

*Если человек неаккуратно гасит кредит, он и машину водит небрежно. К такому выводу пришли страховщики, которые теперь изучают кредитные истории своих клиентов и устанавливают для неблагонадежных особые тарифы. А чтобы граждане не могли скрыть информацию о страховых выплатах, решено создать фрод-бюро, которое начнет работать с нового года.*

По данным Банка России, в первой половине 2014 года неблагоприятная макроэкономическая ситуация и увеличение судебных издержек в автостраховании привели к замедлению роста страховых премий на 5%. Сложная обстановка на рынке заставляет страховщиков внимательнее относиться к клиентам и искать новые инструменты для оценки рисков. Одним из таких инструментов стал доступ к информации бюро кредитных историй (БКИ). В октябре сразу несколько компаний объявили о заключении договоров с различными БКИ.

ВСК и «Ингосстрах» договорились о предоставлении информации с Национальным бюро кредитных историй (НБКИ), «ВТБ Страхование» и «Независимость» – с Объединенным кредитным бюро (ОКБ). Другие участники страхового рынка пока рассматривают варианты сотрудничества. Страховая группа «УралСиб» обсуждает детали соглашения с НБКИ, а в «РЕСО-Гарантии» «Деньгам» рассказали, что проводят «анализ возможной эффективности использования информации бюро кредитных историй».

Напомним, что 1 июля 2014 года вступили в силу поправки к Федеральному закону №218 «О кредитных историях», согласно которым любая организация, в том числе страховая компания, имеет право получить кредитный отчет. Обязательное условие – согласие гражданина на предоставление кредитной истории третьей стороне. Страховщики получают ту же информацию, что и кредитные организации: текущие обязательства и сведения о качестве обслуживания предыдущих кредитных договоров. По словам заместителя директора по маркетингу НБКИ Владимира Шикина, страховые компании не первый год работают с бюро, но до 1 июля этого года сотрудничество ограничивалось предоставлением страховщикам аналитической информации по рынку в целом. После того как появилась возможность запрашивать личные истории, только с июля по сентябрь в НБКИ обратилось около 30 страховых компаний более чем за 100 тыс. кредитных отчетов.

Сами страховщики информацию в БКИ не представляют, они только получают доступ к

уже сформированным данным. Однако в БКИ утверждают, что сотрудничество имеет взаимовыгодную основу. «Для НБКИ это в первую очередь расширение клиентской базы, приобретение новых интересных партнеров, – говорит Владимир Шикин. – НБКИ получает увеличение потока обращений со стороны небанковских организаций. Помимо прочего обращение участников страхового рынка к кредитным историям означает повышение значимости НБКИ как инфраструктурного института, рост его роли на российском финансовом рынке».

Главный риск, который страховщики планируют минимизировать с помощью информации из БКИ, – мошенничества. «Изучение кредитной истории актуально для всех направлений розничного страхования, от кредитного страхования до ДМС и страхования жизни, – говорит руководитель центра клиентских сервисов СГ «УралСиб» Наталья Нехорошева. – Если клиент допускает просрочки, у него одновременно несколько кредитов, то риск мошенничества выше. Возможно, он обратится к финансовому консультанту, который поможет правильно распорядиться денежными средствами. Или решит поправить материальное положение, обманув страховую компанию. Регулярно появляются исследования, в которых респонденты отвечают, что обмануть страховую компанию – это не преступление. Как страховая компания мы несем ответственность за наших клиентов, а рост числа мошенников приводит к корректировке тарифов и потенциальному ослаблению компании. Поэтому профессиональная скоринговая модель, которая учитывает все параметры клиента, необходима. Сейчас не время для заигрывания с ценой и необоснованными решениями». По мнению директора управления разработки страховых продуктов компании «БИН Страхование» Алексея Сидоровича, в кредитной истории можно найти указания на вероятность не только мошенничества, но и честных убытков по страховым продуктам: «Клиент с плохой кредитной историей с большей долей вероятности может быть потенциальным мошенником в ипотечном страховании. Также по таким клиентам может наблюдаться повышенный риск при страховании от несчастных случаев и болезней в рамках добровольного страхования, включая программы потребительского кредитования, где, как правило, также страхуются риски несчастных случаев». С ним согласен и Владимир Шикин: «Корреляция между внимательностью отношения к своим обязательствам и к своему имуществу и здоровью замечена страховщиками во всем мире. Теперь этими знаниями могут воспользоваться и в России, что, конечно, положительно скажется и на страховом, и на кредитном рынках».

