


Раздел: **Интервью**

16 августа 2017 г.

Оптимизация и поддержка моторного страхования - современные технологии и международный опыт

 Как современные IT-технологии помогают страховщикам снижать убыточность и бороться с мошенничеством? Каковы перспективы развития подобных технологий в будущем? Почему важно привлекать к разработке нормативных актов по ОСАГО тех, кто профессионально работает с базами данных страховых убытков? Об этих и других проблемах с корреспондентом портала «Страхование сегодня» беседует Игорь Никифоров, Генеральный директор ООО «Аудатэкс» (Audatex Russia).

Мария Жилкина,
Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ)

 *Игорь Валерьевич, какие основные направления взаимодействия со страховыми компаниями развивает Ваша организация?*

Исторически наша компания является поставщиком решений для урегулирования убытков при страховании автотранспортных средств. На российском рынке мы работаем с 2003 года, находимся в партнерских отношениях со всеми значимыми страховыми компаниями. С другой стороны, мы сотрудничаем с сервисными и дилерскими организациями, с Российской ассоциацией автомобильных дилеров и с Ассоциацией европейского бизнеса. РСА является нашим стратегическим партнером, в первую очередь в части реализации задач, которые ставит ЦБ РФ по ОСАГО. Мы стремимся сделать процесс урегулирования максимально прозрачным и эффективным. Автоматизация осуществляется на базе наших облачных решений, все делается быстро, доступ к необходимой информации и процессам обеспечивается любому пользователю, наделенному соответствующими полномочиями.

Страховые компании, не ставшие нашими клиентами, нередко являются нашими бенефициарами – они получают наши услуги через третьих лиц. Это независимые экспертные организации, активно работающие с небольшими игроками, как с региональными страховщиками, так и со СТОА, они аккумулируют потоки наших базовых услуг.

Мы развиваем наши базовые услуги так, чтобы максимально соответствовать происходящим изменениям. В декабре 2014 года мы вывели на рынок базовую услугу по расчету и созданию экспертного заключения по ОСАГО, она пошла очень хорошо. Последние два года мы выводили на рынок решения, связанные с проблематикой изменений в ОСАГО. Провал рынка продаж новых автомобилей и серьезное снижение числа страховых убытков в каско, при сохранении высокого уровня продаж и выплат в ОСАГО, выдвигают новые требования и задачи, которые необходимо решать. В ОСАГО сейчас два основных направления: первое связано с ценовыми справочниками и единой методикой, а второе – с убытками, мошенничеством и автоюристами. Мы разрабатываем решения для страховых компаний по обоим этим блокам.


 *Вы монополисты по таким решениям или кто-то еще предлагает что-то подобное?*

Мы не любим слово «монополист» и предпочитаем слово «лидер». По такому новому направлению, как ценовые справочники и особенно по его ключевой части – ценам на запчасти, по идентификации и приобретению запчастей, мы не монополисты – есть масса компаний, которые тоже занимается подбором и реализацией запчастей. Но мы стараемся, используя, в том числе, опыт этих компаний и их решений в реальном бизнесе, дать наилучшее решение задач, стоящих перед страховщиками. Например, по поиску, подбору и заказу запчастей в рамках расчета по единой методике. Нас также привлекают в качестве экспертов к профессиональным дискуссиям по улучшению единой методики и других законодательных решений на уровне РСА и Центрального Банка.

 *Привлекали ли Вас к обсуждению законопроекта по натуральному возмещению, это Ваша тема?*

Мы участвовали в заседаниях экспертного совета по этой теме. Кроме того, готовясь к принятию закона, мы разработали специализированные решения, которые позволяют, уже имея калькуляцию, произвести, в соответствии с ней, подбор и заказ запчастей в максимальном соответствии с требованиями единой методики расчета.

