

*По мнению экспертов, к 2020 году услугами страховой телематики в России будут пользоваться более 5 млн владельцев транспортных средств. Данные цифры были озвучены в рамках III Международной конференции «Умное страхование», которая состоялась 4 декабря в Москве, в отеле «Ритц-Карлтон».*

В связи с активным развитием «умного страхования», как в законодательном, так и в технологическом аспекте, игроки рынка считают, что цифра 5 млн автовладельцев вполне достижима.

«Умное страхование» – российская реализация принципа Pay-as-you-drive (плати, как едешь). В Европе и США этот вид страхования существует уже более десяти лет. В 2014 году ряд российских страховых компаний (Intouch, «Важно. Новое страхование», СК «УралСиб» и «АльфаСтрахование») запустили успешные пилотные проекты по «умному страхованию». В частности, они начали устанавливать навигационно-связное оборудование для сбора информации о стиле вождения страхователей в обмен на скидки и бонусы. Опыт показал, что услуга действительно востребована среди владельцев транспорта. В рамках конференции обсуждалась идея о создании единой базы данных водителей, однако для этого необходимо ввести единые стандарты для оборудования и параметры для сбора информации (скоринга).

Преимущество услуги «умное страхование» заключается в предоставлении владельцам транспорта индивидуальных тарифов по автострахованию, в зависимости от стиля вождения и пробега транспортного средства. Данные о качестве вождения собираются в течение определенного периода времени с помощью специального навигационно-связного устройства, установленного в автомобиле. «Умное страхование» помогает автовладельцам не только значительно экономить при оформлении полиса каско, но и разрешать спорные вопросы при наступлении страхового случая. Страховые компании, в свою очередь, получают возможность «профилирования» клиентской базы и разработки более таргетированных тарифных планов. С помощью скидок на каско страховая компания мотивирует водителей быть аккуратнее и дисциплинированнее, что повышает безопасность движения и сокращает издержки страховых компаний.

По словам Игоря Сергеевича Ямова, заместителя генерального директора, члена Правления компании «Ингосстрах», новая модель «умного страхования» (UBI-страхование) предполагает, во-первых, оценку риска «ущерб» на основе не косвенных параметров (стаж, возраст водителей и проч.) и статистики о произошедших

страховых случаях, а параметров, непосредственно влияющих на убыточность (манера вождения, характер использования автомобиля). Во-вторых, переход к управлению риском (сюда относится мотивирование клиентов к безопасной езде путем предоставления скидок и претворения в жизнь принципа «хорошо и безопасно ездить – выгодно»). Несмотря на то что UBI-страхование получает все большее распространение в России, рынку еще только предстоит решить ряд серьезных задач, связанных с «умным страхованием». Сюда относится и выбор технической основы (телематических устройств на борту транспортного средства и мобильных приложений пользователей), и унификация параметров для скоринга, и расширение портфеля страховых продуктов, и многое другое.

В рамках конференции обсуждалась реализация всей работы «умного страхования» на базе системы «ЭРА-ГЛОНАСС». По мнению Евгения Александровича Белянка, вице-президента НП «ГЛОНАСС»: Россия – первая страна в мире, реализовавшая государственный проект по созданию системы экстренного реагирования при авариях. Постоянная эксплуатация системы «ЭРА-ГЛОНАСС» начнется с 2015 года. В рамках проекта проделана огромная работа в сфере построения инфраструктуры, сопряжения с операторами связи, разработки нормативно-правовой и нормативно-технической базы, взаимодействия с системой 112. Благодаря мультиплатформенности «ЭРА-ГЛОНАСС» станет базовым ядром, на основе которого может быть выстроен целый ряд дополнительных сервисов, включая страховую телематику. Система «ЭРА-ГЛОНАСС» в значительной степени поможет преодолеть инфраструктурный и стоимостной барьеры на формирующемся рынке страховой телематики в России.

