

*Сегодня для развития «умного» страхования появляются новые возможности в связи с идущими, во многом революционными, изменениями на транспорте, среди которых появление «умных», а в ближайшей перспективе и беспилотных автомобилей, развитие новой отрасли беспилотных летательных аппаратов, изменение модели использования автомобилей за счет развития сервисов краткосрочного проката автомобилей и каршеринга. Такое мнение выразил Андрей Ионин, директор аналитической службы НП «ГЛОНАСС» на IV Международной конференции «Умное страхование», которая состоялась 7 декабря в Москве, в Центре международной торговли (ЦМТ).*

«Умное» страхование – российская реализация принципа Pay-as-you-drive (плати, как едешь). В России эта система уже работает, и сегодня известны результаты пилотных проектов страховых компаний в этой области, на основе которых видны новые возможности развития «умного» страхования. На конференции обсуждалась необходимость большей ориентированности на клиента, но для этого необходима совместная работа над созданием системы ценностей этого вида услуг для страхователя.

Система «умное страхование» заключается в использовании информации о стиле вождения автовладельца, пробеге транспортного средства и других характеристик при расчете индивидуальных тарифов по автострахованию. Эта информация собирается специальным устройством, установленным в автомобиле. Владельцам автомобилей такие системы помогают не только значительно экономить при оформлении полиса каско, но и разрешать спорные вопросы при наступлении страхового случая. Одной из новых возможностей «умного» страхования для автовладельцев стало оформление ДТП в рамках европротокола. Страховые компании, в свою очередь, получают возможность «профилирования» клиентской базы и разработки более таргетированных тарифных планов. Кроме того, водитель, как только за ним начинают следить, становится намного аккуратнее и дисциплинированнее, повышая при этом свою безопасность движения и сокращая издержки страховых компаний.

Игорь Хереш, директор по развитию компании T-One Group (ГК «Ренова»), так оценил развитие страховой телематики в России: «В этом году произошел серьезный рывок, связанный с государственными инициативами в законодательном поле. Появилось такое слово, как телематика, в тех или иных продуктах. Например, европротокол, где четко показано, что можно фиксировать расширенный европротокол при помощи средств навигации, ГЛОНАСС и GPS. Это говорит о том, что если в предыдущие годы страховая телематика развивалась от желания страховщика быть инновационным и привлечь к себе клиентов, то теперь понятно, что страховая телематика неизбежна, и об этом

говорит государство. Все сообщество чувствует заинтересованность к этой теме, об этом свидетельствуют и мощные выступления на прошедшей, уже четвертый год подряд, Международной конференции «Умное страхование».

Рассматривая процедуру оформления документов о ДТП без участия уполномоченных на то сотрудников полиции – европротокол, Андрей Маклецов, начальник управления европейского протокола Российского союза автостраховщиков, рассказал об использовании телематического оборудования: «В стандартном европротоколе есть лимит выплаты – 50000 рублей на сегодняшний день. Закон допускает, что если ДТП произошло в Москве, Санкт-Петербурге и соответствующих областях, то страховщик может заплатить больше в пределах общего лимита по ОСАГО (а это 400000 рублей), если он получил данные о ДТП, зафиксированные определенными техническими средствами контроля. В ОСАГО не используются все сложности страховой телематики: обработка данных, стиль вождения, нарушения правил дорожного движения. В системе европротокола есть сам факт ДТП и данные об ускорении или торможении за 3 секунды до него и 3 секунды после, чтобы можно было понять, что это настоящий удар, в котором имел место какой-то резкий контакт автомобилей. Эта «часть страховой телематики» приходит в соответствующую подсистему АИС РСА. По данным, которые похожи на данные страховой телематики, мы можем четко отличить настоящее ДТП от его имитации. К этому мы дополняем другую группу данных, которая касается фотографирования на месте события автомобильных повреждений, а следующим шагом будет автоматическая интеграция и проверка данных. Допустим, если данные об ускорении показали, что удар был с левой стороны, а при фотографировании показаны поврежденные детали с правой стороны, то, наверное, у страховщика будут вопросы. Это очень легко автоматически отследить, потому что в наших средствах, которые используются при фотографировании, предусмотрены подсказки в виде того, что нужно отмечать поврежденные детали. Мы близки к практическому воплощению нашей концепции для целей европротокола».