Мы внимательно следим за развитием этого направления. Уже очевидно, что в той мере, как ожидалось, это не заработало – по ряду объективных причин. Несмотря на это мы нашли для себя несколько интересных моделей работы, причем не только связанных с ОСАГО. Для ситуации гарантийного ремонта, когда автомобиль должен попадать на ремонт к сертифицированному дилеру, мы запустили несколько пилотных проектов с автопроизводителями, выразившими интерес, готовность поддержать свою дилерскую сеть и давать максимально приемлемые цены на ремонт и запчасти для машин по ОСАГО. За рамками гарантийного ремонта ситуация сложнее: цены на запчасти там просят достаточно низкие, качество запчастей не соответствует требованиям, процесс работы окончательно не ясен. Мы надеемся, что в эту систему будут внесены определенные коррективы. Решения у нас есть, но реальная практика пока не заработала, более-менее она станет ясна к зиме этого года.

 *Что за решения предлагаются Вами по борьбе с мошенничеством и автоюризмом?*

Тут сложный вопрос, какие именно факты называть мошенничеством, правильнее говорить об аналитике. Страховщикам сейчас нужен максимально быстрый и эффективный анализ надежности страхователя на стадии подписания с ним договора – проще не создавать проблему в начале, чем потом решать.

 *Вы сейчас говорите о каско?*

И о каско, и об ОСАГО.

☑ А как же публичность договора ОСАГО?

Это действительно проблема, особенно в контексте действий ЦБ и создания единого агента. Мы, конечно, участвуем во всех этих дискуссиях, но на выходе даем те решения, которые соответствуют принятым нормативным актам, какими бы они ни были. Сейчас у страховщиков ОСАГО пользуется спросом информация о ранее выполненных ремонтах по конкретным автомобилям – а мы накопили обширную базу данных больше чем за 10 лет. Страховщик хочет понимать, что с этим автомобилем было раньше, какие повреждения уже имели место. Также можно выявить людей, которые раньше урегулировали один и тот же убыток в разных страховых компаниях.

Что-то похожее мы сейчас наблюдаем и в досудебных разбирательствах. Будучи лидером решений по урегулированию, мы имеем данные по огромному количеству калькуляций, выполняемых не только страховщиками, но и независимыми экспертными организациями, к которым обращаются собственники транспортных средств, в том числе в преддверии судов. Страховщик, используя эти наши данные, может понять, о каком размере убытка изначально идет речь и минимизировать выплату, решая вопрос непосредственно с собственником автомобиля.

☑ В чем специфика работы по каско в современных условиях?

Страховщики сейчас заинтересованы в инструментах снижения убыточности при заключении и продлении договоров каско. Практически все договоры, которые заключают наши партнеры – страховые компании идут с применением нашей статистики по ранее выполненным калькуляциям. Средняя стоимость ремонта в каско сейчас выросла за счет снижения количества полисов и введения франшиз. Соответственно, на одном автомобиле мы сейчас можем сэкономить 40-60 тыс.руб., если выясняется, что это повреждение на этом автомобиле заявлялось раньше. Мелкие убытки, которые встречаются чаще и тоже выявляются на нашей аналитике (на 5-10 % заявленных случаев) составляют 10-15 тыс.руб. на автомобиль.

☑ Сейчас идет определенное перераспределение на рынке автострахования, передачи больших портфелей. Ваша система позволяет новому страховщику понять, что он получает в приобретаемом портфеле?

Конечно. Кроме того, мы точно выполняем заказы по аналитике портфеля, можем проверить всю базу на предмет частоты убытков, аварийности каждого конкретного автомобиля, какой за автомобилем стоит собственник, насколько он интересен страховой компании как клиент. Получаются достаточно интересные результаты, позволяющие сэкономить и заработать миллионные суммы.

Поэтому мы и позиционируем себя больше не как кост-центр, борющийся за снижение издержек, а как компания, создающая ценности и как поставщик услуг, дающий возможность оптимизировать процесс выплат.

☑ Какие есть примеры такой оптимизации процессов?

Для нас стало некоторой неожиданностью такое широкое распространение нашего решения для тотальных автомобилей по ОСАГО – это оценка и реализация автомобилей, признанных конструктивно погибшими, а также предтотальных автомобилей, которые тотальными признаны не были, но выплата по ним согласно регламентам и единой методике выше их стоимости. Страховщики сами быстро поняли, что стоимость автомобиля или его годного остатка, прошедшая оценку через наш аукцион, им более интересна, чем нормативный расчет. При этом наш аукцион полностью соответствует требованиям закона и регламента – он независимый, к нему подключены независимые покупатели. Формируется объективная оценка автомобиля, которая в дальнейшем может использоваться и в судебном разбирательстве для обоснования размера выплаты. Ряд страховых компаний внедрили эту процедуру у себя как обязательную. Поэтому большинство тотальных и предтотальных автомобилей по ОСАГО проходит сейчас через наш аукцион.

