



# ОТБЕЛИВАТЕЛЬ ДЛЯ РЫНКА

На страховом рынке, может быть, более, чем где-либо еще, имеет значение полная, комплексная, прозрачная информация. Только благодаря ей страхователи могут получать нужные им сервисы и привлекательные тарифы, а страховщики – системно бороться с мошенничеством. Об этом, а также о новых продуктах Аудатэкс мы поговорили с бизнес-аналитиком компании Данияром Айгининым.

**Современные страховые технологии:**  
Каждый страховщик хочет иметь инструмент, позволяющий контролировать убыточность. Предлагает ли ваша компания такого рода инструменты?

**Данияр Айгинин:** Есть очень интересный кейс по поводу использования личных автомобилей в качестве такси, или в каршеринге, или в сервисе по доставке еды и пр.

Понятно, что в последних случаях эксплуатация существенно активнее, больше вероятность попасть в ДТП, страховка стоит дороже (и каско, и ОСАГО). Но как часто бывает: приходит человек, хочет застраховать свой автомобиль как транспортное средство, используемое в личных целях, а потом выясняется, что он через какое-то современное приложение подрабатывает

**В Швеции водитель, когда садится за руль, должен дунуть в трубочку. Если не дунет или если в его пробе есть пары алкоголя, двигатель не заведется.**

доставкой еды или еще чего-то. Пробег его личного автомобиля огромный, да и вероятность ДТП у таких машин в 20 раз выше, чем у обычных автомобилей. И сейчас нет технологии, которая позволяет это отслеживать и контролировать, за исключением, может быть, пробега. Получается, что страховщики имеют большой пласт клиентов с повышенной убыточностью, за которых платят обычные водители. И вот теперь в США готовится решение, которое позволит контролировать деятельность водителя. Приведу пример: водителю нужно доставить груз из пункта А в пункт Б. Получив заказ на доставку груза, он активирует мобильное приложение, в котором указана вся информация о его текущей работе. Есть возможность проверить груз, отсканировав QR код, расположенный на грузе. Водитель, запуская двигатель автомобиля, должен пройти верификацию по фото, что именно он будет управлять автомобилем. В процессе движения система анализирует его маршрут, скорость, стиль вождения и правильность переключения передач (экономия топлива). В случае отклонения водителя от заданного маршрута, система предупредит водителя об этом, а также уведомит грузополучателя о возможных проблемах. Фактически, система в автоматизированном режиме всегда знает, что происходит с грузом, автомобилем, водителем. Подобные данные помогут всем участникам автомобильного рынка.

**ССТ: Как это возможно?**

**Д. А.:** В какой-то степени это аналог шведской борьбы против вождения автомобиля в нетрезвом состоянии. Там водитель, когда садится за руль, должен дунуть в трубочку.



**Данияр Айгинин**

*бизнес-аналитик Аудатэкс*

Если не дунет или если в его пробе есть пары алкоголя, двигатель не заведется.

**ССТ: Но ведь уже есть телематические устройства, которые используются страховщиками и позволяют контролировать автомобиль. Их не достаточно?**

**Д. А.:** Да, эта технология внедрена, но процент использования таких устройств очень мал. На текущий момент большинство страховых программ, связанных с телеметрией, для потребителя не интересны — нет большой разницы в цене.

**На текущий момент большинство страховых программ, связанных с телеметрией, для потребителя не интересны – нет большой разницы в цене.**

Положительная динамика по снижению уровня мошенничества есть. Но, к сожалению, на рынке сохраняется некая нескоординированность действий страховщиков. Пока страховая отрасль сама не придет к решению, что нужно активно совместно бороться с мошенничеством, ничего не получится.

**ССТ: Как вы оцениваете текущую ситуацию с мошенничеством?**

Д. А.: Эксперты утверждают, что ущерб от действия мошенников превышает 20 % общей суммы страховых выплат. Это десятки миллиардов рублей. При этом тарифы по ОСАГО выросли, особенно в некоторых особо «токсичных» регионах. Люди, пытаясь экономить, предоставляют страховщикам ложные данные, например, о мощности автомобиля: не 250 лошадиных сил, а всего 100. Коэффициент за мощность падает, цена договора уменьшается. Но в результате такой экономии страховщики недополучают премии, формируют недостаточные резервы, а чтобы компенсировать эту недостачу, увеличивают стоимость страховых продуктов для всех клиентов.

