



ТАНЦУЮЩИЕ ПОД ДОЖДЕМ

ООО «ДАТ-Рус» не планирует сворачивать работу в России. О том как в ситуации тотальной неопределенности компания продолжает сложные проекты, требующие серьезной интеграции с бизнес-процессами страховщиков, а также ищет новые способы получения дохода и поддержки клиентов в непростых условиях действия санкций рассказала генеральный директор компании Ольга Ефимова.

Современные страховые технологии: Ваша компания разработала решение, которое позволяет передавать фотоизображения в страховую компанию. Удалось ли его внедрить?

Ольга Ефимова: Мы внедрили этот проект во многих страховых компаниях на уровне пилотов. Основной наш партнер с первых дней — Росгосстрах. В 2021 году количество дел, принятых в этой компании с использованием нашего мобильного приложения, достигло почти 20 тыс. В настоящее время ведутся активные переговоры об увеличении объема использования этого продукта.

Так как проект запускался в пандемию, то основной задачей было организовать урегулирование так, чтобы клиент не при-

езжал в офис. В случае ДТП ему на телефон направляется ссылка на приложение, с помощью которого можно самостоятельно провести осмотр автомобиля и сделать фото. Страховщик при этом получает реальный фотоматериал с метаданными, подтверждающими, что это именно этот клиент и именно этот автомобиль.

ССТ: Сохранилась ли актуальность проекта после завершения пандемии?

О. Е.: Да, безусловно. Например, у РГС очень много клиентов в самых разных регионах, в том числе и в отдаленных, где может быть сложно доехать до пунктов осмотра. А СМС уходит в самые дальние края и там дает возможность клиенту провести самоосмотр машины.

С помощью нашего мобильного приложения страховщикам удалось существенно сократить срок регистрации убытка — процентов на 30. После того, как клиент загрузил фотографии в нашей системе, они попадают в систему страховщика. Страховая компания им доверяет и может оперативно принять решение о выплате или направлении машины на ремонт.

ССТ: Ваше решение применимо при урегулировании ОСАГО?

О. Е.: В ОСАГО все достаточно жестко в плане методики: осмотр машины обязательно должен проводить эксперт. Если были использованы какие-то технические или программные средства, он обязан провести осмотр дополнительно.

ССТ: Год назад вы рассказывали читателям нашего журнала о разработках, связанных с искусственным интеллектом. Удалось ли продвинуться в этой области?

О. Е.: Проект не быстро, но уверенно развивается. Сейчас мы сотрудничаем с ВСК: у них разработан свой блок по передаче фотоизображений, а вот искус-



Ольга Ефимова

Генеральный директор ООО «ДАТ-Рус»

ственный интеллект они планируют взять наш.

Работа продолжается уже год. Такой срок нужен страховщику для того, чтобы провести доработки в программном обеспечении и интегрировать свой блок загрузки фото с нашим блоком распознавания повреждений. Сейчас мы подошли к этапу, когда

нам будут масштабно передаваться реальные кейсы. Мы совместно будем вести работу по обучению нашей платформы для улучшения результатов распознавания.

До сих пор ни один искусственный интеллект не победил проблему распознавания белого автомобиля на фоне снежного покрова. Есть проблемы с распознаванием фотографий низкого качества или изображений грязного



Жизнь – это не ожидание, когда закончится буря, а умение танцевать под дождем

ПИТЕР ДЖЕЙМС

Есть много автовладельцев (до 50 %), которые не хотят ставить мобильные приложения на свои устройства, проходить процесс регистрации в них. Преимущество нашего приложения в том, что оно не требует установки. Технология Progressive Web Applications (PWA) позволяет развернуть приложение в окне браузера

автомобиля. Со своей стороны, мы даем рекомендации пользователям по фотосъемке. Когда съемка проведена правильно, с соблюдением всех наших рекомендаций, искусственный интеллект обрабатывает с точностью до 95 %.

ССТ: Какие препятствия для развития проектов со страховщиками Вы видите?

О. Е.: Любая крупная страховая компания работает по отработанной технологии. Перестраивать ее при внедрении новых решений достаточно сложно. После успешного тестирования нужно время, чтобы увеличить объем использования новых технологий. Это основное ограничение.

Кроме того, у многих страховщиков есть свои мобильные приложения с функцией передачи фотоизображений. Но есть много автовладельцев (до 50 %), которые не хотят ставить мобильные приложения на свои устройства, проходить процесс регистрации в них. Преимущество нашего приложения в том, что оно не требует установки. Технология Progressive Web Applications (PWA) позволяет развернуть приложение в окне браузера. Когда приложение отработало, оно просто закрывается и не занимает место на устройстве.