Необычность для нас этого решения в том, что изначально оно было нацелено именно на реализацию автомобиля, а получилось, что даже большее значение имеет именно аукционная оценка автомобиля согласно нормативам.

☑ Означает ли это, что через вашу систему можно перепроверить, действительно ли убыток тотален? Ведь в связи с натуральным ремонтом, возрастет число мошеннических попыток заявить тоталь, так как это один из немногих оставшихся вариантов получения выплаты деньгами?

Да. Кроме того, наше решение позволяет установить реальную стоимость этого автомобиля (то есть ту, за которую его действительно готовы купить), которая обычно на несколько десятков тысяч рублей выше, чем предполагалось. Соответственно, и экономия на каждой такой выплате составит от 10 до 50 тыс.руб. Формируется четкое понимание, какие автомобили должны попадать в эту воронку. С учетом того, что у страховой компании, в зависимости от ее величины, таких автомобилей в месяц может быть от 100 до 1000, экономия может достигать нескольких десятков миллионов рублей в год только за счет использования этой процедуры.

☑ Приведите примеры конкретных случаев, когда использование Ваших продуктов помогало страховщикам справиться с мошенниками.

Больше всего таких случаев возникает именно по тотальным автомобилям. Приведу несколько примеров.

Схема страхования автомобилей-двойников: BMW X6 2013 года выпуска был застрахован и якобы полностью сгорел в результате поджога, идентификационный номер (VIN) поврежден и идентифицировать его не смогли. Но аналогичные факты с данным автомобилем (сгорел с повреждением VIN) были зафиксированы еще в трех страховых компаниях, и это выявилось по нашей базе. Общая сумма от этого страхового мошенничества составила более 12 миллионов рублей. А сам автомобиль с данным VIN обнаружился в Республике Беларусь, у единственного официального собственника, который купил его у дилера и по сей день эксплуатирует.

Другой пример – Mercedes-Benz S класса 2016 года выпуска был застрахован и в декабре 2016 года по нему было подано заявление о ДТП. В январе 2017 года данный автомобиль был признан полностью погибшим, владельцу выплачена страховая

сумма. Через месяц этот же автомобиль был застрахован в другой страховой компании, и в течение недели подано заявление на возмещение ущерба по новому ДТП. Исходя из фотоматериалов и актов осмотра, полученных из программного модуля Аудатэкс, были идентифицированы одни и те же повреждения. Сумма страхового мошенничества составила более 3-х миллионов рублей.

Bentley Continental 2005 года выпуска использовался для страхового мошенничества в течение 5 лет, пострадало 11 страховых компаний. Четырьмя страховщиками он признан тотальным, в семи страховых компаниях был оплачен существенный ремонт на сумму более 1,5 миллиона рублей. Общая сумма денежных средств по данному страховому мошенничеству составила более 35 миллионов рублей.

За 2016 год, по запросам сотрудников служб безопасности страховых компаний, через программный модуль Аудатэкс было выявлено более 200 случаев страхового мошенничества с транспортными средствами, признанными «полностью погибшими».

Q *Что является источником первичных данных в вашей системе и как обеспечивается достоверность их поступления от страховщиков?*

Первичные данные – это, собственно, те расчеты, которые выполняли все наши официальные пользователи с использованием наших программных продуктов. И максимальное количество таких калькуляций на сегодняшний день делают не страховые компании, а независимые экспертные организации и СТОА. В ОСАГО первый осмотр и калькуляцию всегда делает независимая экспертиза (как бы она не соотносилась со страховщиком, у них есть разные бизнес-модели). Поскольку наша платформа позволяет осуществлять коммуникацию между всеми участниками, в дальнейшем вся информация из описаний, данных независимым экспертом или СТОА при удаленном урегулировании в каско, попадает к страховой компании. Страховщик все у себя в интерфейсе видит и, при наличии доверия к своему партнеру, отсутствует необходимость повторного ввода данных.

