

«Сбербанк страхование» разработает каско с помощью big data. Страховщик готовится выйти на рынок каско в октябре, ограничив продажи полисов лишь некоторым клиентам группы.

Дочерняя компания Сбербанка «Сбербанк страхование» в октябре планирует запустить продажи полисов каско, сообщил гендиректор страховщика Ханнес Чопра, чьи слова передал ТАСС. Сначала продажи не будут открытыми – компания сама отберет для себя клиентов, указывает он, добавляя, что она не будет использовать филиальную сеть Сбербанка для привлечения клиентов. «Сначала – только автомобилистам Москвы», – сказал он. Полисы будут предлагаться клиентам компании «Сбербанк страхование», которая уже имеет в своей базе 3,5 млн страхователей, указал Чопра «Ведомостям».

«Сбербанк страхование» работает с 2015 г. и до сих пор не занимается автострахованием. Продукт еще разрабатывается, замечает Чопра, но обещает, что он «будет уникальным не только в России».

В продукте будет использоваться телематика, у компании будут договоренности с автостанциями по урегулированию убытков, автокомиссары, полис можно будет купить онлайн, также будет доступно мобильное приложение, говорит он, подчеркивая, что полис будет «несколько отличаться от обычного каско». «Мы хотим выстроить прямые отношения с клиентом, в том числе через приложение, – чем меньше посредников, тем лучше», – говорит он.

Продукт, скоринговая модель, по которой будут отбираться клиенты, разрабатываются с использованием big data (единого оператора больших массивов данных. – «Ведомости»), говорит Чопра. «Сбербанк страхование» – первый страховщик в России, который использует big data для селекции рисков. Более детальные подробности нового проекта по каско будут в конце III квартала, обещает он.

Страховщик Сбербанка способен в короткий срок выйти в лидеры не только каско, но всего страхового рынка, считает топ-менеджер крупного розничного страховщика. Компания может занять одну из самых высоких позиций просто благодаря бренду и присутствию по всей стране, согласен управляющий директор по страховым рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин, но сейчас не стоит ждать от Сбербанка подобного захвата

рынка, скорее аккуратной точечной работы, учитывая сегодняшнюю не очень благоприятную ситуацию на рынке автострахования, считает он. Такая стратегия позволит избежать масштабных убытков. «Москва – благоприятный регион. Кроме того, если компания будет осуществлять детальный отбор клиентов без массовых продаж с использованием посредников, то такой бизнес может быть прибыльным даже при текущей ситуации в каско», – говорит он. Важно не стать мишенью для мошенников, отсекаать водителей с высокой аварийностью и проводить селекцию по маркам машин – ставить запретительные тарифы на часто угоняемые марки автомобилей, заключает Янин.

Источник: [Ведомости](#) , 23.06.16

Автор: Каверина М.