«Для решения задач, стоящих перед автостраховщиками на современном уровне, требуется некорректируемая информация о движении автомобиля и об обстоятельствах ДТП, все это может дать терминал «ЭРА-ГЛОНАСС» с расширенным функционалом – сообщил на конференции советник генерального директора АО «ГЛОНАСС» Павел Бунин. «В настоящее время в автомобилях устанавливается целый ряд дополнительных устройств. Так, спутниковая навигация требуется для перевозок пассажиров и опасных грузов. Междугородние перевозки требуют установки тахографов, которые позволяют проводить мониторинг режима труда и отдыха водителя. Для проезда по платным дорогам транспортное средство должно быть оснащено платежными системами. Автостраховщики в свою очередь предлагают водителям устанавливать устройства, которые следят за стилем езды водителя для расчета страховки по системе «умного» страхования. С целью решения этих задач планируется расширить возможности терминала «ЭРА-ГЛОНАСС», – пояснил Павел Бунин.

Хотя рынок неизменно движется вперед, перед игроками рынка стоит еще достаточно нерешенных вопросов. Игорь Ямов, заместитель генерального директора, член Правления компании «Ингосстрах», высказал свое мнение о сдерживающих факторах для качественного скачка на российском рынке «умного» страхования: «На рынке страховой телематики существует несколько важных моментов. Первое – это крайне низкий кредит взаимного доверия между клиентами и страховыми компаниями. Второе – очень быстрая динамика развития технических решений: только перешли от стационарных блоков к OBD 2, как появились смарт-телефоны. Если научиться их использовать, то будет снят первоначальный барьер инвестиций, и рынок уже развивается в эту сторону. Третий момент – это предоставление страховыми компаниями клиенту четкой модели ценностей, которую несет умное страхование. Как только решение этих проблем будет найдено, произойдет качественный прорыв».

Также насущной проблемой остается отсутствие единых стандартов рынка. Заместитель генерального директора «СпейсТим холдинга» Андрей Платонов так выражает свое мнение по этому вопросу: «Никаких стандартов не существует! У каждой страховой компании своя скоринговая модель, свое оборудование. В этом, в том числе, существует проблема широкого выхода на потребительский рынок. Клиент (страхователь), получив услугу от одной компании и решив перейти в другую, вынужден будет опять покупать (или переустанавливать) оборудование и подстраиваться под новые критерии скоринга».

Андрей Коженков, заместитель генерального директора по маркетингу и коммуникациям «Важно. Новое страхование», видит решение вопроса о единых стандартах: «Определяющими станут 2017–2018 годы, когда «умное» страхование перейдет из практики использования новаторами и ранними последователями, доля которых не превышает 15%, в практику использования раннего большинства. Как показывает практика, именно этот этап становится определяющим и является двигателем для органического развития рынка. Возможен альтернативный сценарий, когда государственные службы возьмут на себя большую роль в законодательном закреплении статуса «умного» страхования, в этом случае процесс введения единых стандартов ускорится на год».

Много внимания на конференции было уделено моменту недоверия клиентов страховым компаниям и страховому оборудованию, что подтверждал и вопрос автовладельца из зала. Все эксперты сошлись во мнении, что это направление, над которым нужно много работать.

«В условиях кризиса многие страхователи хотят сэкономить на стоимости полиса, а телематика дает непосредственную экономию, несмотря на то что человеку приходится себя ограничивать. Мы, со своей стороны, провели исследование рынка и выпустили новое приложение – розничный продукт Drive Journal. Нашим приложением мы даем клиенту не только информацию о том, где его автомобиль, о его здоровье и том, как он водит, но и на регулярной основе даем рекомендации по стилю вождения. В нашем прямом канале продаж, когда люди приходят к нам без полиса каско, мы видим очень здоровый отклик от них. Соответственно, чем больше будет тарифов у страховых компаний по телематическому каско, тем больше людей будет застраховано, и тем быстрее мы пройдем рубеж недоверия не только к страховщикам, но и к телематическим устройствам. Перспективы здесь очень большие. Мы ждем всплеска в 2016 году, прежде всего драйверами будут дополнительные функции, которые дает приложение клиенту», – комментирует Алексей Касаткин, коммерческий директор R-Telematica. По вопросу о страхе автовладельцев устанавливать в автомобиль телематическое устройство он сказал, что последнее нововведение со стороны его компании – это предложение экономии на автозаправочных станциях, автомобильных мойках и сервисах, а также при покупке автомобильной электроники. Таким образом, клиент начинает экономить от 3000–3500 рублей в месяц только благодаря тому, что он установил телематику, и тогда решение об установке становится очевидным.