В случае выявления скрытых повреждений производится оборот – пересылка и согласование данных (когда у станции одно мнение о скрытых повреждениях и способах ремонта, а у страховой компании или независимой экспертизы – другое). Идет многократная передача данных через нашу площадку, все выполненные расчеты сохраняются. В итоге получается окончательная калькуляция по конкретному автомобилю, с привязкой к конкретному убытку, к страховой компании и к СТОА. То есть в нашу базу попадают все расчеты и калькуляции как по страховым, так и не страховым убыткам, и доступ к этой информации имеют все наши официальные пользователи.

Естественно, этот доступ не персонализированный, то есть мы не раскрываем данные ни о физических лицах – собственниках, ни о компаниях, выполнявших расчет. Однако если к нам обращаются правоохранительные органы и суды, что происходит довольно часто, мы эту информацию в рамках закона раскрываем. Так же по особому обращению клиента может быть сделана специальная процедура, позволяющая обеспечить контакт между ним и тем, кто делал какой-то расчет.

Мы, кстати, исполняем требования закона – все эти данные хранятся в России, 2 года назад дата-центр был перенесен из Швейцарии.

Q *Достигла ли система равного качества работы с данными во всех регионах? Если представить себе какую-нибудь Челябинскую область, где уровень технологий далек от московского, где ремонт обычно проводят в гаражах, а автоюристов предостаточно...*

Да, с этим действительно есть сложности. В первую очередь, с ними сталкиваются именно страховые компании. Мы даем возможность работать с нашим продуктом не только крупным сетевым дилерам, но и всем желающим ремонтным организациям, в том числе независимым дилерам, мелким и средним СТОА. Мы предоставляем наши услуги как дилерским холдингам, так и нескольким тысячам СТОА по всей России. Мы разработали специализированное ценообразование, которое позволяет любой малой СТОА, выполняющей даже до 10-ти ремонтов в месяц, быть нашим официальным пользователем.

Q *Какие новые продуктовые решения для страховщиков Ваша компания готовит и выводит на рынок в настоящее время?*

Продолжается ввод решений по коммуникации между всеми участниками процесса – СТОА и страховщиками. Работа в едином информационном поле является предпосылкой для запуска целого ряда новых продуктов и решений (помимо подбора и заказа запчастей, о котором я уже сказал), которые мы начинаем выводить на рынок в России.

Во-первых, это решение по контролю СТОА, позволяющее страховщику или автовладельцу в режиме реального времени получать информацию о том, в каком состоянии находится ремонтируемый автомобиль и когда он будет готов. Если страхователь по СМС получает такую информацию, он меньше беспокоит страховую компанию, снижается нагрузка на колл-центр. И даже если происходит определенная задержка по времени ремонта, собственник автомобиля остается более доволен, чем если бы произошло нарушение сроков, и он бы был поставлен перед фактом. Предупреждение о задержке на 1-2 дня не делает клиента менее удовлетворенным. Страховая компания получает возможность надёжнее укладываться в сроки ремонта, установленные законом, она видит, что происходит с автомобилем и может оценить, есть ли риск нарушения сроков или все идет по плану.

Во-вторых, это решение для страховщиков, связанное с автоматизированной проверкой соблюдения правил, указанных в договоре или законе. Оно контролирует все нормативы, цены, ремонтные воздействия, которые выполняет СТОА для страховой компании, и высылает предупреждения в случае нарушения установленных правил. В случае серьезных нарушений делу выставляется «красный» статус и эксперт страховой компании может предпринимать срочные действия в отношении этой станции. Настройки позволяют автоматически отправить уведомление о доработке по данному делу на станцию. «Желтый» статус означает, что требуется дополнительный контроль, «зеленый» – все убытки проходят в срок, все права соблюдены, проверять дело нет необходимости.

