

Инновации в страховании.

Технологии телематики как средство повышения эффективности страхового бизнеса

22 июня 2016. Форум страховых инноваций



Российский страховой рынок

- Более 146 000 000 людей живут в России
- 330 страховых компаний
- 41 миллион зарегистрированных автомобилей
- ± 39 миллионов полисов ОСАГО продано в 2015
- ± 4 миллиона полисов Каско
- Более 25 000 полисов страховой телематики продано в 2015 году
- ЭРА ГЛОНАСС - драйвер рынка страховой телематики

- Потенциальный ущерб от страхового мошенничества в 2014 г. составил 25–35 млрд. руб.
- Фактические потери – 15–20 млрд. руб.
- ¼ случаев мошенничества была доведена до суда
- Убытки от мошенничества в автокаско составили 31% от совокупной величины ущерба

*По оценке Банка России

Немного статистики

- 8 страховых компаний в России уже запустили продукты с телематикой
- В 2016 к ним присоединятся еще 8 компаний
- За 2015 российские водители сэкономили около 95 млн. рублей на Каско, используя продукты страховой телематики
- За первые 3 месяца 2016 количество проданных полисов с телематикой увеличилось на 50%
- К 2020 количество полисов с телематикой составит 350.000, около 10% рынка страхования по Каско

Зачем нужна страховая телематика

- Более точное ценообразование
- Предупреждение и борьба с мошенничеством в страховании
- Сегментация клиентского портфеля и управление им
- Новые страховые продукты и другой уровень сервиса
- Сохранение клиентского портфеля без потерь
- Автоматизация бизнес процессов
- Формирование нового канала общения с клиентом
- Online уведомления о ДТП и дистанционное урегулирование

Преимущества продуктов с телематикой для клиента

- Прямая экономическая выгода
- Возможность индивидуализации тарифа путем ввода различных ограничений
- Новые страховые продукты
- Безбумажное урегулирование большинства страховых случаев без лишних бюрократических процедур
- Дополнительный инструмент мотивации аккуратного вождения

Как выглядит оборудование



Устройства аккумуляторного типа
(установка на аккумулятор)



Устройства OBD разъема
(установка в диагностический
разъем автомобиля)



Устройства установки на лобовое стекло с
громкой связью и тревожной кнопкой
(используется для «Флит-решений»)

Как мотивировать на покупку телематического продукта

- Страховой продукт должен быть сделан так, чтобы человек хотел его купить:
 - Скидки
 - Более широкий охват
 - Упрощенное урегулирование
 - Онлайн работа с претензиями

Как защитить персональные данные?

