КАСКО с высоким IQ

Успех IQ CASCO на рынке обусловлен тем, что при его запуске были тщательно проанализированы не только преимущества для клиента, но и факторы, сдерживающие развитие телематики в России. Устранив их, мы получили снижение убыточности портфеля и высокую лояльность наших клиентов.

Павел Дмитриев

Главный актуарий актуарной службы ООО СК «РОСИНКОР Резерв»

У небольшой страховой компании немного возможностей по выходу на розничный рынок. Обычно это либо демпинг, либо «рыночные» тарифы и завышенные комиссии. Второе при полном отсутствии скидок на ремонт на СТОА партнеров или несоответствии их размеров скидкам для лидеров рынка, формирующих «рыночные» тарифы, по сути является тем же демпингом. Альтернативой этих методов являются инновационные продукты и нестандартный маркетинг.

«РОСИНКОР Резерв» в качестве инновации внедряет распространенный на развитых страховых рынках продукт с ценообразованием, построенным на принципах «usage based insurance», то есть зависящим от того, как именно эксплуатируется автомобиль.

Воплощением идеи стала разработанная совместно с компанией Raxel Telematics программа IQ CASCO.

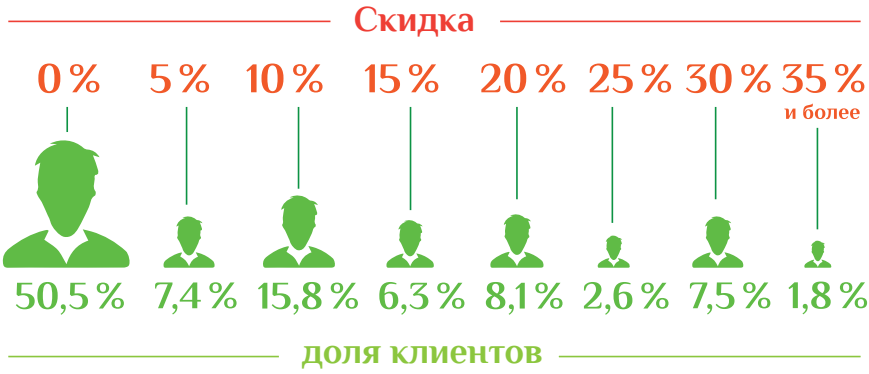
Клиент нашей компании при оформлении договора автокаско оплачивает первые три месяца страхования и получает миниатюрное телематическое устройство, которое подключается к диагностическому разъему автомобиля.

Устройство собирает данные о пробеге, времени вождения, скоростном режиме, в том числе — резких маневрах, торможениях, ускорениях. Эти данные, обработанные с помощью скоринговой модели Raxel Telematics, позволяют нам предоставлять нашим клиентам обоснованные скидки за безопасное вождение.

Страхователь сам, с помощью мобильного приложения IQ CASCO, имеет возможность отслеживать свой «уровень безопасности» и текущую скидку в режиме онлайн, а также получать советы о том, как водить безопаснее и платить меньше.

На начальном этапе внедрения продукта проводился анализ его восприятия клиентами. В результате мы пришли к выводу, что потенциальный страхователь с предубеждением относится к модификации телематического устройства, работа которой основана на системах глобального позиционирования, поскольку ценит приватность и, следовательно, не желает передавать данные о маршрутах своих передвижений. Поэтому мы остановили свой выбор на системе Raxel One, которая передает только данные о манере и времени вождения по GPRS/3G каналу связи.

Кроме того, клиент не готов нести дополнительные расходы на покупку или аренду телематического устройства и/или абонентскую плату за обслужи-



вание. Нам видится, что в этом сейчас состоит основная проблема развития страхования с телематикой в России. В острой ценовой конкуренции на пределе рентабельности вида страхования лидеры рынка автокаско не могут брать на себя эти дополнительные расходы и вынуждены предлагать клиентам самостоятельно оплачивать стоимость оборудования и сопровождения. Клиенты, в свою очередь, даже считая себя аккуратными водителями, с недоверием относятся к обещаниям предоставить скидку в будущем. Наша компания осуществляет качественную селекцию рисков, производит экономически обоснованное ценообразование и контроль уровня расходов на сопровождение страховых операций. Вследствие этого уровень убыточности вида позволяет нам в рамках проекта IQ CASCO предоставлять клиентам телематическое устройство при заключении договора совершенно бесплатно.

На начальных этапах внедрения продукта некоторое беспокойство вызывала возможность пользователя извлечь телематическое устройство без привлечения специалистов и даже без применения специальных инструментов, простым выниманием его из диагностического разъема автомобиля. Тем самым он мог бы блокировать передачу данных, заведомо ухудшающих его скоринговый коэффициент. Получи такие действия массовое распространение — и проект можно было бы считать проваленным. Однако, по факту, доля клиентов, систематически извлекающих устройство, оказалась ниже 6 % от их общего числа. Мы считаем это достаточно хорошим показателем, демонстрирующем честность наших клиентов.

По истечении 1,5 лет с начала действия проекта мы уже можем утверждать, что продукт весьма привлекателен как для страховой компании, так и для аккуратных водителей.

В нашем портфеле каско с телематикой на сегодняшний момент почти половина клиентов получают скидку на следующий страховой взнос. Самая распространенная скидка — 10 %, ее получают более 15 % клиентов. Более четверти клиентов получают скидку 15 % и выше.

Сравнение убыточности двух сегментов нашего портфеля — пользователей программы IQ CASCO и клиентов, не использующих телематическое устройство, демонстрирует совокупную действенность положительной селекции клиентов и дисциплинирующего воздействия отслеживания манеры вождения. Вследствие снижения частоты наступления страховых случаев и уменьшения среднего размера убытка, убыточность портфеля пользователей IQ CASCO оказалась на 10 процентных пунктов ниже.

Мы очень довольны результатами сотрудничества с нашими партнерами Raxel Telematics и намерены продолжать и развивать данный проект.