Q *В каком состоянии находится тема ценовых справочников, какие изменения планируется внести в ваше решение, связанное с этими справочниками?*

Ведется дискуссия с участием ЦБ, РСА, Ассоциации европейского бизнеса и Ассоциации дилеров, обсуждаются разные модели, на основании каких данных можно разрабатывать справочники. Мы выполняем здесь роль аналитического центра (поскольку у нас накоплено много данных, на основе которых можно готовить аналитические отчеты) и посредника между страховыми компаниями и сервисами.

Изначально обсуждались две концепции, которые можно взять за основу справочников – либо определенные маркетинговые исследования, анализ рынка цен на запчасти, либо данные, рекомендованные автопроизводителями, дилерами. У каждого варианта есть свои плюсы и минусы, оптимального решения нет. Был выбран первый вариант, и мы участвовали в разработке модуля расчета времени, стоимости ЛКМ и работ по покраске. Аудатэкс работает с германской компанией AZT – дочерней структурой группы Allianz. У них богатый и успешный опыт по разработке и переработке нормативной трудоемкости по ремонту и восстановлению поврежденных автомобилей. По нашему предложению и договоренности с PCA и BCC, AZT согласилась переработать и адаптировать нормативную трудоемкость по окрасочным работам под ОСАГО, которая успешно внедрена в России.

С По Вашим данным, насколько адекватны применяемые цены, порядок и частота корректировки справочников?

Конечно, какие-то вопросы здесь остались, но большую часть проблем, с которыми сталкивались в начале (например, отсутствие цен на определенные запчасти вообще), решили. Понимая, что далеко не по всем позициям есть оригинальные запчасти, для тех, где их нет, включили так называемые «рекомендуемые» цены от автопроизводителя, которые нормальны для рынка каско. Там, где альтернатива есть – ситуация более сложная, страховые компании могли бы применять и неоригинальные, и б/у запчасти, но есть противодействие или неготовность со стороны сервисов, поскольку появилась потребность в гарантии качества ремонта. Сейчас мы собираем первую практику, и в каком направлении это пойдет дальше – мы пока не знаем. Мы готовы дать статистику и аналитику и, может быть, на ее основании какие-то рекомендации, но принимать решения будут регулятор и PCA. Мы будем в определенном смысле проводником этих решений, будем давать обратную связь от рынка, все ли там нормально.

С Что Вы думаете по поводу использования б/у запчастей? Только было некоторые страховщики настроились работать с такими запчастями и научить этому рынок, как закон о натуральном возмещении предписал негласное обновление при ремонте подержанных машин...

Технически наша платформа позволяет интегрировать и справочники по б/у запчастям, но поставщик таких запчастей должен будет хорошо прорабатывать базу данных, чтобы четко идентифицировать конкретную б/у запчасть с той, что нужна для ремонта, нужна состыковка с оригинальными номерами запчастей. Закон ведь на самом деле не так строг, там просто предписывается ремонтировать гарантийный автомобиль у официального дилера, но там обязательно встанет вопрос цены на запчасти, и готов ли страховщик урегулировать ремонт по ОСАГО по стоимости как в каско? А вот автопроизводители на самом деле не поддерживают возможность использовать б/у запчасти.

С другой стороны, ряд автопроизводителей выразил желание запустить с нами проект, который позволил бы снижать стоимость запчастей. Предполагается по каждой запчасти давать запрос, насколько она действительно относится к ремонту по этому страховому событию по ОСАГО. Автопроизводитель может автоматически контролировать ремонты у дилеров, сегментировать их на страховые и нестраховые, ОСАГО и каско, и в рамках ОСАГО частично компенсировать разницу в стоимости запчастей.

Объем рынка запчастей очень серьезный. По итогам 2016 года в рамках нашей системы были выполнены калькуляции, в которых суммарная стоимость запчастей составляла около 70 млрд. руб., а полный объем рынка оценивается в 100 с лишним миллиардов. Только 4-5 % от этих 70 отправилось в ремонт по ОСАГО. То есть речь идет об освоении и переделе колоссального рынка, поэтому обсуждение всех вопросов здесь и идет так непросто.

С Как все это влияет на решение в отношении данной запчасти – ремонтировать ее или менять?