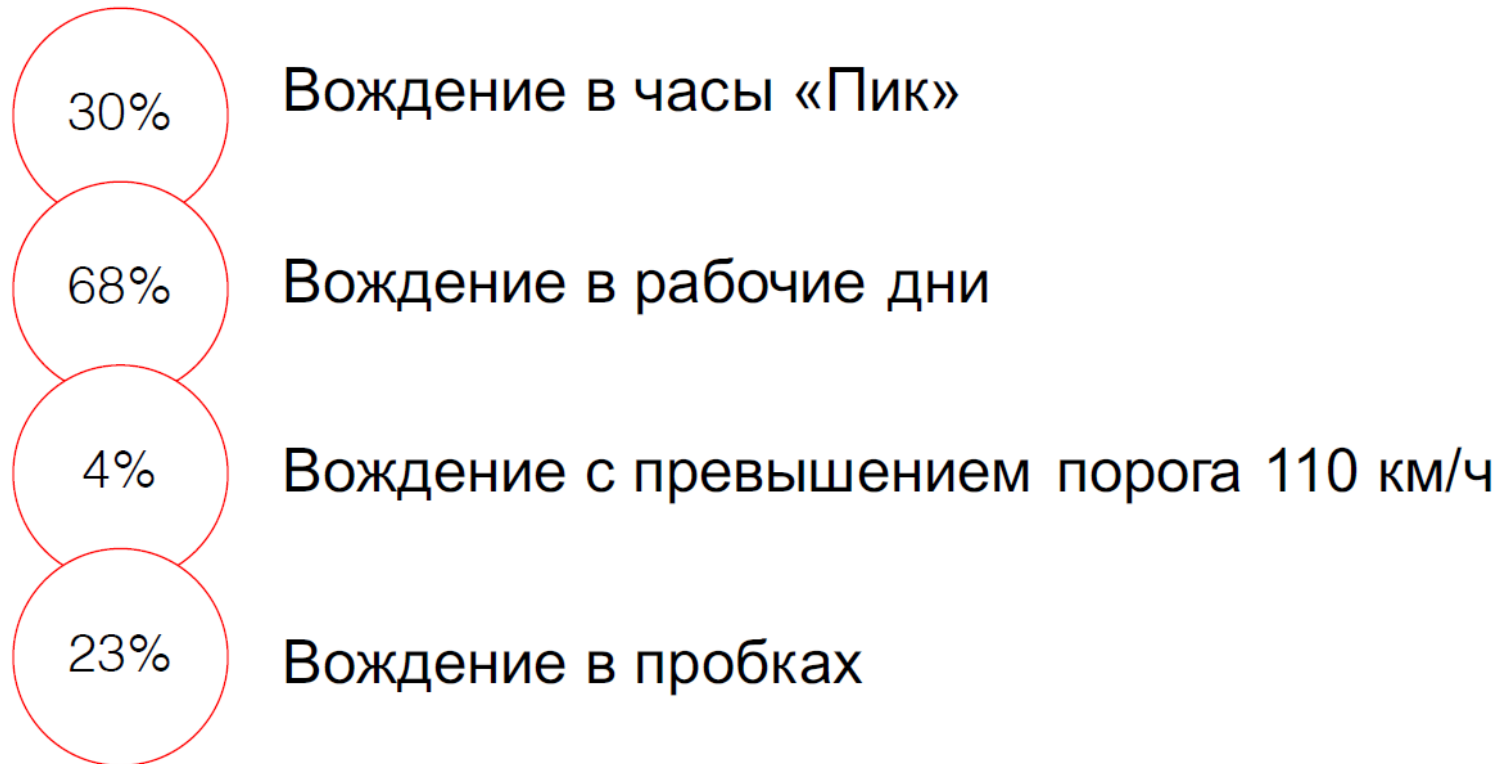
- Страховой договор должен говорить о том, что данные собираются только для целей компании
 - телематика также следит за вами, как мобильный телефон

