать потенциалом для загрузки дилерских центров. Задача производителей продумать такую ценовую политику, чтобы ремонт был рентабельным для дилера и стимули-

ровал его устанавливать оригинальные запасные части. В целом для осуществления ремонта по ОСАГО необходимо снизить уровень цен на оригинальные запасные части на 30 % или осуществлять ремонт с использованием неоригинальных запасных частей соответствующего ценового диапазона.



Май 2017. данные на основании расчетов по ОСАГО, сделанных в программном комплексе Silver DAT®



Май 2017. данные на основании расчетов по ОСАГО, сделанных в программном комплексе Silver DAT®

Наш вывод: для машин сроком эксплуатации меньше 2-х лет целесообразно изменить единую методику в части расчета стоимости запасных частей. В основе расчета должны лежать рекомендованные розничные цены производителей, но с дисконтом, позволяющим страховым компаниям сохранить уровень текущего страхового выемещения. Можно сделать вывод, что для нового справочника величина этого дисконта должна составлять порядка 30 %.

В этом случае система будет прозрачной и понятной для дилеров без дополнительных финансовых рисков для страховой компании, а количество клиентов, ремонтируемых по ОСАГО в официальных дилерских центрах начало бы реально увеличиваться.