Большинство автопроизводителей утверждают регламенты по ремонту, что можно ремонтировать (и каким способом), а что нельзя. Конечно, ремонт выгоднее замены, особенно в России, где доля стоимости запчастей в общей стоимости ремонта выше, чем в европейских странах. На это влияет фактор курса валют и низкая локализация производства компонентов в России (хотя образцы такого производства есть). Но даже если ремонт разрешен автопроизводителем, возникает вопрос, есть ли инструментарий для этого и обученный персонал. 10-20 или больше лет назад иномарка считалась сложным агрегатом, людей посылали на специальное обучение по их обслуживанию, и в основном речь шла о замене деталей. Сейчас все больше будет дискутироваться вопрос о возможности отремонтировать запчасть – есть технологии, которые позволяют это делать, в том числе по стеклу. Решение по идее должен принимать платательщик – собственник автомобиля или страховая компания, у которых могут быть свои какие-то договоренности с производителем деталей, сервис-центром и т.д.

Другая правовая проблема связана с тем, что есть вполне высококачественные запчасти, которые не являются брендированными, не несут на себе логотип автопроизводителя, хотя произведены на тех же самых заводах. АЕБ регламентирует происхождение и качество запчастей, которые вправе использовать официальные дилеры, чтобы не потерять свою аккредитацию. В постгарантийном ремонте допускается применение альтернативных запчастей. Но при этом есть и открытый контрафакт. А самая большая проблема автопроизводителей – это их же оригинал, который непонятным образом попал в страну, минуя официальных дилеров. Это было до кризиса, после кризиса маржинальность такого бизнеса упала, с осени 2016 года на рынке поставщиков запчастей идет консолидация, нарушения в части несанкционированного ввоза деталей постепенно пресекаются.

При помощи IT можно сделать практически все, но вопрос, допустимо ли это законодательно и будет ли это пользоваться спросом. Формально, ремонт запчастей или поставки неоригинальных деталей несертифицированным дилерам и СТОА ничего не нарушают. Недавно к нам обратился один из автопроизводителей, он не хотел, чтобы в системе Audatex присутствовали неоригинальные запчасти, а только его оригинальные, и у нас возникло два существенных возражения. Первое – как тогда быть с той базой данных, которая разрабатывается PCA и уже содержит в себе неоригинальные запчасти? Второе – такое ограничение может привлечь внимание антимонопольной службы, которую мы весьма уважаем. Производитель согласился, что не может от нас это требовать, в том числе потому, что дилеры сами, будучи официальным дилером одного бренда, выполняют и другие работы, ничего обязывающего принимать только оригинал бренда у них нет.

С ЦБ и PCA провозгласили курс на диджитализацию российского страхования. Каким Вам видится стратегический путь в этом направлении в сегменте автострахования?

Собственно, мы уже там, все что мы делаем – это именно об этом: оцифровка, передача данных. Преимущество нашей платформы в том, что она передает данные в цифровом формате, готовые для анализа, это и есть диджитализация. То, что регулятор признает это важным, нам только на руку.

На перспективу один из ключевых вопросов будет связан с персональными данными. Тут есть две динамики: с одной стороны, глобальная тенденция в полную оцифровку, использование различных гаджетов, с другой – появление несанкционированных действий, кибер-атак, краж данных, мошенничества. Они будут существовать вместе, первую уже не отменить, а со второй придется бороться, поскольку угроза становится уже практически повседневной. Придется делать решения, которые бы предвосхищали направления несанкционированных действий, стараться обезопасить пользователей от возможных проблем.

Q *А ваша международная структура, куда входит российская компания, какие решает ключевые проблемы? Что из того, что сейчас формируются за рубежом, может в перспективе появиться в России?*

Наша холдинговая структура как раз сейчас занимается тем, о чем я только что сказал по поводу обеспечения кибер-безопасности. Компания работает в более чем 70 странах мира, повсеместно внедряются решения, которые делают систему более безопасной.

До России пока продажа таких решений не дошла, однако все наши сотрудники должны пройти курс обучения по кибер-безопасности. Пользователи тоже озабочены этим вопросом, направляют нам запросы по анализу данных конкретных людей с тем, чтобы контролировать процесс продажи полисов на момент входа, а не на стадии урегулирования убытка.