«Рынок страховой телематики в России будет развиваться успешно, если мы все-таки начнем отталкиваться от потребителей, учитывать их интересы при пользовании услугами. Устоявшиеся принципы формирования и продвижения телематических сервисов здесь не работают. До недавнего времени страховая телематика облегчала жизнь только страховым компаниям, помогая бороться с мошенничеством и угонами. Страхователь был исключен из процесса, не получая выгод от использования UBI. Сегодня ситуация начинает меняться. В рамках пилотных проектов появляется большой спектр страховых продуктов, ориентированных на пользователей, например, предоставление дополнительных миль или дополнительные скидки при хорошей езде. Вопрос в том, насколько это интересно страхователям, именно ли это хотят получить клиенты. На мой взгляд, по-настоящему страховая телематика сделает рывок только после того, как страхователь получит простые, понятные и осязаемые выгоды от установки и использования телематических устройств, а страховщик будет иметь такое же прозрачное понимание своих интересов в данных решениях. Необходим прозрачный и понятный механизм сокращения прямых затрат обеих сторон. Общим фундаментом для решения данного вопроса может стать «ЭРА-ГЛОНАСС», – добавил Александр Викторович Куканов, генеральный директор компании T-One Group (ГК «Ренова»).

Геннадий Гудумак, руководитель департамента по работе с производителями «СпейсТим холдинга», согласился с коллегами: «Рынок страховой телематики еще в начале пути, несмотря на то что конференция по тематике «умного страхования» уже третья по счету. Решений действительно много, однако страховые компании еще не определили четкую стратегию использования возможностей страховой телематики. Услуга страховой телематики будет активно развиваться только в том случае, если, во-первых, начнется полномасштабное оснащение транспорта в рамках проекта «ЭРА-ГЛОНАСС», во-вторых, появится единая база данных о водителях, о стиле их вождения, доступная для всех участников страхового рынка».

Юрий Висневский, коммерческий директор ГК «Скаут», прогнозирует: «Рынок стал появляться. В свете развития проектов «ЭРА-ГЛОНАСС» и возможности использовать ГЛОНАСС-терминалы для «европротокола» именно в России есть вероятность высоких темпов роста данного рынка».

Рассматривая тенденции развития рынка в будущем, можно увидеть переход к новой модели «умного страхования» в России. Павел Козлов, директор по развитию компании HERE (Nokia) в России, в качестве ключевых предпосылок развития рынка страховой телематики в России отметил: законодательные инициативы (обязательное оснащение транспорта оборудованием «ЭРА-ГЛОНАСС» с 2015 г.); снижение стоимости технологии и распространение облачных решений (что снижает порог входа на рынок и капитальные затраты на развертывание систем); общую рыночную конъюнктуру (поиск страховыми компаниями лучших методик тарификации клиентов, объединение страховых компаний и автопроизводителей в целях создания страховых предложения по моделям PAYD/PHYD с целью сохранения прибыльности услуг и желание новых игроков проникнуть на рынок страхования через предоставление инновационных технологичных услуг).

«На данный момент бизнес-модель страховой телематики планомерно переходит от принципа Pay-As-You-Drive (PAYD, анализ данных по времени и местам вождения, а также типам дорог) к модели Pay-How-You-Drive (PHYD, анализ данных по торможению, разгону, превышению скорости и соблюдению правил маневра). К 2020 году мы ожидаем, что на мировом рынке страховой телематики существенную долю займет модель Manage-How-You-Drive (MHYD, отслеживание поведения водителя и предоставление ему обратной связи). В России уже появляются пилотные разработки этой модели, так что нам не видится большого отставания в этом вопросе от мировой практики. При этих моделях существенно возрастают требования к точности и насыщенности контентом карт, которые будут использоваться в системах в качестве

одного из измерительных инструментов для модели скоринга. Аналитики предсказывают, что при текущих темпах роста к 2020 г. на мировом рынке «умного страхования» будет продано около 100 млн страховых полисов, обеспечивающих более 50 млрд евро страховых взносов», – отметил Павел Козлов.

Технологические возможности на рынке страховой телематики весьма широки, чего нельзя сказать о законодательной и нормативной базе, хотя трудности на данном этапе развития, по мнению начальника Управления Европейского протокола Российского союза автостраховщиков Андрея Александровича Маклецова, естественны для рынка. «Основная задача – разобраться в многообразии предложений по услугам страховой телематики, выделить из них те продукты, которые действительно позволяют проводить реальный страховой скоринг, а не загружают избытком телематических показателей, красивых на вид, но бесполезных для реальной оценки страхового риска.

Добросовестные страховщики, которые, с одной стороны, тщательно следят за своими страховыми портфелями и, с другой стороны, имеют интеллектуальные и технологические возможности для применения действительно полезных решений в сфере страховой телематики, будут значительно увеличивать использование этих решений и при заключении договоров страхования, и при урегулировании страховых случаев. Но будет и немало компаний, которые под прикрытием слов и красивых картинок будут навязывать страховые полисы, не обеспечивающие реальной страховой защиты», – прокомментировал Андрей Маклецов.

