

пожар, на восстановление потребуются время: возможно, несколько месяцев, а возможно, и несколько лет. Как минимум, в течение того времени, которое потребуется на ремонт, владелец не сможет получать доход. Заключение договора страхования от убытков вследствие перерыва в производстве позволило бы собственнику получить страховое возмещение и покрыть понесенные потери. Стоит отметить, что суммы возмещения по данному виду страхования зачастую превышают выплаты, произведенные по договорам имущественного страхования. К сожалению, уровень осведомленности собственников недвижимости о существовании такого продукта, его актуальности для построения их комплексной защиты и возможностей, которые он дает с точки зрения управления рисками, очень низок. Задача страховщиков – доносить до страхователей информацию о возможностях, которые предоставляют им современные страховые продукты.

Страхование ответственности

Собственники торговых центров редко задумываются о том, что может произойти, если посетитель торгового или офисного центра получит травму на эскалаторе, в лифте или просто в результате падения на скользком полу. В 2011 были приняты поправки к статье 60 градостроительного кодекса, в соответствии с которой собственник отвечает за все, что происходит на территории его объекта. О несчастных случаях на объектах коммерческой недвижимости мы слышим нечасто, кроме случаев каких-то катастрофиче-

ских масштабов. Это объясняется тем, что в интересах любого владельца бизнеса – постараться урегулировать претензию до суда. Ни одному собственнику не выгодно, чтобы стало известно, что в его офисах скользкий пол или неисправные лифты. Стоит отдельно подчеркнуть, что при приобретении полиса страхования ответственности надо особенно внимательно подходить к выбору лимитов и наполнению договора страхования, так как покрытие должно быть адекватно степени риска.

Кроме тех продуктов, о которых речь шла выше, российские страховые компании готовы предложить владельцам коммерческой недвижимости широкий выбор продуктов и инструментов для построения по-настоящему индивидуальной, отвечающей потребностям каждого объекта в отдельности программы страхования. Только индивидуальный подход к таким объектам, построенный на анализе рисков и потребностей клиента в каждом конкретном случае, может стать основой для построения страховой программы, которая наилучшим образом будет отвечать потребностям страхователя.

Активное использование полноценного страхования коммерческой недвижимости от катастрофических рисков, страхования от перерывов коммерческой деятельности и страхования ответственности перед третьими лицами – необходимый и эффективный инструмент защиты интересов и управления рисками, которым не стоит пренебрегать.



Максим Шамшин

IT ДЛЯ ОСАГО



окончил Ленинградский государственный областной университет имени А. С. Пушкина в 1997 году. В 1998–2008 годах работал оценщиком в организациях «Прайс-Н», «Волан М», «Оценка НАМИ». Прошел обучение на эксперта-автотехника, имеет соответствующие дипломы по оценочной деятельности. Как специалист, проводил автотехническую судебную экспертизу, таможенную оценку, оценку недвижимости, оценку ущерба автомобилей после ДТП. Руководил филиалом независимой экспертизы, организовывал расчетный центр НЭ, проводил обучающие семинары для специалистов страховых компаний в Москве и регионах. В 2006–2007 годах в должности заместителя генерального директора компании «Оценка НАМИ» управлял организацией и филиалами. С 2007 года является менеджером по работе с ключевыми клиентами компании «Аудатэкс» (Россия).



Данияр Айгинин

окончил Всероссийскую государственную налоговую академию Министерства финансов РФ по специальности «Прикладная информатика в экономике» в 2008 году. С 2003 по 2011 годы работал в различных страховых компаниях в области автомобильного страхования, среди которых – «Ингосстрах», «УРАЛСИБ», «АльфаСтрахование». С 2011 года является бизнес-аналитиком компании «Аудатэкс» (Россия).

Компания «Аудатэкс» вывела на рынок новое программное решение, позволяющее формировать заключение об оценке стоимости восстановительного ремонта поврежденного транспортного средства, согласно утвержденной в этом году Российским Союзом Автостраховщиков новой Единой методики оценки ущерба автотранспорта при ДТП. О новом программном продукте рассказывают бизнес-аналитик «Аудатэкс» Данияр Айгинин и менеджер по работе с ключевыми клиентами Максим Шамшин.

«Современные страховые технологии»: Как вы оцениваете полезность появления на рынке автострахования Единой методики оценки ущерба?

