



Телематика – будущее
автострахования

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РАБОТУ С КЛИЕНТОМ

Телематика - это:

- Новый этап развития андеррайтинга
- Определение индивидуального профиль-риска водителя
- Возможность глубокой сегментации клиентов и установление индивидуальных тарифов
- Платформа для положительной коммуникации с клиентом
- Удержание клиента за счет сохранения интереса к анализу качества вождения и бонусов
- Привлечение лучших клиентов за счет предоставления лучшего тарифа при сохранении маржи
- Определение крупного ДТП в момент аварии и предотвращение бытового мошенничества
- Реконструкция ДТП

Телематика в страховании – это не устройство, это возможность спрогнозировать риск и как следствие найти оптимальный баланс между потребностями клиента и возможностями страховой компании.

СУЩЕСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕЛЕМАТИКИ ДЛЯ СБОРА ДАННЫХ

OBD
on-board
diagnostics

- Использование специального OBD-устройства для снятия показателей
- Клиент может просматривать данные о совершенных поездках ежедневно в специальном мобильном приложении, которое работает только при подключении устройства.
- По истечении срока страхования устройство возвращается страховщику

**MOBILE
APP**

- Находится в свободном доступе в AppStore и GooglePlay
- Даёт возможность получать данные о стиле вождения до покупки полиса
- Идеальная платформа для коммуникации с клиентов в течение всего срока страхования и осуществления кросс-продаж
- Имеет небольшую погрешность по сравнению с OBD и BYOD

BYOD
bring your
own device

- Любой предустановленный на автомобиль клиента девайс, умеющий отслеживать необходимые данные о поездках (Remoto, Pandora, Starline...)
- Даёт возможность получать данные о стиле вождения до покупки полиса
- Не требует существенных затрат со стороны Страховщика
- Обмен данными происходит постоянно

ПОЧЕМУ ТЕЛЕМАТИКА - ЭТО НОВЫЙ ЭТАП АВТОСТРАХОВАНИЯ

Мы не знали каких клиентов берем на страхование

Убыточность клиента определял случай



Мы знаем каких клиентов готовы страховать

Мы знаем какие ограничения установить для рисков сегментов

	КЛИЕНТ 1	КЛИЕНТ 2	КЛИЕНТ 3	КЛИЕНТ 4	КЛИЕНТ 5
Наличие убытка	✓	нет	✓	нет	нет
Телематика	нет	нет	✓	✓	✓
Скоринговый бал	нет	нет	30	90	30
Детали	Не знаем причин ДТП	Возможно, просто повезло	Низкий балл за стиль вождения является причиной ДТП	Результатом аккуратного вождения является отсутствие ДТП	Просто повезло. Убыток ищет своего клиента

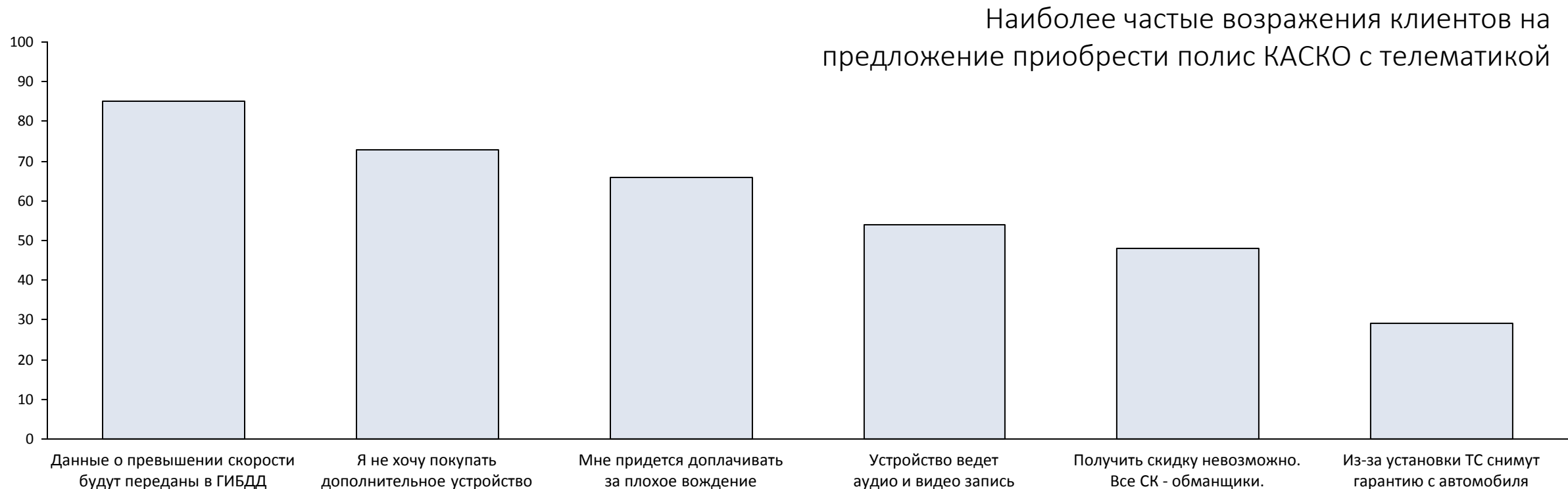
Привлекательный для нас сегмент клиентов

