

*Аналитики Объединенного кредитного бюро (ОКБ) провели исследование корреляции платежного поведения заемщиков и их водительской дисциплины на основе данных 1 млн полисов каско российских страховых компаний, выданных в период с 2011 по 2014 гг.*

В результате исследования было выявлено, что 71% владельцев полисов каско имеют кредитные истории. 20% из них содержат «негативную» информацию о наличии просроченных платежей: 16% добровольных страхователей допускали просрочки по выплатам до 60 дней, 4% – 60 и более дней.

Данные страховых компаний показали, что водители с хорошей кредитной историей либо без нее в среднем являются хорошими клиентами и для страховщиков. У водителей, имеющих просрочки сроком 0–60 дней, средняя сумма убытка выше на 15%, а у водителей с просрочками более 60 дней – убыток выше в среднем на 36%.

Выводы исследования ОКБ подтверждает и международная статистика, которая свидетельствует о прямой взаимосвязи между аккуратным вождением и своевременным исполнением кредитных обязательств, однако в странах Европы количество водителей с негативной информацией в кредитной истории значительно меньше – всего 7–8%.

Согласно расчетам аналитиков ОКБ, предварительное сегментирование страхователей на основании анализа их платежной дисциплины может снизить убыточность автострахования в среднем на 10%. При средней стоимости полиса каско в 45000 руб. расходы страховых компаний можно было сократить на 4,5 млрд руб.

«Сотрудничество бюро кредитных историй и страховых компаний – это шаг на пути к нормализации и регулированию страхового рынка. Из-за громадных убытков страховщики вынуждены рассматривать каждого нового клиента как высокорискового, что автоматически отражается на размерах страховых тарифов. Информация из БКИ является дополнительным инструментом для объективной оценки рискованного профиля клиента, что позволяет устанавливать индивидуальные тарифы для каждого сегмента. В текущей ситуации на рынке, когда страховые премии по каско возросли в несколько раз, именно сегментация может стать хорошим способом укрепления лояльности существующих и привлечения новых «хороших» клиентов, – говорит Даниэль Зеленский,

генеральный директор ОКБ. – Также это станет еще одним шагом на пути к формированию ответственного отношения россиян к своей финансовой репутации и понимания, что наличие положительной кредитной истории дает ощутимые преимущества».

Источник: [Википедия страхования](#) , 30.03.15