

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс в ходе выступления на форуме страховых инноваций в 2016 году заявил, что телематика и онлайн-мониторинг будут охватывать через несколько лет все ключевые имущественные и личные виды страхования.

Участники рынка в ходе одного из опросов портала Коринс.ру отметили, что так называемое «умное страхование» может получить развитие уже в 2017 году.

О том, как отражается применение телематических устройств в страховых продуктах на эффективности бизнеса, какие задачи телематика позволяет решить и в чем удобство «умного страхования» для клиентов, участники рынка рассказали в очередном опросе портала Коринс.ру.

Директор по связям с общественностью СПАО «Ингосстрах» Карен Асоян: Страховая телематика – инновационный продукт и очень перспективный для российского рынка. Растущий интерес к нему очевиден как со стороны физических лиц, так и со стороны b2b-клиентов.

Частные клиенты в основном интересуются телематикой в контексте автострахования. Телематическая программа «Умное автострахование» предполагает принцип индивидуальной тарификации. С помощью телематических устройств, установленных в машинах клиентов, страховая компания анализирует данные о стиле вождения, оценивая риски наступления страхового случая. Благодаря этому аккуратные водители могут экономить при покупке полиса – до 40% от его первоначальной стоимости. Таким образом, полис каско становится доступным для большего числа автовладельцев. Если говорить о b2b-сегменте, то продукты с телематическими устройствами могут использоваться в различных областях страхования. Например, применение датчиков и прочих мониторинговых средств актуально для объектов крупных промышленных предприятий. Но особенно востребована телематика на рынке медицинского страхования. Сегодня телемедицина – это мировой тренд, позволяющий экономить деньги и время. Благодаря телематике медицинская помощь становится более качественной.

Компания «Ингосстрах» со своей стороны уже успешно внедряет телематику в некоторых клиниках собственной сети «Будь Здоров». Так стали возможны онлайн-консультации, которые помогают врачам скорректировать программы индивидуальной реабилитации пациента, наблюдающегося, к примеру, в клинике «Будь Здоров» в Москве и отправившегося на санаторно-курортное лечение в клинику сети в Сочи. Телематическими устройствами уже оснащены наши клиники в Москве, Сочи, Ступино и Каменске-Уральском.

Использование телематики в автомобиле дает клиенту массу новых преимуществ и существенно сокращает риск стать жертвой мошенников. Телематические устройства имеют датчик удара, распознавания повреждений и неполадок автомобиля. Это позволяет страховым работать на опережение. Урегулирование убытков становится максимально быстрым, без лишних бюрократических процедур.

«Ингосстрах», например, скоро запустит новейшую страховую модель – Manage How You Drive, которая не только будет анализировать данные по времени и местам поездки, по торможению, разгону, превышению скорости и соблюдению правил маневра, но и даст водителю обратную связь для самостоятельного отслеживания параметров вождения,

помогая скорректировать стиль. Телематический модуль будет привязан к мобильному приложению, в нашем случае это собственная разработка – IngoDrive. Баллы, которые будет собирать автовладелец, позволят сформировать скидку на КАСКО в следующий период страхования. Вместе с программой «Умное страхование» «Ингосстрах» предоставляет внушительный набор бесплатных сервисов по диагностике и информированию водителя о неисправностях агрегатов автомобиля, навигации и прочего.

Управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств Ренессанс Страхование Сергей Демидов:

Применение телематических устройств в страховых продуктах, безусловно, помогает повысить показатели эффективности бизнеса и в целом оказывает положительный эффект.

Мы видим перспективу в развитии этого направления.

В нашей продуктовой линейке по авто есть продукт с телематикой — «Economatica»: телематическое устройство изучает стиль вождения клиента в течение трех месяцев. Чем аккуратнее клиент будет водить автомобиль в течение первых трех месяцев с начала действия полиса, тем лучше будут условия страхования — будет пересмотрена франшиза.

При среднем балле от 7,5 до 10 мы полностью отменим франшизу полису каско, а от 6,5 до 7,4 баллов — уменьшим её размер вдвое.

Телематика дает возможность предложить нашим клиентам персонализированный сервис совершенно нового уровня и, что немаловажно, каско по более низкой цене.

Можно сказать, что телематика является удобным инструментом с точки зрения сервиса и комфортности использования – клиент может наблюдать в режиме онлайн (через приложение на смартфоне) стиль вождения, при необходимости может скорректировать свои показатели.

Телематика позволяет предлагать клиентам индивидуальные условия страхования и скидки, которые могут быть недоступны для обычных продуктов, тем самым удешевляя стоимость полиса для клиента.

Так, в нашей компании, приобретая полис каско по программе «Economatica», клиент может сэкономить на страховании автомобиля до 50%.

Телематика может помочь в борьбе с бытовым мошенничеством.

korins.ru, 17.02.2017