Если обратиться к зарубежному опыту, например, к опыту Германии, там разница в стоимости ОСАГО может составлять десятки раз: если для водителя с 30-летним стажем, который ездит без убытков, полис может стоить 20–25 евро, то для начинающего, который только купил свой первый автомобиль, стоимость аналогичного полиса ОСАГО может составлять 800–1000 евро. Таким образом, за повышенный риск человек платит больше, а за низкий риск — меньше, и

это подтверждается статистикой.

К сожалению, в России такие принципы не работают. Люди, которые должны за больший риск платить больше, постоянно ищут варианты не платить. Таких бытовых мошенников может быть очень много, но удельный вес денежных потерь от их деятельности не очень большой. Тем более, что он сконцентрирован на этапе заключения договора. Да, страховщик получил меньше, но, если искажение данных будет вскрыто, он может отказать в выплате. Основной вред страховщики получают от действий профессиональных мошенников. Тут мошенничество сконцентрировано, в основном, на получении большей выплаты. А когда действуют преступные группировки, то ущерб от их деятельности становится просто огромным.

**ССТ: Страховщики уже несколько лет прикладывают много усилий по предотвращению мошенничества. Ощущаете ли вы положительную динамику в этой области?**

Д. А.: Конечно, положительная динамика по снижению уровня мошенничества есть. Но, к сожалению, на рынке сохраняется некая нескоординированность действий страховщиков. Пока страховая отрасль сама не придет к решению, что нужно активно совместно бороться с мошенничеством, ничего не получится.

Борьба не может быть точечной, она должна идти широким фронтом. Например, есть случаи, когда не совсем честные люди страхуют Bentley в 10 компаниях, и

Эксперты утверждают, что ущерб от действия мошенников превышает 20 % общей суммы страховых выплат. Это десятки миллиардов рублей.

это выясняется на этапе урегулирования убытков. Службы безопасности начинаю «внутренний конкурс»: кто же должен заплатить за машину. А ведь вопрос в том, что нужна единая база данных!

**ССТ: Какие-то решения задач по борьбе с мошенничеством ваша компания может предложить?**

**Д. А.:** Аудатэкс давно представлен на рынке. Мы собираем историю расчетов стоимости ремонта автомобилей, которые производились на нашей платформе. Она не содержит персональных данных — только данные по автомобилю. Такая база данных позволяет «обелить» рынок, так как дает возможность получить доступ к истории расчетов по VIN-номеру автомобиля всем, кто хочет получить эту информацию — и профессиональным участникам рынка, и гражданам, которые планируют приобрести автомобиль.

Понятно, что данные по расчету ремонта не являются исчерпывающими. Получив информацию, что по автомобилю было сделано три расчета, нельзя сделать вывод, хороший это автомобиль или плохой, хороший клиент или плохой. Но наши технологии позволяют несколько упростить расчет котировки по договору страхования как каско, так и ОСАГО с учетом текущей либерализации тарифа.

**ССТ: А вы верите в честную конкуренцию? Прозрачные расчеты сильно снижают возможность маневра и для страховщиков, и для автосервисов.**

**Д. А.:** В ближайшем будущем страховые компании столкнутся с границей рентабельности. В тот момент, когда у всех страховщиков цены станут одинаковыми, клиенты начнут активно рассматривать качество и количество дополнительных бонусов. Например — возможность заявления убытка без посещения офиса страховой компании. А наша база, наши данные обеспечивают прозрачность стартовых условий для расчета стоимости полиса всем страховщикам.

**В ближайшем будущем страховые компании столкнутся с границей рентабельности. В тот момент, когда у всех страховщиков цены станут одинаковыми, клиенты начнут активно рассматривать качество и количество дополнительных бонусов.**

**ССТ: То есть получается некоторый аукцион — кто из компаний предложит лучшие условия...**

**Д. А.:** Такой подход очень удобен и для клиента, и для небольших компаний, у которых нет больших служб безопасности.

**ССТ: Что вы в этом году планируете предложить страховому рынку?**

**Д. А.:** В текущем году, с учетом либерализации тарифов ОСАГО, на наш взгляд, история расчетов ремонта может принести страховщикам большую пользу. Мы сейчас активно прорабатываем вопрос о подключении к нашей базе данных дополнительных источников. В том числе кредитные истории, информацию о регистрационных действиях с автомобилем и другие внешние базы данных.

Нашей компанией создана серверная инфраструктура, все данные хранятся на серверах, расположенных на территории Российской Федерации. Также у нас есть успешный международный опыт по созданию и аккумулированию информации об автомобилях. Мы находимся только в начале пути по созданию единой информационной базы данных по автомобилям.