Пример статистики аварийности

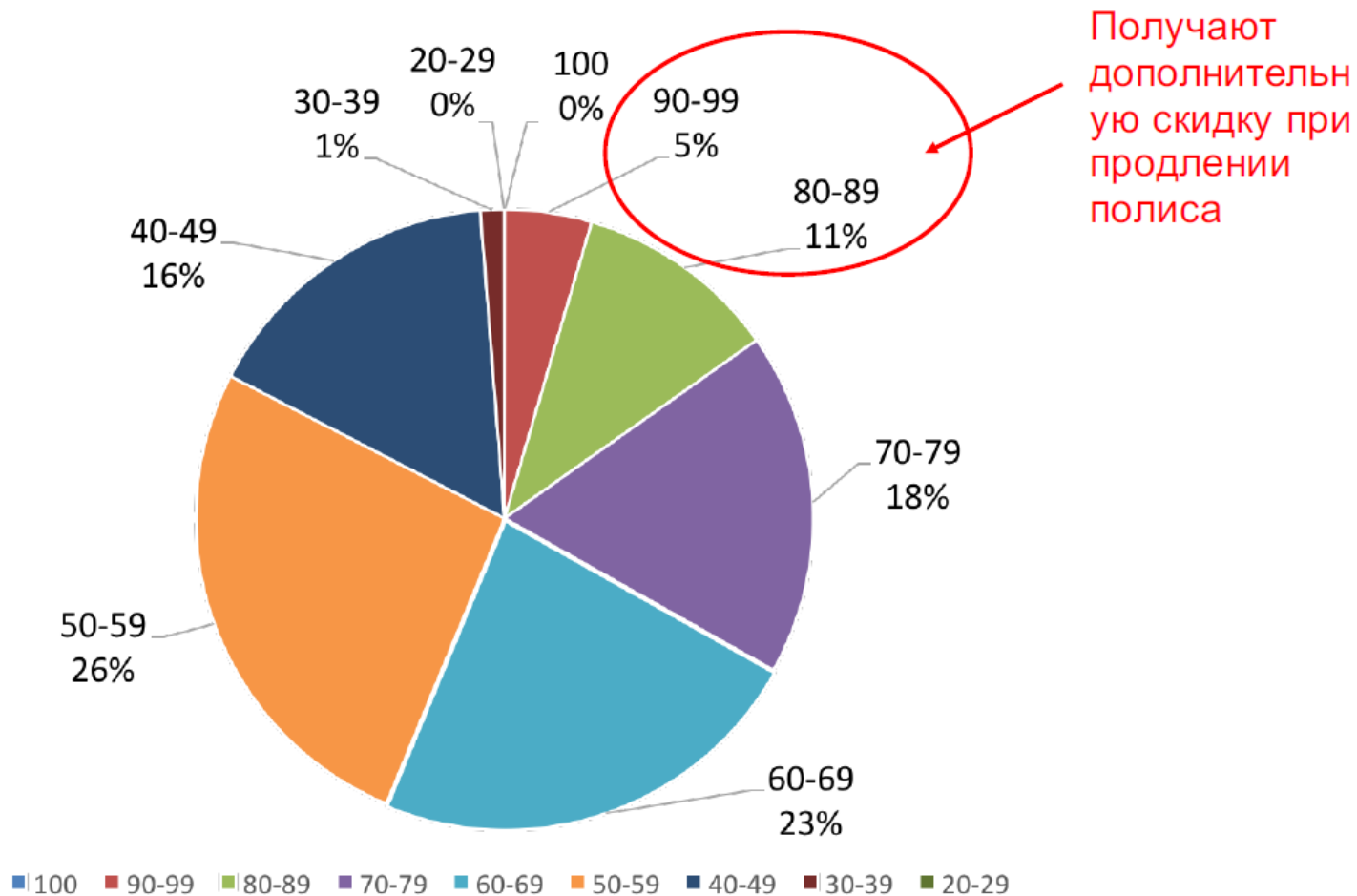
- чаще всего аварийности подвержена группа автомобилистов, которая эксплуатируют свой автомобиль в городских условиях: по маршруту из точки А в точку Б, более 41 минуты находясь в пути;
- группа автомобилистов, использующих транспортное средство по маршруту работа/дом на маленьких расстояниях, до 15 минут эксплуатации по постоянным маршрутам, оказалась более аварийной, чем группа тех, у кого время за рулем составляет от 15 минут до 30 минут и маршруты использования автомобиля изредка меняются;
- события, оказавшие наиболее негативное влияние на возникновение ДТП и на последующий убыток для страховой компании, это ускорение автомобиля более чем на 40 км/ч установленной скорости по маршруту в течение одной минуты.

