

АО «Страховая Компания Опора» усилила свою экспертизу по каско, введя в промышленную эксплуатацию скоринговую систему бюро кредитных историй «Эквифакс».

После проведенного тестирования страховщик убедился в эффективности предоставленных данных, и интегрировал учётную систему с кредитным бюро. Теперь, при приёме клиента на страхование, АО «СК Опора» имеет возможность в режиме онлайн получать необходимую информацию о клиенте в виде скорингового балла. Это позволяет компании существенно снизить свои риски и повысить точность прогноза убыточности. Так, клиенты, имеющие хорошую кредитную историю, т.е. стабильно и без задержек выплачивающие кредиты, получают скидку при приёме на страхование, а с плохой кредитной историей — повышающий коэффициент. Очень низкий балл указывает на то, что в компанию с большой долей вероятности обратился мошенник, который не возвращает кредиты, взявшие в банках, и, как следствие, получает отказ в новых кредитах. И это означает, что такую модель поведения он перенесет на страхование.

Отличие между людьми, имеющими плохой и очень плохой скоринговый балл состоит в том, что человек, имеющий низкий скоринговый балл — безответственен, он хоть и выплачивает кредиты, но с просрочками платежей. И на дороге такой человек ведет себя безответственно, создавая аварийные ситуации. Потребитель с очень плохим скоринговым баллом — это человек, заведомо знающий, что, взяв кредит, он не вернет его. То же самое и в страховании каско: такие граждане обращаются к страховщику с заведомо мошенническими целями, именно поэтому страховщики отказывают в приёме на страхование.

«До недавнего времени страховщики пользовались классической схемой расчёта страховой премии по каско, используя основные факторы, определяющие размер страховой премии — марка и модель транспортного средства, возраст и стаж лиц, допущенных к управлению, регион использования транспортного средства и размер франшизы. Однако с развитием технологий, страховщики обратили внимание на то, что группу клиентов, находящихся в одной зоне риска можно разбить на подгруппы, показывающие сильно различающиеся в плане убыточности результаты, что подтолкнуло страховщиков оценивать клиентов не только по вышеупомянутым факторам, но и создать поведенческую модель страхователей. В помощь им пришли кредитные бюро, построившие собственные скоринговые модели на основе анализа размера кредита, типа кредита, скорости выплаты кредита, просроченной задолженности заемщика и т.д. Тестовый анализ данных страхователей из прошлых периодов подтвердил корреляцию между скоринговым баллом, предоставляемым бюро кредитных историй «Эквифакс» и показателем убыточности. Эти данные позволяют нам проводить селекцию в группах, имеющих одинаковый риск с точки зрения классических факторов ценообразования. Мы существенно сократили свои потери, отсекая недобросовестных страхователей на этапе приобретения полиса каско, значительно повысив операционную эффективность и рентабельность компании», — подчеркивает Федор Бойко, руководитель Управления анализа и тарификации АО «СК Опора».

Источник: Википедия страхования, 05.10.2017