

Кузовной ремонт по ОСАГО может быть прибыльным

РОССИЙСКИЕ СТРАХОВЩИКИ БЬЮТ ТРЕВОГУ: МНОГИЕ АВТОСЕРВИСЫ ОТКАЗЫВАЮТСЯ РЕМОНТИРОВАТЬ АВТОМОБИЛИ В РАМКАХ НОВОГО ЗАКОНА О НАТУРАЛЬНОМ ВОЗМЕЩЕНИИ ПО ОСАГО. РЕФОРМА, ПРОЛОББИРОВАННАЯ УЧАСТНИКАМИ СТРАХОВОГО РЫНКА, ИСПЫТЫВАЕТ ПРОБЛЕМЫ. СВОИМ ОПЫТОМ РАБОТЫ В НАПРАВЛЕНИИ РЕМОНТОВ ПО ОСАГО ДЕЛИТСЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ВОЛИН» ОЛЬГА СЕЛЕЗНЕВА

Главная причина сложившейся ситуации с ремонтом по ОСАГО — это заниженная стоимость запчастей в справочнике, предложенном Российским союзом автостраховщиков (РСА) по Единой методике, утвержденной Центробанком.

Новый закон о приоритетном ремонте транспортных средств, пострадавших в ДТП, предусматривает отказ в большинстве случаев от денежных выплат при возмещении убытка. Натуральное ОСАГО должно сократить убыточность «автогражданки», которую страховые компании связывают в первую очередь с активизацией недобросовестных юристов-посредников, которые отсуживают у страховых компаний большие суммы. Это делает направление для страховщиков нерентабельным.

Чтобы направить автовладельца на ремонт, страховая компания должна заключить со станцией техобслуживания договор на определенных условиях. При ремонте автосервису нужно использовать только новые запчасти (обратное допускается, но лишь по договоренности с автовладельцем), а находиться он должен не дальше 50 километров от места ДТП или места проживания пострадавшего. Если в аварию попал автомобиль не старше двух лет, страховщик обязан отправить его в сервис официального дилера.

Техцентр «Волин» предлагает клиенту в такой ситуации свой подход. В малярно-кузовном подразделении работают штатные независимые эксперты по оценке ущерба от ДТП. Это дает право специалистам оценить ущерб с точки зрения восстановления кузова, не пропуская важных нюансов.

Если отсутствуют скрытые повреждения, оценка ущерба независимым экспертом

производится по акту осмотра страховой компании. В случае скрытых повреждений представителям страховой компании отправляют уведомление о назначении повторного осмотра. При повторном визите независимый эксперт осматривает автомобиль с представителем страховщика. Как правило, проблем с обсуждением норматива ремонта нет. Несогласие возникает в вопросе стоимости запчастей, которые подлежат замене. Цены справочника Единой методики существенно (а иногда в разы) ниже реальных рыночных цен.

В таком случае за основу берется среднерыночная стоимость оспариваемой детали и предоставляется страховой компании. При отказе в выплате или компенсации ремонта клиент обращается в суд.

Тесное сотрудничество с нашим партнером, компанией «Акзо Нобель Автопокрытия», позволяет на регулярной основе повышать квалификацию сотрудников МКЦ. Прохождение тренингов «Натуральное возмещение по ОСАГО», «Активные продажи для мастеров-приемщиков», проведенных нашим партнером, позволяет соблюдать законность во взаимоотношениях между клиентом, страховой компанией и техцентром, а также расширить средний чек и повысить загрузку МКЦ.

Кроме того, в конце 2016 года ТЦ «Волин» стал участником программы пятилетней гарантии AkzoNobel. Это дополнительный аргумент для автовладельцев сделать свой выбор в пользу нашего техцентра. Для страховых компаний в связи с изменениями в законе об ОСАГО важно подтверждение высокого качества ремонта и соблюдение технологий. Эту уверенность как раз и дает программа пятилетней гарантии на



ремонтное лакокрасочное покрытие от AkzoNobel.

Около года назад мы ввели программу автоматизированного учета и списания материалов Report Manager Pro от AkzoNobel. Она позволяет отслеживать фактический расход всех материалов в реальном времени, существенно снизить затраты и увеличить рентабельность. Большой ценностью работы с компанией «Акзо Нобель Автопокрытия» считаю возможность выполнять квалифицированный ремонт по восстановлению кузова профессионально при небольшой цене.

Несмотря на все трудности, с которыми сталкиваемся в процессе согласования цен на ремонт со страховыми компаниями, мы видим, что в этой области можно и нужно работать. Ремонты по ОСАГО позволяют нам получать прибыль. Также это стало хорошим инструментом для поиска новых клиентов и загрузки цеха. И, что самое важное, мы имеем возможность предлагать нашим клиентам высококачественный сервис.