*Исследования нашей компании

Немного статистики

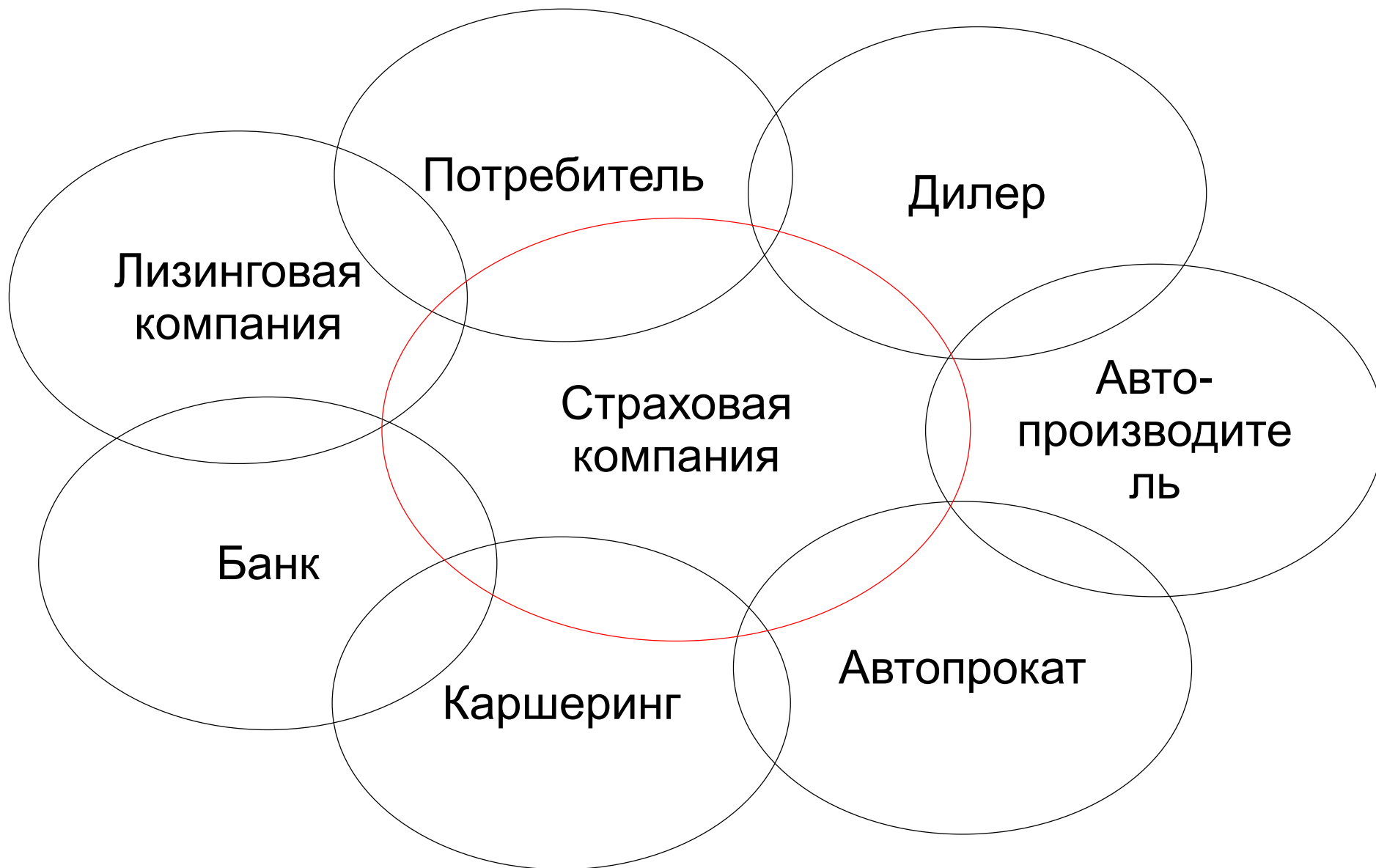


Распределение скоринговых баллов



Кто заинтересован во внедрении телематики

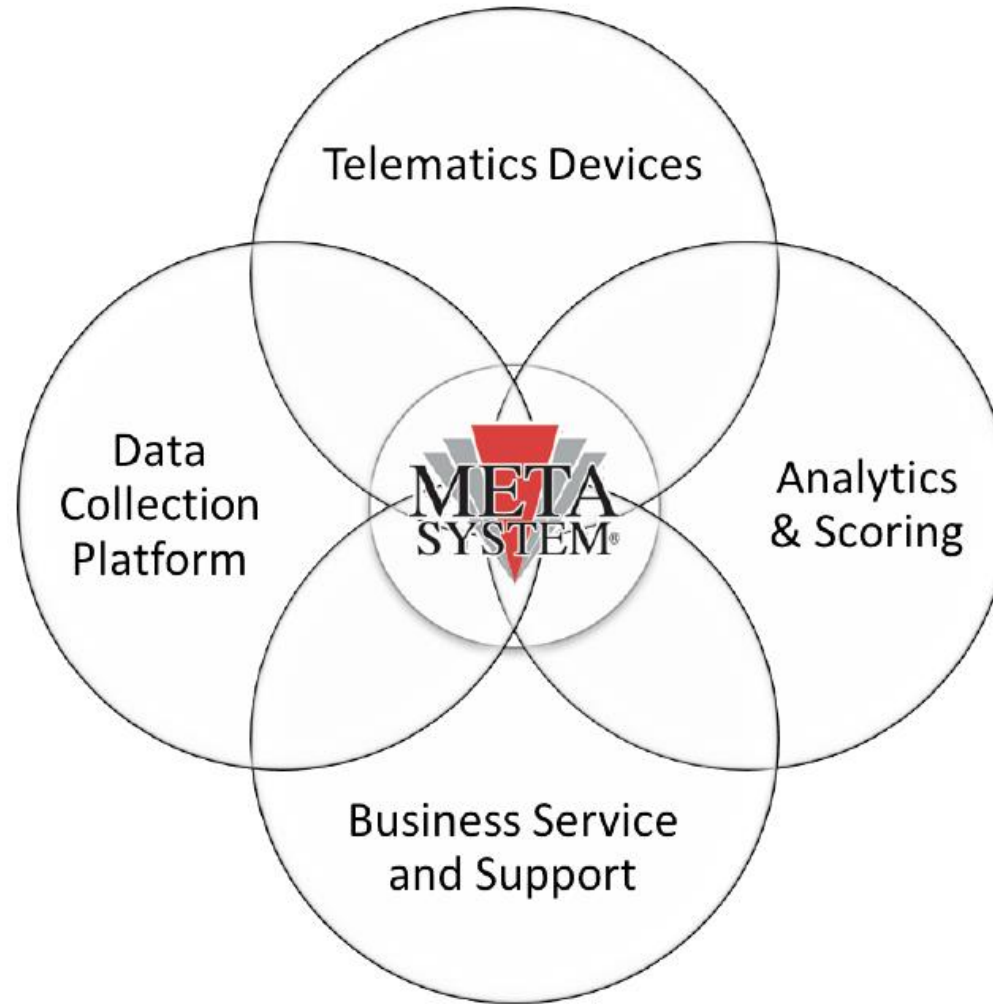
1. Страхование компании
2. Автодилеры
3. Автопроизводители
4. Лизинговые компании
5. Каршеринговые компании
6. Автопркатные компании
7. Банки
8. Клиенты (частные и корпоративные)