Q *Были ли какие-то сложности в работе со страховыми компаниями в связи с переходом на новый единый план счетов и прочими регуляторными новациями?*

Нет, это нормально, в России часто вносятся какие-то изменения в нормативную базу, поэтому адаптироваться к ним является обычной практикой. То направление изменений, которое связано с общим стремлением выйти к цифровой подписи и безбумажному документообороту, для нас важно, причем не только в России. Мы через Россию начали работать и со странами ЕАЭС, есть подразделения в Белоруссии и Казахстане, начали работать с Арменией.

Q *Чувствуете ли вы какие-то экономические потери в связи с тем, что страховой рынок теряет все больше игроков? Что меняется с уходом страховщиков и ростом концентрации рынка?*

Если кто-то уходит с рынка, его портфель не исчезает, а перетекает к другим игрокам. В результате мы видим, что, несмотря на определенную консолидацию, объем бизнеса не уменьшается. Кроме того, на консолидацию накладываются ограничения, связанные с самой политикой страховых компаний в отношении ОСАГО и каско. Все страховщики по-разному видят свое будущее в моторном сегменте: кто-то сдал лицензию, а кто-то решил оставаться полностью в рынке и 100 % убытков по ОСАГО направлять на ремонт.

Q *Планирует ли «Аудатэкс» предложить рынку решения по не моторному страхованию?*

К нам поступают вопросы по решениям за пределами автострахования. У нас есть такой опыт за рубежом, в России мы пока этим не занимались, но не исключаем, что это может произойти. Холдинговая структура за последние 7 лет приобрела и интегрировала около 30 других компаний, в том числе которые работают по другим видам, в основном, по страхованию недвижимости, защите персональных данных и противодействию мошенничеству. Был прецедент работы по ДМС в США, но в России мы вряд ли это сделаем.

Q *В заключении, расскажите о планах вашей компании, прежде всего, в части сотрудничества со страховщиками.*

Планов много. Жаль, что по объективным причинам нельзя сделать всего сразу. Мы надеемся, что рынок продаж новых автомобилей достиг дна, и в конце 2017 года он начнет восстанавливаться. За весь кризисный период мы не потеряли ни рубля, хотя по разным причинам теряли клиентов (из-за их банкротства, ценообразования, экономии). Наши объемы бизнеса растут. Мы начали работать с «Росгосстрахом», активно внедряющим ряд наших сервисов, практически полный спектр наших услуг. Полагаем, что это позволит нам занять еще более прочные позиции на рынке и повышать проникновение, - это задача на текущий и следующий год.

Второе глобальное направление – интеграционные проекты и коммуникации между участниками процесса work flow (это шире, чем просто документооборот, мы передаем не документы, а данные и обрабатываем их).

Третья задача – вывод на рынок новых сервисов на базе этой передачи данных, о которых я уже сказал в начале. В основном они связаны с ОСАГО.

Мы видим большой фронт работ на текущий год и продолжаем оптимистично смотреть на рынок.

Игорь Никифоров

Адрес на сайте: <http://www.insur-info.ru/interviews/1160/>

© 2003–2017 ЗАО Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ).

При использовании материалов необходимо соблюдать установленные МИГ (http://www.insur-info.ru/about_mig/rules/) правила, ссылка обязательна.

Возрастные ограничения – после 12 лет (12+).

Тел. / факс: +7 (495) 682-6453, 686-5338, 686-5605. Тел.: +7 (495) 682-6453. E-mail: mig@insur-info.ru.

Почтовый адрес редакции – 129164, Москва, а/я 25

Свидетельство о регистрации средства массовой информации: Эл № ФС 77-26586 от 22 декабря 2006 года.

Мы используем файлы cookie для предоставления функций социальных сетей и анализа нашего трафика. Продолжая пользоваться данным сайтом, Вы соглашаетесь с использованием файлов cookie и Политикой конфиденциальности. [Смотрите подробности.](#)

We use cookies to provide social media features and analyze our traffic. By continuing to use this site, you agree to the use of cookies and the Privacy Policy. [See details.](#)