

В середине 1990-х годов южноафриканская страховая компания Discovery находилась на грани выживания. Рынок страховых продуктов в ЮАР только начал развиваться, как на него вышли иностранные гиганты, в том числе американская UnitedHealth. В этих обострившихся конкурентных условиях Discovery решилась на рискованный шаг и запустила уникальный для рынка продукт. Это позволило небольшой южноафриканской компании избавиться от конкурентов, заработать миллионы и, что самое важное, повысить уровень безопасности на дорогах. Мы попытались выяснить, возможно ли повторение отдельно взятого южноафриканского чуда в российских условиях.

Плохой и хороший водитель

То, что сделала 20 лет назад Discovery, сегодня является классическим элементом системы бонус-малус. Это система скидок, которая меняет размер премии в зависимости от истории страховых случаев клиента. Проще говоря, чем дольше и безопаснее вы водите, тем меньше платите страховой компании.

Сегодня южноафриканский страховщик предоставляет каждому клиенту возможность установки в автомобиль специальной телематической системы, которая фиксирует манеру вождения. Факторами для ее оценки являются: резкость торможения, ускорения, поворота, скорость, вождение поздно ночью и средняя дистанция. Это позволяет страховой компании не только определить класс водителя для расчета страховой премии, но и указать автолюбителю на его слабые стороны, что в итоге и повышает уровень безопасности на дорогах.

В том случае, если клиент является аккуратным водителем, ему начисляются очки, которые могут быть потрачены на продукцию партнеров компании, а также на приобретение других страховых услуг. Что интересно, страховая компания Discovery поощряет здоровый образ жизни своих клиентов. Тем из них, кто не курит, посещает фитнес-центры и регулярно проходит диспансеризацию, страховщик предоставляет скидки на авиаперелеты, проживание в отелях и билеты в кино.

«На примере опыта Discovery очевидно, что забота о здоровье (профилактические мероприятия, спортивные нагрузки, отдых, отсутствие вредных привычек) обеспечивает не только долголетие и хорошее самочувствие, но и позволяет снизить стоимость полиса ДМС», – комментирует директор Центра маркет-менеджмента ОАО «СК «Альянс» Олеся Третьякова. По ее словам, большинство российских страховых компаний предлагают клиентам ценовое поощрение за безопасное вождение, однако дальше автострахования эти бонусы не распространяются.

Фаза застоя

По мнению большинства его участников, российский рынок страхования находится в фазе застоя и требует свежих подходов. Причины этой ситуации – в прохладном отношении россиян к страховым компаниям и неблагоприятном «страховом климате», который создает шаткую базу для работы. Основные продукты автострахования исчерпываются, а на смену приходят лишь их разновидности, которые только усложняют взаимоотношения страховых компаний с клиентами. Впрочем, есть страны, в которых автострахование успешно выполняет не только свою основную функцию, но и заботится об образе жизни граждан и их здоровье.

Если страховой год для водителя был безаварийным, при оплате базовой страховой премии в следующем году начисляется скидка. Если же по вине клиента была совершена авария, базовая страховая премия увеличивается. Специфика определения класса при вхождении клиента в данную систему, а также размеры максимальных бонуса и малуса различаются по странам.

Например, в Швейцарии государственными органами устанавливается единая для всех страховых компаний система бонус-малус. В Великобритании каждая страховая компания разрабатывает свою собственную. В некоторых странах при определении класса могут учитываться возраст водителя, пол, место жительства, мощность автомобиля.

Страховка не для всех

Российские страховые компании также применяют систему бонус-малус при расчете

страховых премий.

Как рассказала О.Третьякова, СК «Альянс» запустила продукт каско со страховой телематикой для автомобилей BMW. В рамках этой услуги клиент сам определяет свой годовой пробег и при установке одной из двух телематических систем получает существенную скидку на полис каско. В итоге застрахованный получает ряд дополнительных услуг: круглосуточную техническую поддержку, вызов на место ДТП служб экстренного реагирования при аварии, помощь в восстановлении картины ДТП, поиск автомобиля при угоне и другие сервисы.

В феврале запустили страховое решение «Формула движения. Профи» и в компании «Ренессанс Страхование». Как пояснил вице-президент по автострахованию компании Федор Воронин, эта система позволяет сэкономить до 50% от стоимости полного полиса каско. В рамках этой программы клиент может застраховать свой автомобиль на случай угона, причинения ущерба или полной гибели всего за половину от стоимости полиса. Если в течение действия полиса страховой случай не наступит, то клиент не оплачивает оставшуюся часть стоимости полиса.

Впрочем, сегодня данными услугами могут воспользоваться только состоятельные автолюбители. Если рассматривать рынок страхования в целом, то медицинское и пенсионное страхование переживают не лучшие времена. Спрос на такие виды страхования поддерживается за счет третьих лиц: банков, работодателей, а к добровольному страхованию прибегает лишь небольшое число людей.

«В Европе, Америке и других развитых странах клиенту не нужно объяснять, зачем нужна медицинская страховка. В нашей стране культура страхования пока находится на низком уровне. Это подтверждает и аналитика, отражающая общий объем проникновения услуг ДМС на российский рынок. Большинство российских граждан получают страховку по месту работы как приятный бонус от своего работодателя и достаточно редко задумываются о том, какие риски покрывает их страховой полис. Как правило, мы вспоминаем о здоровье только тогда, когда с нами что-то происходит», — заключила О.Третьякова. Таким образом, в ближайшее время на российском страховом рынке все останется без перемен, и креативных продуктов ждать не приходится, поскольку они просто никому не нужны.

Источник: [РБК.Личные финансы](#) , 15.03.13

Автор: Голубева А.