*BAIN&COMPANY, Международная конференция по использованию телематики в автостраховании, ноябрь 2015

ФАКТОРЫ, СУЩЕСТВЕННО ВЛИЯЮЩИЕ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЕМ



ВПЕРЕДИ НАС ОЖИДАЕТ БУРНЫЙ РОСТ В IOT СЕГМЕНТЕ



Росту продаж каско с телематикой мешает недостаток информации у клиентов. Задача страховщиков доносить до клиента полную информацию о продукте. В этом случае рынок умного автострахования в России ожидает бурный рост. К концу 2015 года число умных полисов каско составило порядка 30 тыс. - 1,2% на рынке России, то к 2020-му эти показатели составят 3,3 млн полисов, или 52% на рынке.

ПРИНЦИП ПРОДУКТА АВТОПОРТРЕТ: TRY BEFORE YOU BUY



Пробуй.

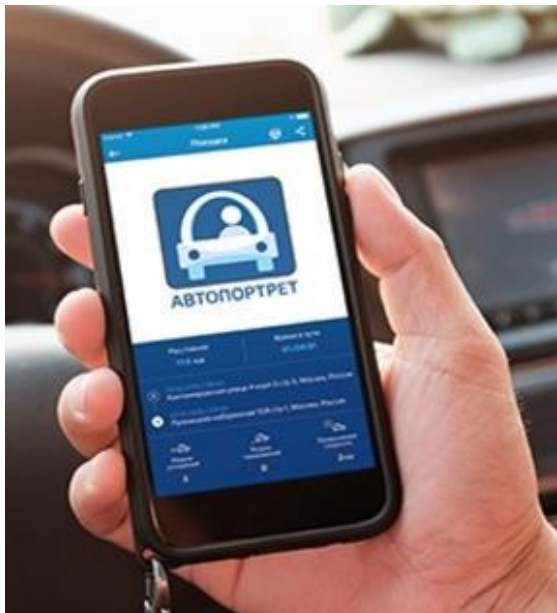
Проверь свой уровень безопасного вождения.

Управляй.

Управляй своим автомобилем, управляй стоимостью своего будущего полиса каско сегодня.

Зарабатывай.

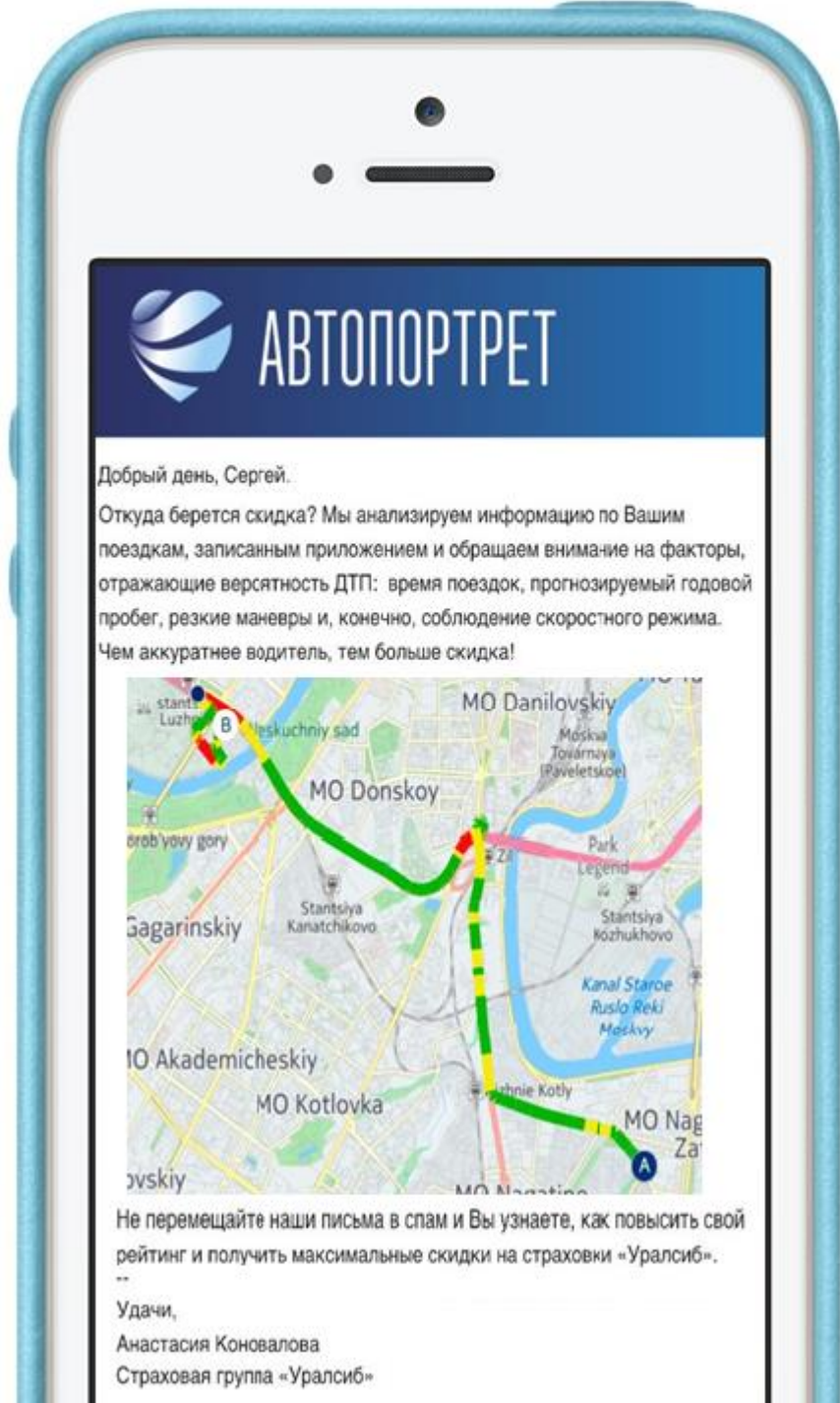
Зарабатывай баллы за безопасное вождение и получай скидки на страхование имущества и здоровья.



