

*Анонимность в XXI веке сохранить все сложнее: следы оставляют IP-адреса и сотовые телефоны. Свою лепту в режим всеобщей слежки привнесли и страховщики – они теперь предлагают добровольно поставить в застрахованную по каско машину прибор-шпион.*

Эта технология получила название «телематика» или «умное каско». Суть в следующем: прибор подключается в диагностический разъем застрахованной по каско машины. Этот прибор считывает километраж, манеру вождения, скоростной режим, время вождения, среднюю и максимальную скорости, включение поворотников и прочие показатели. Тем самым он должен мотивировать владельцев ездить редко и медленно. Через некоторое время, если не произошло ДТП, застрахованный получает приз в виде возврата части уплаченного взноса. Детали могут меняться, но суть программы везде одинаковая – бонус за аккуратное вождение.

На сегодняшний день такую услугу уже предлагают несколько страховых компаний: «Ингосстрах», «Интач», «Либерти», «АльфаСтрахование», «УралСиб». Обычно телематику ставят на новые машины, стоимость оборудования составляет порядка 100 евро. Но для клиента устройство чаще всего обходится бесплатно, оно находится в собственности страховой компании и по расторжению контракта клиент прибор возвращает.

Опрошенные автором страховщики лоббируют данный продукт, объясняя, что он всем выгоден. Действительно, преимущества установки телематики для молодых водителей с небольшим стажем вождения есть, так как у них тариф по каско может быть в два раза выше обычного. А максимальная скидка за телематику может достигать до 50% от цены полиса. «Как правило, этот продукт – каско с использованием телематики – предназначен для новых клиентов, по которым у страховщика нет собственной статистики. По клиентам, которые заключают договор каско у одного и того же страховщика уже нескольких лет, подобная статистика есть», – объясняет Юрий Стрекалов, начальник управления андеррайтинга автострахования АО «СОГАЗ».

Еще страховщики рассматривают телематику как лакмусовую бумажку, считая, что кто не согласится на установку прибора, тот опасный клиент и потому не нужен компании. «Конечно, в России есть данные о безубыточности клиента в различных базах, но ведь убытки для страховой компании – это не только аварии. И телематика для страховой компании – защита от мошенничества. То, что ты безубыточный клиент, не означает, что ты не являешься мошенником», – говорит Сергей Вислов, менеджер по развитию

бизнеса компании Meta System.

Впрочем, большинство компаний пока не вводят «умное каско» и присматриваются к тем коллегам, что его ввели: окупятся ли их затраты на установку оборудования.

Понятно, что не каждый автовладелец согласится добровольно поставить в свою машину прибор, который будет все фиксировать. Поскольку никто не даст гарантию, что из страховой компании не произойдет утечка данных к конкурентам, злоумышленникам или, что иногда хуже, жене.

«В Европе, где применяется эта технология, сначала через GPS фиксировали перемещения автомобиля, затем из-за соображений сохранения конфиденциальности личной жизни от GPS отказались. В России практически все используемые страховщиками телематические системы основываются на принципах анализа GPS-позиционирования автомобиля», – отмечает Алексей Охлопков, гендиректор страховщика «Югория». Впрочем, добавляет Охлопков, это делается в интересах страхователя – так можно оперативно найти угнанный автомобиль.

Помимо опасения за тайны личной жизни, у водителей есть и другая причина не любить телематику: существуют некоторые обстоятельства ДТП, когда оно не будет рассматриваться компаниями как страховой случай. «Например, максимальная скорость не должна превышать 110 км/ч, в момент ДТП – 60 км/ч, общий пробег за 3 месяца – не более 7000–7500 км», – перечисляет параметры Алексей Кирдяшов, директор по послепродажному обслуживанию «Ауди Центр Варшава». Ведь большой пробег может быть признаком использования машины как такси.

Если подытожить мнения экспертов, то выясняется, что «умное каско» полезно только для молодых водителей. Автовладельцам, редко попадающим в аварию, как альтернативу можно взять программу каско 50/50, которую предлагает ряд страховых компаний. В таком случае клиент оплачивает половину взноса и вносит вторую половину только при страховом случае.

**Источник:** [Город 812](#) , 09.06.16

**Автор: Карчик Г.**