Данияр Айгинин: В 2003 году, когда автовладельцы только начали знакомиться с обязательным страхованием, убытки по ОСАГО были незначительны, а рентабельность автострахования – просто космической. На этой волне появилось много однодневных компаний, собиравших страховые премии по принципу финансовой пирамиды. Кроме того, процветало мошенничество с агентским вознаграждением. Законом было установлено агентское вознаграждение в размере 10%. Однако недобросовестные страховые компании, пытаясь увеличить количество заработанных денег, то есть, получить так называемый «кэше-

вый поток», использовали не совсем честные схемы продажи полисов, повышая размер агентского вознаграждения до 40 – 50%. В итоге это привело к очень серьезной убыточности по рынку в целом.

Последующие десять лет размер средней выплаты по ОСАГО постоянно увеличивался, рентабельность автострахования, соответственно, падала. Последние два-три года кривая рентабельности по ОСАГО ушла в минус, естественно, за этим последовала реакция участников рынка. Часть игроков, как например, Allianz, сократили региональные продажи, или, как «Цюрих», покинули рынок, продав свой бизнес в России. Другие

«АУДАТЭКС»

Компания «Аудатэкс» – мировой лидер в области разработки программного обеспечения для расчета стоимости восстановительного ремонта автотранспортных средств. Основана в начале 1960-х годов в Германии, в 70-е годы становится транснациональной компанией. В 1997 году стала частью корпорации Claims Solution Group of Automatic Data Processing (ADP) в Нью-Джерси. В 2006 году компания «Аудатэкс» вошла в состав корпорации Solera Inc. К 2013 году Solera и «Аудатэкс» достигли уровня распространения своих услуг на 60 стран мира, включая большинство стран Европы, Азии, Северной и Южной Америки и Австралии.

Российское подразделение международного холдинга Audatex – ООО «Аудатэкс» – прошло добровольную сертификацию своих услуг в государственных и коммерческих организациях. База данных компании «Аудатэкс» включает около 1800 моделей от 81 производителя транспортных средств. Из них более чем 700 моделей имеют возможность использовать сервис AUDAVIN, автоматически определяющий ТС и его комплектации согласно информации от производителя. Ежемесячно вносятся до 27000 обновлений, гарантируя наличие актуальной информации. В базе учтены особенности российского автопарка, доступны модели для расчета автомобилей отечественного производства, а также – рекомендованные розничные цены локальных импортеров транспортных средств. Будучи новатором в области информационных технологий, «Аудатэкс» повышает эффективность своих клиентов и деловых партнеров.

страховщики, поняв, что существуют определенные суперубыточные регионы, «уронили» комиссию в этих регионах практически до нуля, тем самым выравнявая уровень средней комиссии по стране.

Поправки к закону об ОСАГО, принятые в 2014 году, – безусловно, важнейшее событие для участников рынка автострахования за всю его более чем десятилетнюю

историю. И появление Единой методики оценки ущерба является одним из наиболее существенных нововведений. По итогам 2013 года количество судебных споров из-за разницы в оценках превысило 600 000, что составляет около 70% всех судебных споров по ОСАГО. Единая методика в скором будущем решит эту проблему, сведя разницу к минимуму – предполагается, что размер погрешности у разных оценщиков не будет превышать 5%.

«ССТ»: Расскажите, пожалуйста, об особенностях вашего нового программного обеспечения?

Максим Шамшин: При разработке данного программного продукта перед нами стояли две основные задачи – сделать продукт максимально простым для конечного потребителя и максимально автоматизировать процесс урегулирования для всех участников. Наша программа должна была стать полезной для пользователя не только как калькулятор стоимости авторемонта, она должна помочь ему автоматизировать некоторые процессы. Наш продукт позволяет проводить корректную идентификацию транспортного средства с применением услуги AUDAVIN, программа позволяет учесть процент износа в соответствии с Единой методикой. Основное отличие этого продукта (если сравнивать его с нашим калькуляционным инструментом) в том, что сейчас мы предлагаем рынку инструмент, позволяющий автоматизировать процесс урегулирования – то есть, процессное решение, которое включает в себя регистрацию первичного обращения клиента в

страховую компанию, последующее проведение экспертизы, формирование экспертного заключения и перевод всей информации страховщику.

«ССТ»: При создании продукта вы пользовались собственной базой автотранспортных средств?