Кроме того, статистическую связь между исполнением кредитных обязательств и аккуратным вождением автомобиля установили в бюро кредитных историй Equifax. Специалисты бюро провели аналитическое исследование, по результатам которого выяснилось, что клиенты с низким кредитным рейтингом на 20% чаще заявляют о страховых случаях по сравнению с благонадежными заемщиками. Кроме того, оказалось, что размер выплат страховых компаний клиентам с плохой кредитной историей в среднем на 30–50% выше, чем дисциплинированным заемщикам. Исходя из

собранной статистики, эксперты сделали вывод, что убыточность клиентов с низким страховым рейтингом превышает среднестатистическую на 25–40%.

Таким образом, опираясь на кредитные истории граждан, страховщики могут поднимать цену полисов для тех, кто допускает просрочки, и делать скидки тем, кто аккуратно обслуживает кредиты. «В настоящее время мы можем говорить о дополнительных скидках для клиентов, приобретающих продукты по автострахованию (каска) и имеющих хорошую кредитную историю, – отмечает генеральный директор СК «Независимость» Денис Гаврилов. – В частности, клиентам, не имеющим просрочек, мы предоставляем скидку 10% по страхованию каска». Источник в компании «ВСК» тоже подтвердил «Деньгам», что при наличии дополнительной информации о кредитной истории клиента компания может регулировать персональный тариф и даже отказаться от заключения договора страхования. При этом страховщик не обязан объяснять причины отказа – эта норма содержится в ст. 421 Гражданского кодекса РФ. В ВСК подчеркивают, что кредитная история страхователя – только один из параметров оценки, и далеко не самый главный. Стоимость полиса автокаска, например, больше зависит от таких факторов, как наличие убытков в предыдущие страховые периоды, размер франшизы, перечень рисков.

В случае с обязательными видами страхования, такими как ОМС или ОСАГО, страховщик не имеет права отказать в заключении договора даже при отрицательной кредитной истории. Если же говорить непосредственно об ОСАГО, все компании рассчитывают стоимость полиса по единой методике, поэтому страховщики при всем желании не могут учитывать личный кредитный рейтинг автовладельцев при определении тарифа.

### ***Бюро страховых историй***

Страховщики оценили удобство и полезность БКИ и решили создать аналог на собственном рынке. Облегчает задачу и тот факт, что регулятор у страховщиков и банкиров теперь один – Банк России. «Мы сейчас работаем над созданием страхового фрод-бюро, которое будет объединять данные всех участников этого рынка, – рассказывает генеральный директор ОКБ Даниэль Зеленский. – У нас есть очень успешный пример аналогичного решения для банковской сферы, и я уверен, что оно будет крайне востребовано и в страховании».

Бюро страховых историй, о котором уже давно говорят на рынке, пока будет располагать информацией только о договорах автострахования. По словам президента Российского союза автостраховщиков (РСА) Павла Бунина, в эту базу будет загружаться вся информация о договорах ОСАГО, каско и ДСАГО. В первую очередь речь идет о выплатах по убыткам – передавать эти сведения в систему должны будут все компании, которые работают на рынке автострахования. Страховщики, имея доступ к полной страховой истории, смогут предлагать клиентам более справедливые тарифы, учитывающие данные об аварийности в предшествующие периоды. Требования к сведениям, поступающим в систему, в соответствии с законом должен определить Банк России. «Заработать Бюро страховых историй, согласно закону, должно уже к 1 января 2015 года, – рассказал Павел Бунин. – Мы рассчитываем, что информационная система будет создана в срок».

Впрочем, сейчас страховщики и сами обмениваются подобной информацией. Нередко они просто звонят в прежнюю страховую компанию клиента. Кроме того, при РСА действует информационная программа «Спектр». Компании добровольно представляют туда информацию о договорах по автострахованию, и остальные могут получать ее в автоматическом режиме. По словам страховщиков, без такого взаимодействия сегодня работать невозможно. Однако компании направляют в «Спектр» только те сведения, которые считают необходимым предать гласности, поэтому эффективность системы далека от стопроцентной.

Фрод-бюро, предполагающее обязательную передачу как положительной, так и отрицательной информации о застрахованном, должно стать для страховщиков серьезным подспорьем. «Компании смогут направлять в бюро онлайн-запросы по каждому новому заявителю, а система будет искать рисковые совпадения, несоответствия и множественное использование данных, выдавая соответствующие сигналы или правила. Общие правила уже проработаны с участниками страхового рынка, но они могут быть кастомизированы под нужды каждой страховой компании», – рассказал о перспективах новой системы Даниэль Зеленский.

Эксперты уверены, что перечисленные нововведения – это шаг на пути к нормализации и большей регулируемости страхового рынка. «Из-за громадных убытков от мошенников страховщики вынуждены рассматривать каждого нового клиента как высокорискового, что автоматически отражается на размерах страховых тарифов», – уверен Даниэль Зеленский. В результате внедрения новаций страховые компании получат дополнительные инструменты для объективной оценки рискового профиля клиента, что позволит им устанавливать индивидуальные тарифы для каждого сегмента.

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#), № 45, 17.11.14

Автор: Аликина Е.