Автопортрет - первое в России мобильное приложение, с помощью которого можно сэкономить на стоимости каско до покупки полиса!



ПЛАТФОРМА ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТОМ



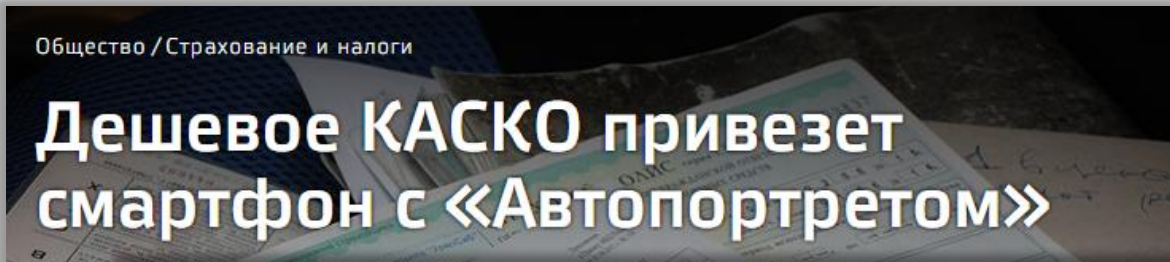
- Прямое информирование клиента о том, как стиль вождения влияет на вероятность ДТП и как следствие мотивация клиента безопасно водить автомобиль.
- Еженедельные e-mail рассылки, содержащие информацию о достижениях пользователя, а также рекомендации по улучшению стиля вождения.
- Функция push-уведомления непосредственно в приложении – это возможность общаться с клиентом.
- Геолокация по всему миру – как способ сделать клиенту актуальное продуктовое предложение.
- Кросс-продажи любых собственных продуктов, а также специальных предложений от компаний-партнеров.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ ЧЕРЕЗ АВТОПОРТРЕТ



АВТОПОРТРЕТ В СМИ

Запуск приложения вызвал интерес СМИ, мы даже поучаствовали в шоу Сергея Стиллавина «Большой Тест-Драйв»:



Слежка по заказу. Как сэкономить на каско?

Добровольное автострахование — удовольствие не из дешёвых. Корреспондент AiF.ru на своём примере показал, как можно получить скидку на полис каско.



РБК Телеканал Газета Журнал Деньги Quote Авто Спорт Недвижимость Стиль Effie Еще РБК+

ДЕНЬГИ Сохранить

Ставка на доллар: что будет с рублем после саммита нефтяных стран в Дохе 13 апр, 16:40

Вопрос дня: нужно ли будет объяснять происхождение средств на депозитах 8 апр, 15:01

22 мар, 00:32 Екатерина Аликина

Скидки за аккуратность: как работает приложение для «умного страхования»

Прочитали 26 552 раз

Страховая группа «Уралсиб» запустила приложение «Автопортрет», с помощью которого аккуратные водители смогут получать скидки по каско до 25%. Стоит ли пользоваться новой разработкой страховщиков?




Фото: Юрий Смитюк/ТАСС

Страховая группа «Уралсиб» запустила мобильное приложение «Автопортрет», которое фиксирует манеру вождения пользователя по аналогии с телематическим устройством, рассказал РБК заместитель генерального директора по развитию бизнеса СГ «Уралсиб» Иван Шорников.

Российские страховые компании начали предлагать водителям использовать телематические устройства, оценивающие манеру вождения, пару лет назад. Обычно

Тест-драйв «Денег»

Кредиты на «Потоке»: как частные инвесторы могут вложиться в бизнес 28 мар, 16:26





ЖИВИ ПОЛНОЙ ЖИЗНЬЮ

8 800 250-92-02

| www.uralsibins.ru

Контактное лицо: Анастасия Коновалова

E-mail: KonovalovaAV@uralsibins.ru

Телефон: +7 (495) 737 00 55 д. 6572