

# ПЕРЕДОВАЯ ТЕЛЕМАТИКА

Физико-математический бэкграунд, большой опыт в оценке страховых рисков, смелость в предложении необычных форматов — вот составляющие успешного стартапа в области телематического страхования. Об этом рассказал генеральный директор компании RAXEL TELEMATICS Дмитрий Рудах.

**Современные страховые технологии:** С какого проекта ваша компания стартовала на страховом рынке?

**Дмитрий Рудах:** RAXEL TELEMATICS свой первый страховой проект реализовал со Страховой группой «УРАЛСИБ» в апреле 2014 года: в машинах клиентов устанавливались телематические устройства и, исходя из того, как они ездили в течение трех месяцев, клиенты могли рассчитывать на скидку до 25 % по второму платежу за полис. Уже в январе 2015 года подвели итоги, которые показали, что аварийность по портфелям с телематикой на 20–25 % ниже, чем по классическому каско. При этом средняя скидка таким клиентам составляла порядка 12 %. Такое снижение убыточности подвигло «УРАЛСИБ» масштабировать этот проект и запустить его по филиальной сети.

**ССТ:** Какие компании сегодня с вами сотрудничают?

**Д. Р.:** Сегодня мы работаем уже с девятью страховщиками, часть из них находится в СНГ, в частности — Украине. В России, помимо «УРАЛСИБ», мы работаем с «ЮжУрал-АСКО»,

компаниями «РОСИНКОР Резерв», ВСК, «Либерти Страхование», «ЭРГО», «Зетта Страхование». Готовим пилотные проекты с другими крупными страховщиками. Есть несколько проектов в Юго-Восточной Азии. Так, осенью у нас намечен запуск первых двух проектов на рынке Сингапура.

**ССТ:** А почему выбирают вас?

**Д. Р.:** Ответ — в продукте. Есть несколько вариантов сбора данных о том, как водителем управляет своим автомобилем. Первый — установка в автомобиль специального телематического устройства, что по процедуре не более сложно, чем вставить флешку в ноутбук. Второй — использование специального приложения на базе iOS и Android в смартфоне, при этом никакое специальное телематическое устройство вообще не нужно. Третье направление — это получение телематических данных с предоставленного телематического оборудования: противоугонных систем и connected car систем. У нас есть различные возможности для интеграции. Если гово-



рить о конкуренции, то, например, приложение для смартфонов в России одно. В марте 2015 мы его запустили с «УРАЛСИБ».

Но сбор данных — это только одна сторона продукта. Вторая составляющая — облачная инфраструктура, куда мы собираем данные. У нас сейчас проанализировано более 130 млн км пробега от нескольких десятков тысяч реальных водителей в России, причем не только данные о манере вождения, но и об убытках, которые происходят по этим клиентам. Предсказательная сила нашей скоринговой модели более чем в 5 раз превосходит стандартные тарифные факторы: возраст, стаж и т. д. Что важно: обычно в таких моделях учитываются событийные данные. Например, сколько резких торможений допускает водитель на 100 км. А мы учитываем контекст вождения. Данные по траектории считываются один раз в секунду, что позволяет, например, отли-

чать резкое торможение на перекрестке и на трассе, а значит видеть, идет ли речь о рассеянном вождении или о случайности на дороге. Такие тонкие настройки — далеко не тривиальная история. По этим разработкам мы находимся на уровне мировых лидеров.

**ССТ:** А какие параметры вождения вы контролируете?

**Д. Р.:** Это тоже одно из наших конкурентных преимуществ. В нашей модели — более 20 факторов: ожидаемый годовой пробег, соблюдение скоростного режима, резкость вождения (торможения, ускорения, перестроения), время использования автомобиля и прочие факторы. А если речь идет, например, об использовании смартфонного приложения, то мы считываем еще и сведения о том, пользуется ли водитель телефоном во время вождения, например, принимает звонок без гарнитуры или отвечает на сообщении. Это очень важно с точки зрения уровня риска.

**ССТ:** Какие варианты сбора данных выбирают клиенты?

**Д. Р.:** Решение на базе смартфона крайне интересно страховым компаниям, потому что по стоимости для страховщика эта технология в несколько раз дешевле технологии на базе специализированных телематических устройств. И клиентам это тоже очень удобно, потому что не надо ничего устанавливать в автомобиль — скачал приложение и пользуешься. Оно работает само, его не

*Каждый «ночной километр» в среднем в 3 раза опаснее поездки по тому же участку в дневное время. Особенно опасны ночные часы в ночь с пятницы на субботу (с 23:00 до 06:00), аварийность в этот период возрастает в 5,6 раз.*

надо включать или выключать, оно почти не тратит заряд батарейки.

**ССТ:** Клиент может, получается, скачать несколько таких приложений и посмотреть, кто ему предложит большую скидку?

**Д. Р.:** Теоретически — да, но на практике есть всего одно такое приложение, которое мы сделали для «УРАЛСИБ», и еще одно запустим в октябре. Вот их уже можно будет сравнить. Но это в любом случае будут разные страховые продукты, так как мы все свои приложения затачиваем под конкретного страховщика.

**ССТ:** А можно ли использовать ваши устройства для фиксации страховых случаев и борьбы с мошенничеством?

**Д. Р.:** Оборудование, которое устанавливается в машину, позволяет реконструировать картину ДТП. Мы можем фиксировать с вероятностью больше 95 % все события, которые происходят на скорости свыше 15 км/ч. То есть мы детектиру-

ем средние и тяжелые убытки и можем определить возможную картину повреждений.

Наш основной фокус — ИТ-платформа, агрегирующая данные от различных источников телематических данных, площадка для взаимодействия с клиентом и аналитические продукты на основе собираемых данных: скоринговая модель по оценке безопасности вождения, модель определения уникальной подписи водителя. Нам в принципе неважно, с какими источниками данных работать, основное — эффективная оценка риска. За 1–3 месяца использования нашей модели страховщик может оценить риск-профиль клиента с такой же точностью, как за 1–2 года обычного страхования. При этом есть возможность постоянно давать клиенту обратную связь по его манере вождения, мотивируя его ездить аккуратнее, и увеличивать количество точек контакта с клиентом для интенсификации up-sell и cross-sell.



*Статистика RAXEL TELEMATICS подтверждает распространенное мнение о том, что мужчины — более агрессивные водители. В среднем мужчины превышают скорость на 6 % чаще, чем женщины. Мужчины в целом чаще резко разгоняются и тормозят, следовательно, более резки в своей манере вождения. Это может объясняться в том числе и тем, что мужчины чаще хотят «поучить» на дорогах, спорят и соревнуются.*