«Необходима согласованная позиция страховщиков (РСА) и правительства по использованию технических средств подтверждения ДТП для применения упрощенной процедуры оформления ДТП. Текущие формулировки Постановления Правительства 1002 плохо защищают страховщиков от мошенников и требуют уточнения и конкретизации», – добавил Висневский Юрий, коммерческий директор ГК «Скаут».

Еще одной проблемой является страховое мошенничество. По данным компании «СМДТП Технолоджи», страховое мошенничество является серьезной проблемой во всей Европе. Считается, что на случаи мошенничества приходится 10–20% всех требований. Цифры зависят от конкретной страны и даже региона внутри страны, при этом доступны минимальные данные.

По данным РСА, в 2013 году пресечено 200 попыток незаконного получения компенсационных выплат на сумму более 12 млн рублей. По оценкам независимых аудиторов, убытки от невыявленного мошенничества составили 11,7 млрд рублей.

Как эффективный инструмент борьбы со страховым мошенничеством развиваются системы менеджмента инцидентов цифрового мошенничества. Это позволяет говорить о том, что страховая телематика тянет за собой целую отрасль, множество компаний с интересными и перспективными решениями. Это делает услугу востребованной и перспективной. В частности, такая система Fraud разработана компанией «СМЛДП Технолоджи». Разработка позволяет проверять поступающие с ПСО фотографии на наличие подозрений на сценарии мошенничества. Дополнительно может использоваться для проверки входящих фотографий, поступающих от аварийных комиссаров, с автостанций и из других сегментов страхования. Проверять фотографии, поступившие в процессе оформления Европротокола с лимитом в 400000 рублей, с проверкой на соответствие некорректируемости информации (разработан соответствующий регламент). Обработать фотографии, поступающие в рамках ПСО, от аварийных комиссаров и с автостанций, полученные через мобильные приложения партнеров или SMTDP. Экспертная версия разработки позволяет получить экспертные заключения на попытку подделки EXIF, экспертные заключения на наличие фотомонтажа, экспертные заключения на корректируемость фотографий для Европротокола.

Для автовладельцев система «умного страхования» является не менее полезной, чем для страховых компаний. «Я отношусь к аккуратным водителям с почти 20-летним стажем. Поэтому к идее мониторинга стиля вождения со стороны страховой компании для сбора статистической информации отношусь нормально, тем более, если мне предоставят за это скидку. Учитывая тот факт, что мой автомобиль стоит более 2,5 млн руб., скидка на каско, например, в 20–30% будет существенной. Естественно, процесс сбора данных не должен быть постоянным, максимум 1–2 месяца. Думаю, этого будет достаточно для страховой компании для формирования определенной оценки обо мне как о водителе. Страховая телематика выгодна страховщику и страхователю, первый получает выгоды от аккуратного вождения клиентов, второй – от интересных маркетинговых предложений, включая различные бонусы и скидки», – комментирует Светлана Петрова, автовладелец.

«Идея страховой телематики правильная. Без ложной скромности скажу, что я хороший водитель, и предполагаю, что хуже от использования сервиса страховой телематики мне точно не станет. Согласен на контроль в течение некоторого периода времени, для составления профиля, скажем, на две-три недели», – отметил Вячеслав Погодин, владелец авто.

Все участники конференции, включая такие компании, как ГК «Цезарь Сателлит»,

«Р-телематика», Gurtam, ООО «Original Group», пришли к мнению, что общей задачей является приведение рынка к единым стандартам: это касается создания единой базы данных по водителям, унификации параметров для скоринга, выбора интересных бизнес-моделей и многого другого.

В конце мероприятия Юлия Владимировна Морозова, директор по развитию компании-организатора события «ПрофКонференции», дала следующие комментарии: «Очевидно, что рынок страховой телематики в России сегодня успешно развивается. Рассматривая итоги Международных конференций «Умное страхование» 2012, 2013 и 2014 годов, можно увидеть четкую структуру развития рынка от создания идей и планов к созданию уже действующих систем «умного страхования». Сейчас речь идет не просто о планах выхода систем на рынок, а о создании единых стандартов применения уже существующих разработок. В целом эта тенденция говорит о новых возможностях рынка транспортной телематики и об открытии новых горизонтов для компаний, осуществляющих свою деятельность в этой сфере».

В работе конференции приняли участие более 190 человек – представителей 117 компаний.

Источник: [Википедия страхования](#) , 10.12.14