

# МОШЕННИК НЕ ПРОЙДЕТ

Кризис заставляет страховую отрасль рассматривать автомобили с пробегом, как серьезный сегмент бизнеса. Менеджер по развитию стратегических продуктов «Аудатэкс» Данияр Айгинин и менеджер по работе с ключевыми клиентами Максим Шамшин представили нашим читателям новое решение своей компании, помогающее принимать быстрые и верные решения на этапе заключения договора страхования. Применяя его, страховщик будет защищен от мошенничества, а добросовестный страхователь не будет платить за жулика.

**Современные страховые технологии:** Что сейчас происходит на автомобильном рынке?

**Данияр Айгинин:** По данным агентства АВТОСТАТ, рынок подержанных автомобилей увеличился на 1,6 % за июль 2016 г. по сравнению с прошлым годом. При этом рынок новых автомобилей упал на 14,4 %.

Даже с учетом сезонности, цифры говорят о том, что подержанные автомобили — драйвер роста автомобильного рынка. При этом увеличивается срок эксплуатации автомобилей: люди реже меняют машины.

**ССТ:** А ведь основной коммерческий интерес для страховых компаний всегда составляли новые машины. Страхованием подержанных машин по каско страховщики практически не занимались...

**Д. А.:** Это было объяснимо до кризиса. Рост продаж новых автомобилей был активный, сильно помогло продвижению каско кредитное страхование. Например, в 2013 году 98 % продаж «Форд-Фокуса» третьего поколения были осуществлены в кредит. Это автоматически подразумевает обязательства по страхованию. Страховые компании имели возможность покупать рентабельный бизнес (заключать договоры страхования каско по новым автомобилям), выплачивая высокую комиссию по причине высокой конкуренции. Страхование подержанных автомобилей, на мой взгляд, всегда считалось более рискованным.

**ССТ:** Почему страхование автомобиля с пробегом более рискованное, чем страхование нового?



**Данияр Айгинин**

*Менеджер по развитию стратегических продуктов «Аудатэкс»*



**Максим Шамшин**

*Менеджер по работе с ключевыми клиентами «Аудатэкс»*

**Д. А.:** У страховщиков есть устойчивое мнение, что если человек страхует не новый автомобиль, особенно люксового сегмента, то он, скорее всего, делает это из мошенни-



ческих соображений. Второй аспект: Необходимость снижать стоимость страховых продуктов с точки зрения отношения цены продукта к цене автомобиля, т.е. пока машина под залогом у банка, владелец страхует ее вынужденно. Как только кредит закончился, ничто больше не заставляет владельца «страховаться», он может принять такое решение лишь добровольно, для чего страховым компаниям необходимо идти по пути снижения стоимости страховки, что с учетом более высокого риска не всегда рентабельно.

**Максим Шамшин:**  
В прошлом году я, например, отказался от страхования каско, так как для моего автомобиля на четвертый год стоимость страхования возросла в два раза — при безубыточном страховании в течение трех лет! В этом году мне предложили страховку по более низкой цене и с разными вариантами франшиз.

Раньше такого разнообразия не было.

До кризиса страховщики имели возможность не рассматривать владельцев подержанных машин в качестве целевой аудитории. Сейчас другая ситуация. Рынок сжимается. Дорог каждый клиент! Но предубеждение по поводу мошенничества на старых машинах осталось. Есть основания полагать, что на сегодняшний день уровень мошенничества в среде страхования автомобилей с пробегом достаточно высок.

**ССТ: Что же с этим делать?**

**Д. А.:** Все дело в канале продаж. Перестав быть новой, машина переходит от дилера или банка в агентский канал продаж. А это — плохо контролируемая среда. Страховой агент заинтересован, прежде всего, продать страховку и получить свое комиссионное вознаграждение. Ему качество страхового портфеля безразлично.

Страховым компаниям приходится устанавливать фильтры для проверки и контроля входящего потока клиентов и отсеивания рисков на этапе первичной котировки стоимости договора. В результате доля застрахованных по каско подержанных автомобилей остается минимальной. Но в кризис тренды меняются.

**ССТ: Какое решение можно предложить для снижения риска мошенничества при страховании подержанных машин?**

**Д. А.:** Понимая, что новых автомобилей все меньше и меньше, страховые компании начинают обращать внимание на автомобили с пробегом. Мы разработали автоматизированное решение, которое поможет страховщикам получить актуальную информацию по истории автомобиля на этапе первичной оценки — т. е. оценивать риски на этапе заключения договора страхования каско. Мы считаем, что наше решение поможет страховщикам очистить страховой портфель от рискованных клиентов, что должно привести к снижению стоимости каско для подержанных автомобилей. Оценка действительной рыночной стоимости автомобиля — важная часть процесса заключения договора страхования. Это очень важно с точки зрения исключения мошенничества, построенного на заведомом

завышении страховой стоимости автомобиля.

Предположим, изначально был дорогой автомобиль премиального сегмента. Через три года эксплуатации реальная рыночная стоимость такого авто обычно резко падает, так как его обслуживание очень дорого. Кроме того, он потребляет много бензина, на него очень высокий транспортный налог и пр. В результате стоимость автомобиля в 8 млн через три года может снизиться в несколько раз. При этом при оценке страховой стоимости автомобилей чаще всего используются различные интернет-площадки, на которых зачастую указана желаемая цена продажи автомобиля, а не его рыночная стоимость. Так как данные на этих

площадках никто не контролирует, то мошенники создают несколько фантомных объявлений с заведомо завышенной ценой. Например, автомобиль с реальной рыночной стоимостью в 1,5 млн рублей выставляется за 3 млн рублей.

