

МОТОРНАЯ КОМБИНАЦИЯ

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ СЧИТАЮТ ИДЕЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ОСАГО С ДОБРОВОЛЬНЫМ КАСКО, ПРЕДЛОЖЕННУЮ ДЕПУТАТАМИ, ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЙ. ТАКАЯ ИНИЦИАТИВА ПРИВЕДЕТ К УДОРОЖАНИЮ ПОЛИСА И К УЖЕСТОЧЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ К АВТОЛЮБИТЕЛЯМ. РЫНОК МОЖЕТ ПОДГОТОВИТЬСЯ К НЕЙ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ТРЕХ-ЧЕТЫРЕХ ЛЕТ. ВЕРНИКА МАСЛОВА

До 1 июня 2019 года профильная рабочая группа из представителей Минфина, Минэкономразвития, Банка России и Госдумы должна проработать вопрос об объединении ОСАГО и каско. Такое указание дал премьер-министр России Дмитрий Медведев, поддержавший предложение депутата Вячеслава Лысакова создать универсальный полис с двумя видами страхования.

По мнению Вячеслава Лысакова, полис ОСАГО должен быть бесплатным при покупке каско или должен быть поглощен каско. «Почему не сделать так, чтобы при покупке каско оказывались все услуги автострахования, я именно так озвучил эту идею премьер-министру. Наша задача теперь закрепить это законодательно», — заявлял в СМИ господин Лысаков.

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) считает идею объединения преждевременной. По словам президента ВСС Игоря Юргенса, на Западе существует такая практика, однако российский страховой рынок к ней пока не готов. Сейчас автоводители и общество нуждаются в первую очередь в индивидуализации тарифов: они должны стать более справедливыми и мотивировать водителей к безаварийной езде.

Страховое сообщество разделяет это мнение. «Пока рынок не готов технически, нет нормативной базы. Не совсем понятна практическая польза от такого нововведения для страховщиков и для клиентов. Оформить два полиса, ОСАГО и каско, не составляет сложности», — говорит управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств группы «Ренессанс-страхование» Сергей Демидов.

Сама идея предлагать ОСАГО как альтернативу или как «нагрузку» к каско может оказаться сомнительной с точки зрения навязывания услуги, считает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. Сегодня нет окончательного заключения юристов, как это согласуется с законом о защите прав потребителя. Более того, не исключена ситуация, когда владелец полисов по той или иной причине захочет оставить у себя один из видов страхования, а по второму договор разорвать, добавляет эксперт. Предлагаемая же схема фактически «скрепляет» эти два вида страхования, а любые изменения потребуют полного пе-

реоформления всего комплекта документов заново.

Не стоит забывать, что сейчас около половины полисов ОСАГО выдается в электронном виде. Однако автоводителям настоятельно рекомендуется иметь при себе распечатку такого полиса, так как значительная часть российских автодорог находится вне покрытия интернетом или мобильной связью. Так что в случае наступления страхового случая у инспектора ДПС или страхового комиссара не всегда есть возможность проверить подлинность электронного полиса по бумажной распечатке, добавляет господин Коренев.

ПРИНЦИПИАЛЬНО РАЗНЫЕ С точки зрения законодательства каско и ОСАГО — принципиально разные страховые продукты, которые покрывают разные риски. Первый вид является обязательным и предполагает страхование ответственности перед третьими лицами (автоводителями), второй — добровольным, направленным на страхование имущества (автомобиля). По договору каско могут быть застрахованы риски повреждения, хищения транспортного средства, в том числе его полная утрата в результате кражи или угона, а также дополнительное оборудование и травмы самого водителя (несчастный случай). В добровольном порядке можно застраховать и гражданскую ответственность владельца авто, но это не снимает обязанности застраховаться по ОСАГО, объясняет управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business Светлана Гузь. По договору каско страхуются имущественные интересы, тогда как ОСАГО направлено на защиту других участников дорожного движения, в том числе в части возмещения вреда, добавляет Светлана Гузь.

Выплата по каско осуществляется при повреждении автомобиля, деньги или направление на ремонт тоже рассчитаны исключительно для страхователя. По «автотражданке» выплаты осуществляются другому потерпевшему в аварии автоводителю, и только если доказана вина страхователя. «Для страховщиков объединение — это то же самое, что продавать горчицу и варенье в одной банке», — говорит Мария Барсова, операционный директор — заместитель генерального директора по имущественным видам страхования CAO «Эрго».



