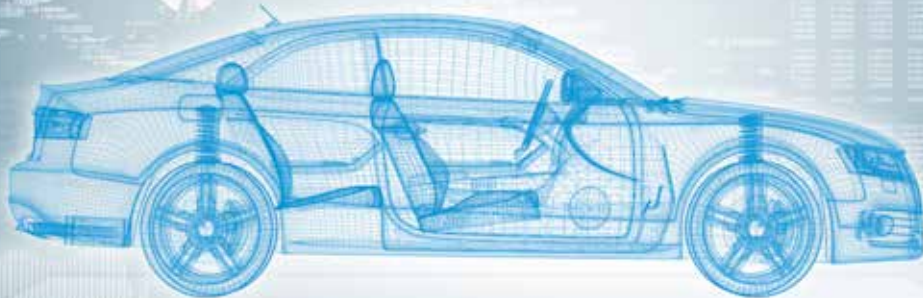


# ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОСАГО — НОВЫЕ ИДЕИ



CarCoin — Цифровая децентрализованная платформа — основа для создания автомобильного рынка без посредников. О том, почему это сейчас актуально и востребовано рынком, нам рассказывает Иван Пекшев — технологический предприниматель и визионер.



**Современные страховые технологии:** Вы работаете над современными решениями для автомобильного рынка. Какие основные проблемы и вызовы вы видите?

**Иван Пекшев:** Одним из слабых мест автомобильного рынка является сегмент автострахования. Он давно страдает хроническими проблемами, которые отрасль, к сожалению, пытается решить старыми методами. А они не работают! Этим, например, успешно пользуются некоторые автоюристы. В результате на местах возникают взаимоотношения, которые не дают нормально работать страховому бизнесу. Это негативно сказывается на экономике страны и взаимоотношениях между участниками автомобильного рынка.

**ССТ:** Какой же выход? Есть ли у Вас какие-нибудь решения?

**И. П.:** Да, безусловно. Но для этого ключевые игроки отрасли должны выйти из зоны комфорта и делать шаги в новом направлении. Проблемы сейчас решаются двумя способами. Либо это административный ресурс, который подразумевает лоббирование интересов страховщиков на уровне законодательства, либо — навязывание своих правил СТОА и клиентам на местах.

А ведь все эти вопросы можно решать современными методами, быстро и качественно, путем организации взаимодействия на принципах win-win. Тогда все участники процесса урегулирования ущерба по ОСАГО смогут выйти победителями.

### ССТ: В чем суть Вашего проекта?

**И. П.:** Мы видим решение в технической плоскости. Сейчас работаем над созданием цифровой платформы, которая даст возможность комфортного взаимодействия игроков рынка и решит проблемы конечного потребителя.

Над проектом работает команда профессионалов, в которую входят компетентные представители автомобильного рынка: от страхового до дилерского. Мы подходим к решению вопроса с принципиально новой парадигмы — цифровой экономики. Сегодня это приоритетное направление развития экономики в мире.

### ССТ: Каковы этапы и сроки реализации Вашего проекта?

**И. П.:** Мы планируем провести пилот, который покажет все плюсы и минусы проекта. К этому этапу мы привлекаем несколько страховых компаний и дилерских центров. Первые результаты ожидаем получить осенью этого года. В ноябре у нас будет запущен минимальный жизнеспособный продукт. Мы покажем всем участникам рынка, как легально, экологично, а главное, выгодно для всех решить проблему.

### ССТ: Где будет реализован пилот?

**И. П.:** Основная часть будет реализована в Москве.

Мы дадим возможность страховым компаниям быстро и качественно проводить выбор кузовных центров, которые способны выполнять необходимые работы. СТОА будут проводить именно те виды работ, которые они могут реально выполнить, обладая необходимым инструментарием и квалифицированным персоналом. Мы также активно задействуем экспертов-техников с квалификацией контроля за правильностью выполнения ремонта, которые будут участвовать на этапе передачи отремонтированной машины клиенту. Тем самым минимизируем случаи некачественного

### Три главные беды в ОСАГО:

1. Последствия перехода к натуральной форме урегулирования ОСАГО. Если клиент не захочет работать с предложенными сервисами, страховая компания будет вынуждена оплачивать страховое возмещение пострадавшему, т. е. возвращаться к старой модели работы.
2. Некачественный ремонт. В результате страховая компания будет тратить дополнительные ресурсы и время, разбирая споры о качестве проведенного ремонта. В 30 дней стороны могут не уложиться, следовательно, неизбежны штрафные санкции со стороны Банка России.
3. Как всегда, страдает конечный потребитель. Пока страховые компании и СТОА договариваются о новых условиях ведения бизнеса, страдает конечный потребитель.

ремонта и последующие претензии со стороны автоюристов.

CarCoin объединит всех участников автомобильного рынка. Они открыто смогут взаимодействовать друг с другом. Условия равны. В таких рамках «серые» игроки не смогут конкурировать с «белым» бизнесом.

### ССТ: Просчитывали ли Вы возможную выгоду для страховщиков?

**И. П.:** Да, конечно. Это, прежде всего, экономия во времени обслуживания клиента, а также выгода за счет полной автоматизации работы ресурса. Страховщики смогут оптимизировать численность персонала в своих подразделениях по урегулированию убытков. Считаю, что мы дадим возможность экономить до 30 % РВД. Но хочу напомнить — в нашей модели выигрывают все.

