



Страховая телематика: потенциал синергии ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И СТРАХОВЩИКОВ

Арсений Арефьев
22 июня 2016г.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

| We care about cars. We care about you.

■ Арвал: один из крупнейших страхователей автопарков в России и Европе

Особенности бизнеса

- Долгосрочная аренда автомобилей (корпоративный сегмент)
- Парк 9000 ТС, на балансе Арвал (900 000 ТС в мире)
- Весь цикл от покупки до продажи автомобиля:
 - Закупка у дилеров
 - Регистрация в ГИБДД
 - Сервисное обслуживание
 - Шиномонтаж
 - **Страхование и управление страховыми случаями**
 - Продажа б/у авто

Основные категории затрат

- Закупка автомобилей
- **Страхование автокаско и ОСАГО**
- Сервисное обслуживание
- Закупка шин и шиномонтаж



Лизинговые компании могут повышать эффективность телематики как инструмента снижения убыточности...

1 Розница: водитель ↔ СК

- Возможность «антиселекции» (телематику ставят «хорошие» водители)
- Невозможность постоянного мониторинга со стороны СК
- Неотрегулированное законодательство

2 Корп. парк: водитель ↔ флит + СК

- Флит-менеджер на стороне СК
- Регулярный (?) мониторинг
- Транспортная политика для мотивации безопасного вождения

3 Корп. парк в оп. лизинге: водитель ↔ флит + ЛК + СК

- Все особенности **2**
- ЛК на стороне СК
- Доп. возможность контроля
- Возможность внедрения телематики клиентам с высокой убыточностью

Преимущества для СК:

- Частичная возможность селекции «хороших» водителей
- Подтверждение «инновационности»
- Удовлетворение спроса
- Возможность избежать антиселекцию («хорошие» водители могут уйти к конкурентам)

Преимущества для СК:

- Возможность регулярного контроля стиля вождения со стороны флит-менеджеров
- Потенциал реального снижения аварийности

Преимущества для СК:

- Отсутствие возможности «антиселекции»
- Потенциал реального снижения аварийности



... но не всегда мотивированы снижать убыточность и проактивно внедрять телематику

Уровень мотивации ЛК (операционный лизинг) к снижению убыточности парка



Фиксированный тариф Каско

Периодический пересмотр тарифа

Тариф построен на фактической убыточности

Низкая мотивация – «нестраховое» использование телематики

- Расширение предложения клиентам, поддержка «инновационности» компании
- Телематика без привязки к страховым продуктам
 - Безопасность вождения
 - Мониторинг передвижений
 - Предотвращение злоупотреблений (топливо и т.п.)

Высокая мотивация – все усилия для снижения убыточности

- Дифференциация тарифов клиентов ЛК в зависимости от убыточности
- Снижение убыточности «плохих» клиентов с помощью телематики
 - Регулярный мониторинг стиля вождения
 - Мотивация водителей через транспортную политику (бонусы и т.п.)
 - Обучение флит-менеджеров
 - Поиск угнанных ТС

Другие средства снижения убыточности:

- «Франшиза виновника»
- Использование качественных «неофициалов»
- Транспортная политика без привязки к телематике
- Минимизация урегулирований «без справок»



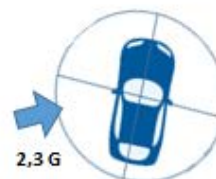
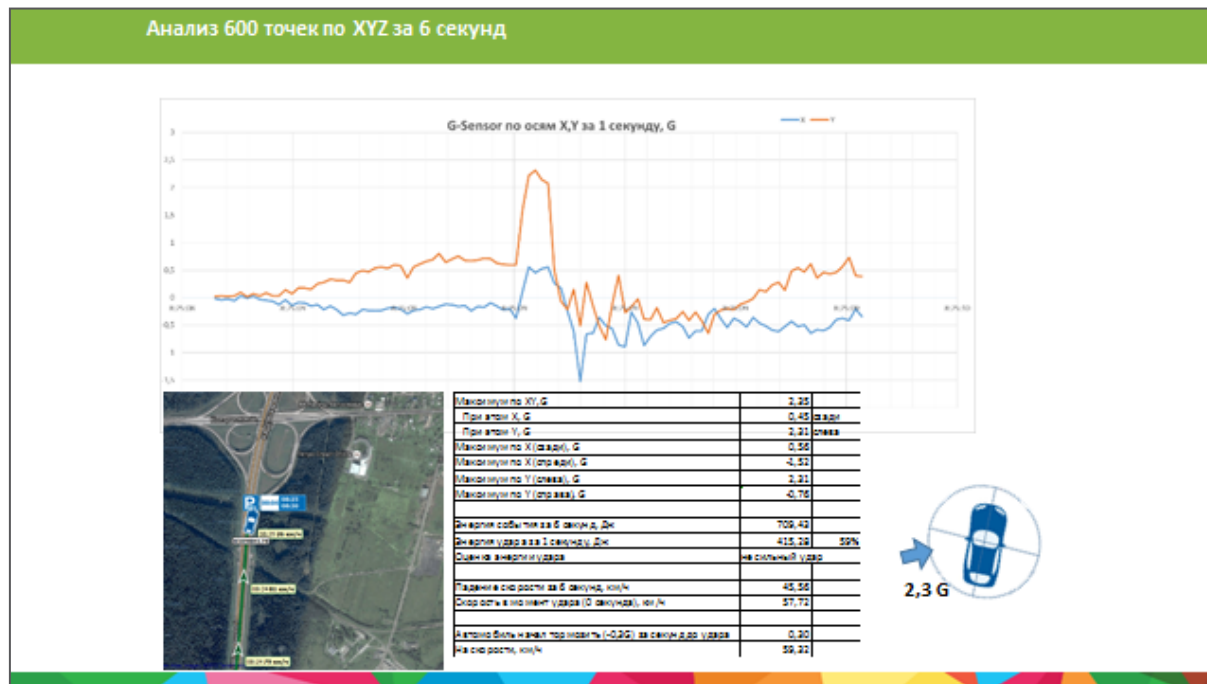
ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars. We care about you.

Подтверждение ДТП может стать дополнительным преимуществом телематики

Подтверждение ДТП: что необходимо ЛК для использования инструмента

- Нормативная база (PCA)
- Нарботка опыта работы страховщиков, внедрение процессов работы с показаниями телематики





Спасибо!