Однако, раз компания потратила много денег на разработку своего мобильного приложения, она будет его продвигать. Из-за этого фактора чаще используются не все наши возможности, а лишь тот или иной ограниченный функционал, дополняющий приложения страховщиков.

ССТ: Получается, страховщики могут взять себе на вооружение любую опцию из ваших решений?

О. Е.: Да, мы предоставляем нашим партнерам как отдельные опции, так и комплексное решение — бизнес-процесс с коммуникационной платформой, реализованный под конкретного заказчика.

Эта платформа позволяет вести убыток в режиме реального времени и подключать в нужное время соответствующих специалистов, согласно бизнес-процессу. Они получают заявки на рассмотрение конкретного вопроса: проверка калькуляции, согласование скрытых дефектов, заказ запчастей и т. п. Эти статусы видимы всем участникам бизнес-процесса, пока дело проходит все этапы — от момента регистрации убытка до завершения урегулирования.

Кроме того, страховщик может использовать возможность выставления автомобиля на аукционную платформу SD Assistance. Это уникальная электронная площадка,

DAT Group не намерена останавливать свою деятельность в России. Но мы все понимаем, что политическая ситуация непредсказуемая и какие-то санкции могут нас коснуться. В любом случае, со своей стороны мы будем искать варианты для продолжения работы.

осуществляющая оценку и реализацию транспортных средств, в том числе и по ОСАГО, и полностью интегрированная с SilverDAT. Когда страховщик посчитал сумму ущерба и выяснил, что она превысила порог тотальности, он может одной кнопкой передать все данные на аукци-

онную платформу и там провести оценку автомобиля как на закрытом типе торгов, так и на открытом.

ССТ: Вы планируете поднимать цены на ваши разработки?

О. Е.: У нас есть только одна услуга, которая напрямую завязана на курс евро — это VIN-запрос на сервер автопроизводителя. Мы на этой услуге ничего не зарабатываем, она стоит 1,3 евро за запрос. В стоимости пакета ее доля может варьироваться в зависимости от того, какой объем услуг берет страховщик.

ССТ: Допускает ли ваша база данных использование восстановленных или б/у деталей?

О. Е.: Учредителями DAT Group являются три ассоциации: Союз автомобильной промышленности (VDA), Союз импортеров автомобилей Германии (VDIK) и Союз немецких автопредприятий (ZDK). Изначально концепция такова, что мы в SilverDAT не можем использовать какие-то иные варианты, кроме тех, которые нам официально предоставляют производители.

Но у нас есть ряд дополнительных решений, которые находятся не внутри SilverDAT, а прикручены к нему интеграционными модулями — например, база ОСАГО. Также станция ремонта, если она работает по своим прайс-листам, может попросить нас этот прайс-лист подгрузить. В этом случае при расчете ремонта она получает расчет не из оригинальной базы SilverDAT, а по своему прайс-листу.

ССТ: Какие риски вы видите в нынешней политической ситуации?

О. Е.: DAT Group не намерена останавливать свою деятельность в России. Но мы все понимаем, что политическая ситуация непредсказуемая и какие-то санкции могут нас коснуться. В любом случае, со своей стороны мы будем искать варианты для продолжения работы.

Мы планируем внедрить на нашей аукционной платформе SD Assistance продажу б/у запчастей. До последнего времени там выставлялись только годные остатки — на разбор или восстановление. В условиях угрозы дефицита мы хотим сделать некую базу, в которую будут заходить как продавцы, так и покупатели б/у запчастей.

ССТ: Как ваша компания реагирует на риск возникновения дефицита запчастей?

О. Е.: Мы планируем внедрить на нашей аукционной платформе SD Assistance продажу б/у запчастей. До последнего времени там выставлялись только годные остатки — на разбор или восстановление. В условиях угрозы дефицита мы хотим сделать некую базу, в которую будут заходить как продавцы, так и покупатели б/у запчастей. Первые несколько кейсов у нас уже есть: через нашу площадку продавали дорогие фары, диски и какие-то сложные агрегаты. Техстанции очень заинтересовались этим каналом. Не все знали, что битые машины можно покупать у страховых компаний!

Преимуществом нашей платформы является возможность проведения как открытых торгов, с повышением цены, так и закрытых. Кроме того, мы соблюдаем положение Единой методики и следуем методическим рекомендациям Минюста РФ. У нас есть письмо от Российского Федерального Центра Судебной экспертизы, подтверждающее, что наша платформа действует в рамках законодательства.

Новый проект мы планируем реализовать примерно за два-три месяца. «Жизнь — это не ожидание, когда закончится буря, а умение танцевать под дождем» (*Питер Джеймс*). Мы увидели для себя новую возможность и уверены, что она принесет успех.