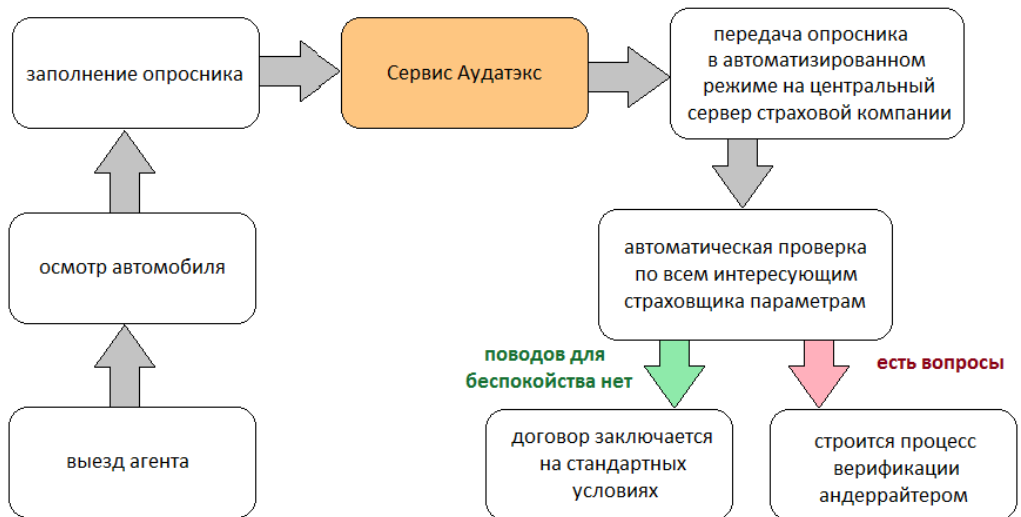
**М. Ш.:** Оценка действительной стоимости автомобиля — не единственный показатель реальной рыночной стоимости конкретного автомобиля. К факторам, влияющим на итоговую стоимость автомобиля также можно отнести историю ремонтов: в зависимости от того, насколько часто ремонтировался конкретный автомобиль, его стоимость может меняться. После анализа полученной информации страховая компания решает, интересно ли ей при-

нимать его на страхование, так как, возможно, он уже был признан конструктивно погибшим или его сварили из нескольких машин. Сейчас такой вариант не очень популярен, но, как говорится, кризис — время возможностей.

Кроме того, автомобиль может быть поврежден. Для машины с пробегом это нормальное явление. Страховая компания должна иметь возможность адекватно оценить стоимость восстановительного ремонта и более точно определить страховую стоимость автомобиля.

У автомобиля может существовать кредитная история, на него может быть наложен арест. Вся вышеперечисленная информация доступна в нашем решении. Также в нашем решении содержится

### Схема взаимодействия при оценке стоимости договора страхования



## Изменение текущей стоимости ремонта ТС в зависимости от его года выпуска

Модель	Год выпуска	Стоимость ремонта ТС				
		Итого, руб	Запасные части	Работы	ЛК Работы	ЛКМ
Ford Focus 2	2008	81168	55242	10495	5803	9628
Ford Focus 2	2009	81631	56362	9555	5751	9963
Ford Focus 2	2010	81229	54430	10728	6202	9869
Ford Focus 2	2011	80371	51503	11323	7090	10455
Hyundai Solaris	2011	80352	49726	12449	6777	11400
Hyundai Solaris	2012	79903	50994	11633	6588	10688
Hyundai Solaris	2013	81192	52571	11724	6350	10547
Hyundai Solaris	2014	82751	53138	12307	6435	10871
Nissan Qashqai	2010	90118	68221	8706	5101	8090
Nissan Qashqai	2011	93554	69455	9880	5533	8686
Nissan Qashqai	2012	88867	64109	10695	5596	8467
Nissan Qashqai	2013	88866	63958	10650	5689	8569

(стоимость ремонта указана за период с 01.01.2016 по 30.06.2016)

подробная информация о кредитной истории, регистрационных данных, арестах ТС.

**ССТ:** Каким образом собираются данные и почему можно им доверять?

**Д. А.:** Ядром нашей базы данных является база ремонтов автомобилей, сформированная нашими пользователями. В части регистрационных и иных данных мы работаем с партнерами, официально получающими данную информацию. В нашем решении собрана история автомобилей за последние семь лет, и она постоянно пополняется.

**ССТ:** А какой охват автомобильных историй обеспечивает это решение?

**М. Ш.:** Когда наш клиент заходит в программу и про-

водит расчет стоимости восстановительного ремонта, он генерирует калькуляцию. В год наша база пополняется на более чем 3 млн уникальных калькуляций. Среди наших пользователей страховые компании, официальные дилеры, независимые сервисные организации, независимые экспертные организации и другие.

**Д. А.:** Сегодня Аудатэкс определяет отраслевые стандарты при урегулировании страховых убытков. В сегменте автомобилей с пробегом возраста от трех до пяти, максимум шести лет в нашей базе есть информация о 80 % автомобилей, страховых выплатах и ремонтах.

**ССТ:** Когда ваш продукт выходит на рынок?

**М. Ш.:** Мы планируем его вывести до конца сентября.

**ССТ:** Сразу много вопросов: как будет работать продукт, как будет осуществляться к нему доступ, смогут ли им пользоваться агенты, не затянет ли это процесс заключения договора страхования?

**Д. А.:** Для оптимального использования нашего решения потребуются интеграция с внутренней корпоративной системой компании. Решение также может работать автономно. Наше решение могут использовать как страховые агенты, так и андеррайтеры, и служба безопасности страховой компании. Доступ будет осуществляться с использованием интернет-платформы AudaNet, являющейся единой для всех участников процесса в режиме реального времени.