М.Ш.: Да, на сегодняшний день «Аудатэкс» располагает самой большой и исчерпывающей базой данных автомобильного ремонта в мире: более 1800 моделей автомобилей и мотоциклов от 81 производителя. Из них более чем 700 моделей имеют возможность использовать сервис AUDAVIN, автоматически определяющий комплектацию транспортного средства согласно информации от производителя. По российскому авторынку мы охватываем более 80% и продолжаем ежедневно расширять базу. Для моделей, не попавших в нашу базу, мы предлагаем использовать так называемый альтернативный расчет – фантомную калькуляцию –

когда эксперт, исходя из своего опыта, заполняет данные вручную, а затем генерирует калькуляцию.

«ССТ»: Кто является основным потребителем данного ПО? Кому еще оно может быть интересно и выгодно?

М.Ш.: Этот продукт, прежде всего, предназначен для экспертов рынка, которые знают, что такое ремонт автомобиля. Поскольку результатом работы в программе является экспертное заключение, то, прежде всего, это - продукт для экспертов-техников, которые непосредственно занимаются оценкой стоимости. Полная автоматизация всех процессов, когда специалист может сформировать отчет по любым параметрам, не сходя со своего рабочего места, существенно облегчает жизнь не только отдельного сотрудника, но и компании в целом.

Также программа заинтересует страховые компании, которые

занимаются урегулированием убытков. Благодаря нашей программе они получают возможность проверять и контролировать своих партнеров. Этот инструмент однозначно поможет страховщику в сокращении издержек и в усилении контроля, что впоследствии, возможно, приведет к снижению убыточности сегмента ОСАГО.

«ССТ»: Сколько будет стоить использование этого программного обеспечения для страховых компаний и экспертных организаций?

М.Ш.: В стандартном пакете розничная стоимость складывается из нескольких составляющих – лицензионный платеж 3500 рублей, ежегодная абонентская плата 500 рублей и 185 рублей за одну калькуляцию. Расчет стоимости производится индивидуально под каждую страховую компанию, в зависимости от ее объема.

Крупным страховым компаниям мы можем предоставить процессное решение и через страховую компанию сделать предложение для ее партнеров – независимых

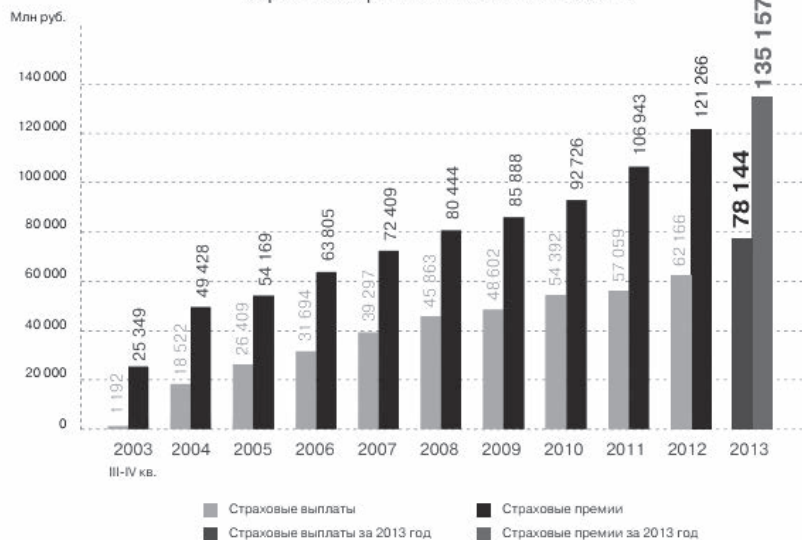
экспертных компаний, что дает нам возможность существенно снизить стоимость нашего продукта.

Так, по сравнению с розничным, цена пакетного предложения может быть более чем в три раза ниже. Подчеркну, что речь идет о пакетном предложении, и его нужно рассматривать в разрезе оптового ценообразования.