СЕЙЧАС АВТОВОЛАДЕЛЬЦЫ И ОБЩЕСТВО НУЖДАЮТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ТАРИФОВ: ОНИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ БОЛЕЕ СПРАВЕДЛИВЫМИ И МОТИВИРОВАТЬ ВОДИТЕЛЕЙ К БЕЗАВАРИЙНОЙ ЕЗДЕ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ТАРИФ Совмещенные программы на Западе показали свою эффективность, отмечают эксперты: страховщики имеют сформированные подходы к риск-менеджменту и тарификации, а пользователи могут рассчитывать на получение выгодных условий. Но западная практика не сложилась в одночасье — рынкам потребовалось время для перехода к комплексным продуктам. Российский рынок может подготовиться к переходу в течение ближайших трех-четырех лет, полагает Владимир Храбрый, директор филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге. В США и Канаде такие комбинированные полисы на одном бланке есть, добавляет Сергей Демидов. Основная стоимость приходится на ОСАГО (так как условия кардинально отличаются от российских, по лимитам ответственности в первую очередь). В США можно оформить добровольные дополнительные опции к обязательному страхованию ответственности — это страхование угона, ущерб кроме ДТП, ущерб в ДТП.

Российская практика также показывает, что автолюбители уже активно комбинируют программы добровольного страхования и ОСАГО для защиты от рисков, отмечают страховщики. К примеру, объединение усеченного каско (угон и конструктивная гибель) и ОСАГО защищает среднестатистического автолюбителя от всех актуальных рисков, говорит Владимир Храбрый. «Уровень страховой культуры в моторных видах значительно повысился — клиенты разбираются в различных опциях и готовы к переходу на комбинированные продукты, добавляет он.

В России основной вопрос при объединении двух видов заключается в существовании госрегулирования тарифов в ОСАГО. Текущий проект либерализации призван перевести сегмент на рыночные рельсы с возможностью предоставления индивидуальных тарифов, то есть привести ОСАГО к принципам, на которых базируется каско, указывает господин Храбрый. Если решить данную задачу, то страховщики смогут работать с единой системой оценки рисков, расчета коэффициентов.

ОСАГО НЕ БУДЕТ «БЕСПЛАТНЫМ» Стоимость совмещенного полиса будет зависеть от того, будут ли применяться

рыночные механизмы или нет. При индивидуальном подходе к расчету тарифа, наличии гибкой системы коэффициентов и применении технологических инструментов (телематике) стоимость объединенного полиса может снизиться. Это подтверждают и первичные результаты либерализации: так, уже на начальном этапе трансформации ОСАГО к рыночной конструкции «Ингосстрах» начал снижение тарифов. В Санкт-Петербурге, к примеру, базовая ставка для физических лиц была снижена более чем на 13% — это рекорд для локального рынка, обращает внимание господин Храбрый.

По словам господина Демидова, при существующей сейчас системе тарификации ОСАГО единственным плюсом для комбинированного полиса будет возможность выбора тарифа в пределах тарифного коридора. Такой полис может дать возможность выбора страховым компаниям нижнего порога коридора (и сделать ОСАГО дешевле для таких клиентов компаний). «У клиентов, которые пользуются каско, как правило, другой профиль риска — он ниже. Возможным выходом мог бы стать пакет „каска + ОСАГО“ — за счет этого, при наличии согласия регулятора, можно было бы подобрать для них более интересное, выгодное предложение», — размышляет Мачей Шишко, генеральный директор CAO «Эрго».

При всем этом ОСАГО не сможет стать «бесплатным» при включении в единый полис, как считает депутат Лысаков. Руководствуясь текущей конструкцией этих видов, это предложение экономически нецелесообразно, говорит господин Храбрый. По итогам 2018 года, объем сборов по каско составил 168,6 млрд рублей, объем выплат — 83,3 млрд рублей. Выплаты по ОСАГО превысили 137,9 млрд рублей. Если объединить выплаты по этим видам, получится 221,2 млрд рублей — итого страховщикам нужно найти дополнительные 52,6 млрд рублей для урегулирования убытков, продолжает господин Храбрый. При этом не стоит забывать, что выплаты могут быть растянуты по времени (по Гражданскому кодексу права требования сохраняются на протяжении трех лет), а страховщикам нужно инвестировать в развитие бизнеса и учитывать расходы на ведение дел. ■