Цели телематических решений

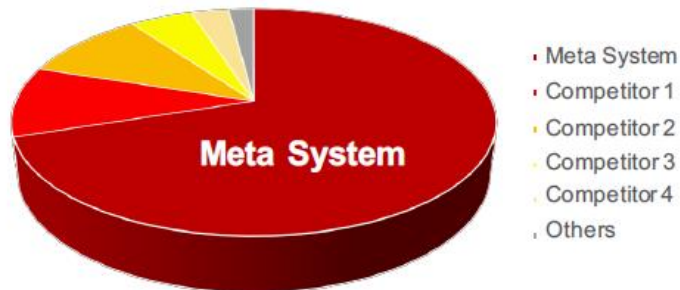
1. Предупреждение фродов
2. Урегулирование убытков
3. Новое развитие продуктов
4. Новая модель ценообразования
5. Получение новых клиентов
6. Профилирование клиентского портфеля
7. Увеличение клиентского портфеля
8. Новый уровень клиентского сервиса и лояльности
9. Экономия затрат
10. Кросс-продажи

Новые продукты требуют новых технологий

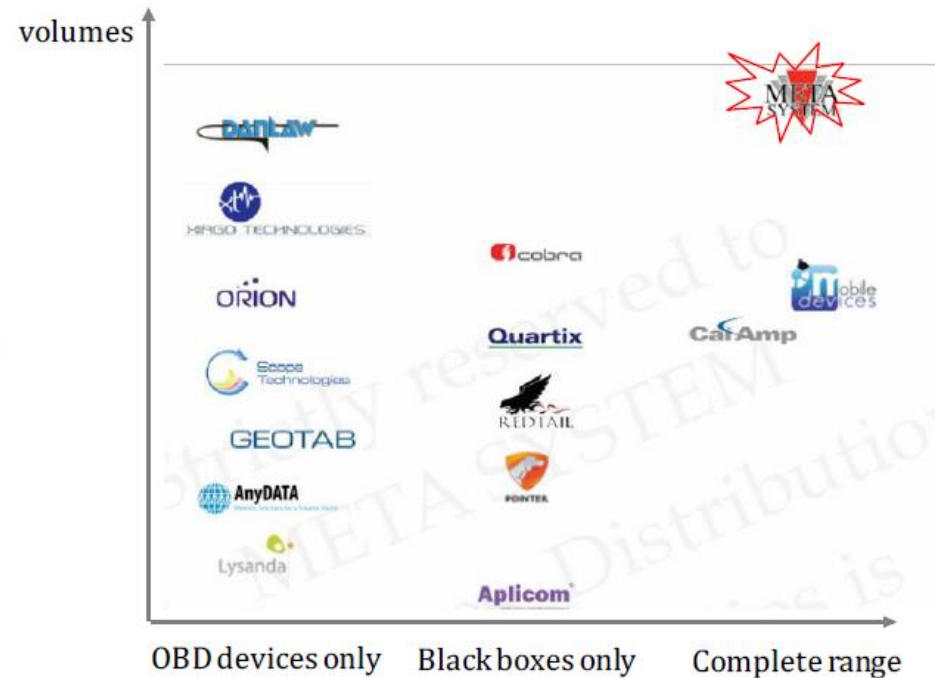


Meta System – лидер телематической отрасли

Telematic Technology Suppliers' share of worldwide UBI-equipped vehicles



Worldwide ranking of Telematics Technology Providers





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Ваши вопросы?