В свою очередь страховые компании представили свои результаты пилотных проектов по «умному» страхованию, также говорящие о развитии этого вида услуг: «С момента запуска проекта «Важно. Новое страхование» реализовало уже более 13,5 тыс. полисов «Каско – Страховая телематика». По итогам 2015 года мы планируем реализовать 15 тыс. телематических полисов. В 2016 году «Важно. Новое страхование» планирует реализовать 20 тыс. полисов «Каско. Страховая телематика», доля «умного» страхования в портфеле автокаска, по нашим подсчетам, должна составить порядка 75%. Мы рассчитываем к концу 2016 года вывести данное направление в рентабельную зону. Сделав ставку на развитие направления страховой телематики и запуская проект, мы рассматривали 2015 год как год стартапа, в рамках которого нам необходимо было сформировать существенный портфель по данному продукту, что в свою очередь позволит нам, реализовав программу оптимизации ряда бизнес-процессов, снизить стоимость для нас самих устройств, добиться новых, более выгодных условий взаимодействия с производителями телематического оборудования и других дополнительных сервисов, а также операционных затрат, связанных с процессами урегулирования страховых случаев. Могу отметить, что относительно начала нашей работы по телематическому направлению мы уже существенно продвинулись в части снижения для нас стоимости формируемого телематического портфеля», – поделился Андрей Коженков.

По оценкам экспертов, 10–15% – это возможный прирост развития рынка страховой телематики в России на ближайшие 2–3 года. По мнению Петра Халипова, заместителя генерального директора «Раксел Телематикс», у крупных игроков рынка этот процент может достигать более высоких значений, а основным технологическим драйвером развития станет «умное» страхование через мобильные приложения. «Как только в России появятся компании, предлагающие телематику без какого-либо оборудования – т.е. клиент скачивает приложение, устанавливает, и дальше ему предоставляется скидка либо иные льготы от страховой компании – то это сразу будет иметь потенциальный рост», – говорит Петр.

Алия Валиуллина, руководитель направления разработки продуктов и клиентской лояльности Intouch, отметила, что рынок «умного» страхования развивается, но ему еще только предстоит стать общепринятой практикой: «По нашей оценке, рынок подобных услуг может вырасти в разы в течение ближайших 4–5 лет. Если говорить о страховании, то можно предположить, что это в первую очередь страхование жилья (телематические технологии уже активно применяются в «умных» домах), а также страхование жизни и здоровья, страхование от несчастных случаев (телематика может отслеживать местонахождение детей, пенсионеров, инвалидов). Однако пока это в большей степени предположения. Активно телематика используется скорее в логистике (перевозки грузов, мониторинг общественного транспорта)».

Про активное использование телематики на транспортных средствах и получение прибыли от этого сказал заместитель генерального директора «СпейсТим холдинга» Андрей Платонов: «Страховая телематика («умное» страхование) – это дополнительная прибыль автостраховщиков и, возможно, автострахователей. Более широкий смысл заложен в термине «умная» навигация на основе принципа pay-how-you-drive, который верен не только для сегмента страхования автотранспорта, но и для всего рынка транспортных средств. Стиль вождения существенно влияет на расходы по конкретному транспортному средству и всему автопарку, если говорить о коммерческих компаниях, становится дополнительным потенциальным источником прибыли, независимо от темы страхования».

Все участники конференции пришли к мнению, что рынок «умного» страхования ждет рост, но для масштабного развертывания необходима работа по ориентации услуг на клиента и создание системы ценностей этого вида услуг для страхователя.

В конце мероприятия Юлия Морозова, директор по развитию компании-организатора события «ПрофКонференции», дала следующие комментарии: «По итогам ежегодных

Международных конференций «Умное страхование» мы видим, как развивается рынок страховой телематики в России. Если еще несколько лет назад это было инновацией в сфере автомобильного страхования в принципе, то сегодня мы видим переход к этапу внедрения услуги в широком масштабе. Многие представители компаний, запустивших пилотные проекты по «умному» страхованию, представили и обсудили их результаты на конференции 7 декабря. Теперь перед игроками рынка открыты пути совершенствования и модернизации своих продуктов и предложений для широкого распространения».

В работе конференции приняли участие более 250 человек – представители 112 компаний.



Источник: [Википедия страхования](#), 16.12.15