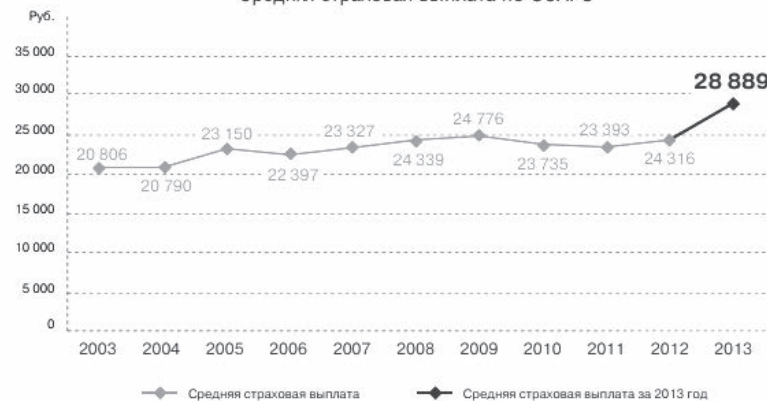
«ССТ»: Где и как может быть использована ваша программа? Существуют ли какие-то технические или территориальные ограничения?

М.Ш.: Программное обеспечение разрабатывалось под нужды всех российских регионов, с учетом различий коэффициентов региональных стоимостей, поэтому продукт может быть использован в любой точке РФ. С точки зрения IT-требований – все просто. Сегодня для использования программы требуется наличие Интернета и стационарного ПК. Думаю, что со временем мы будем рассматривать варианты переноса данного решения на мобильные устройства, но на данный момент такой потребности нет.

Страховые премии и выплаты по ОСАГО



Средняя страховая выплата по ОСАГО



«ССТ»: В чем уникальность российской Единой методики по сравнению с зарубежными аналогами?

Д.А.: Утвердив Единую методику, Россия сделала большой шаг в сторону стандартизации. За рубежом, где стандарты используют уже достаточно давно, они на практике доказали свою эффективность. При формировании российской методики в целом мы движемся по пути развитых рынков Европы. Единственным существенным отличием от зарубежных аналогов стала разработка территориальных коэффициентов. Географически Россия занимает большую территорию, объединяющую серьезно отличающиеся рынки (Москва, Сибирь, Дальний Восток). На каждый федеральный округ РСА устанавливает определенные цены, при работе с нашей программой пользователь будет выбирать нужный регион и автоматически получать соответствующие региональные цены запасных частей и стоимости нормативной трудоемкости.

«ССТ»: Каковы, на ваш взгляд, перспективы дальнейшего развития ИТ в страховании?

Д.А.: Бесспорно, к ИТ-технологиям сейчас обращаются практически все страховые компании, пытаясь, во-первых, провести полную автоматизацию процессов внутри компании, во-вторых, получить дополнительные статистические инструменты. Также страховщики активно рассматривают вопросы, связанные с B2B интеграцией. Кроме того, пакетные ИТ-решения позволяют снизить риск мошенничества, минимизировав влияние

человека на принятие решения, что особенно важно для страховых компаний в сегменте реализации годных остатков.

Да, за ИТ в страховании будущее, но на сегодняшний день далеко не все страховщики имеют возможность (а может быть, желание) для внедрения продвинутых технологий. ИТ-решения стоят недешево, эти затраты оправдывают себя в долгосрочной перспективе, а страховые компании, работающие сегодня на российском рынке, в долгосрочную перспективу не заглядывают. К сожалению, страховой бизнес – не исключение, жить сегодняшним днем предпочитают практически в любой отрасли.

«ССТ»: Разработки и внедрения Единой методики страховой рынок ждал более десяти лет. Что ждать теперь, чего не хватает страхованию в первую очередь?

Д.А.: Больше всего страховой рынок в целом, и мы, как ИТ-компания, ждем перехода от бумаги в цифру. Сейчас государство сделало очень большой шаг вперед – запускаются электронные продажи полисов, но этого, увы, недостаточно. Также необходимы легитимность электронной подписи и отмена требований формировать бумажные документы с живой подписью и печатью, хранить бумажные копии убытков в течение трех лет. При поддержке государства мы достаточно быстро можем перейти к электронным носителям, которые позволят сократить расходы на бумажную работу и упростят труд сотрудников на всех уровнях. Будущее однозначно за структурированными данными.

«ЯКОРЬ» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Алексей Семенихин

окончил Московский Государственный Открытый Университет по специальности «Экономист в области строительства» в 1998 году. Прошел службу в рядах Вооруженных сил РФ. В страховании с 1995 года. С 2003 по 2010 годы являлся заместителем генерального директора, первым заместителем генерального директора ГСК «Югория», а с 2010 года по 2012 год – генеральным директором Государственной Страховой Компании «Югория».

С декабря 2012 года – генеральный директор компании Страховое Общество «ЯКОРЬ».