

Zakoračite u UBI digitalno osiguranje

■ Godinama unazad, osiguravačima i njihovim klijentima su na raspolaganju benefiti koje nudi telematika u osiguranju vozila – personalizovane stope osiguranja i novi proizvodi, kao što je koncept *pay-as-you-drive* (plati kako voziš). Ipak, tek sada se približavamo novoj eri u kojoj mobilna tehnologija, IoT, aplikacije, platforme za prenos podataka i partnerstva pretvaraju telematiku u značajan faktor u osiguranju



Piše:
Sebastijan Plavec,
CMO, Adacta

Analizirajući svoje ponašanje u vožnji uz pomoć Motion-S telematske aplikacije, pored toga što sam mislio da sam drugačiji vozač, nego što to aplikacija kaže, shvatio sam koliko je telematika napredovala u poslednjih deset godina. Nekada se uglavnom radilo o skupim telematskim uređajima koje je bilo teško instalirati u vozila, a za rezultat su imali samo jednostavne premijske popuste. Danas govorimo o ozbiljnim platformama koje objedinjuju i prikupljanje podataka, ali i gejmfikaciju, programe lojalnosti, informacije o štetama i o još mnogo toga.

Začeci telematike

Više od decenije osiguravači nude vozačima mogućnost da podele svoje podatke o vožnji kako bi dobili određene pogodnosti, kao što su smanjene premije i popusti.

Još tada Adacta je uvidela potencijal telematike, pa je sa partnerima 2009. godine

razvila kompletno rešenje koje se sastojalo od hardvera i sredstava za prenos podataka, kao i softvera koji koristi podatke u procesima osiguranja. Ideja se uglavnom vrtela oko personalizovanih cena i modela „plati kako voziš” (PAYD).

Ipak, pokazalo se da usvajanje teče sporije nego što se očekivalo, posebno u segmentu B2C. U B2B, situacija je nešto bolja, jer se uvidelo da telematika donosi jasnu poslovnu vrednost u pogledu osiguranja, optimizacije voznog parka i ruta, kao i smanjenja troškova goriva.

Vrednost i koristi telematike

Usage-based Insurance (UBI) – osiguranje koje koristi IoT podatke za prilagođavanje premija osiguranja tako što odražava ponašanje vozača kroz koncept „plati kako voziš” jedan je od uobičajenih načina upotrebe telematike. Pored toga, telematika pruža i brojne druge prednosti:

- **Samo-selekcija:** sigurniji vozači češće koriste telematske programe.
- **Smanjenje rizika:** veća je verovatnoća da će vozači voziti sigurnije zbog podataka koji su na raspolaganju osiguravačima, što rezultira smanjenjem nastanka šteta.
- **Poboljšano upravljanje štetama:** podaci od trenutka nezgode su izuzetno vredni, jer osiguravačima omogućavaju da ospore lažne štete.
- **Preciznije određivanje premije:** osiguravači mogu preciznije da odrede premije i time povećaju lojalnost, kao i zadržavanje klijenata.

- **Poboljšano korisničko iskustvo:** ovaj pristup približava osiguravače svojim klijentima, otvarajući nove mogućnosti za prodaju dodatnih usluga.

UBI omogućava osiguravačima da prilagode premije osiguranja na osnovu broja pređenih kilometara (*Pay-As-You-Drive*), na osnovu stanja na putevima (*Pay-Where-You-Drive*) ili na osnovu stvarnog ponašanja vozača (*Pay-How-You-Drive*), mereći parametre kao što su ubrzanje, kočenje, brzina...

Uvođenje telematike je nekada bio složen projekat

Godinama su se osiguravači borili da pronađu pravi model upotrebe telematike koji bi bio jednostavan za uvođenje, ali i komercijalno održiv. Uvođenje telematike ide sporije, nego što se planiralo. Dok su neke zemlje bile uspešnije – u Italiji je oko 20% svih polisa ličnog osiguranja motornih vozila zasnovano na upotrebi – većina se suočila sa sporim usvajanjem.

Transformaciona moć mobilnih uređaja i aplikacija

Mobilna tehnologija je iz korena poremetila mnoge industrije, pa je i potencijal za usvajanje telematike izuzetno povećan. Pametni telefoni su doneli računare u naše džepove i automobile, pa je bilo prirodno da osiguravači počnu da razmatraju mogućnost korišćenja ovog sveprisutnog uređaja za prikupljanje i korišćenje telematskih podataka. Sada osiguravajuće kuće na dlanu imaju testiran UBI poslovni model.

Uloga proizvođača automobila u telematici

Telematika je oblast u kojoj osiguravači ne rade samostalno na tržištu, već se suočavaju sa potencijalnom konkurencijom i/ili partnerima – proizvođačima automobila. Većina proizvođača automobila već prikuplja velike količine telematskih podataka. Neki su čak i dostupni, ali je za pristup potrebno izdvojiti velike količine novca, dok kvalitet prikupljenih podataka varira od proizvođača do proizvođača. Na primer, Tesla je poznata kao „data company”, jer su podaci iz njihovih vozila najkvalitetniji. A to je i jedan od razloga što je ova kompanija počela da nudi *Tesla insurance*, osiguranje koje se bazira na podacima.

Telematički podaci iz vozila koji se dele na standardni način mogli bi da utru put ka ključnom elementu u digitalnoj transformaciji: ekosistemima koji povezuju proizvođače automobila, koji obezbeđuju podatke o ponašanju automobila i vozača, AI platforme koje obrađuju podatke, platforme za procenu rizika i osiguravače koji nude inovativne proizvode, preuzimaju rizik i podstiču angažovanje klijenata.

U ovoj konstelaciji, Motion-S obezbeđuje snimanje putovanja i analizu podataka, dok AdInsure obezbeđuje konfiguraciju

Da bi isporučili rešenja zasnovana na telematici, Adacta se udružila sa Motion-S, moćnim dobavljačem platforme za analizu mobilnosti. Zajedno smo razvili kompletno rešenje za obračun premije motornog osiguranja zasnovane na ponašanju u vožnji

prodajnih proizvoda u pozadini i koristi podatke kod procesa sklapanja, tarifacije i underwritinga. (proces *UW/Sales*).

Funkcije Motion-S aplikacije:

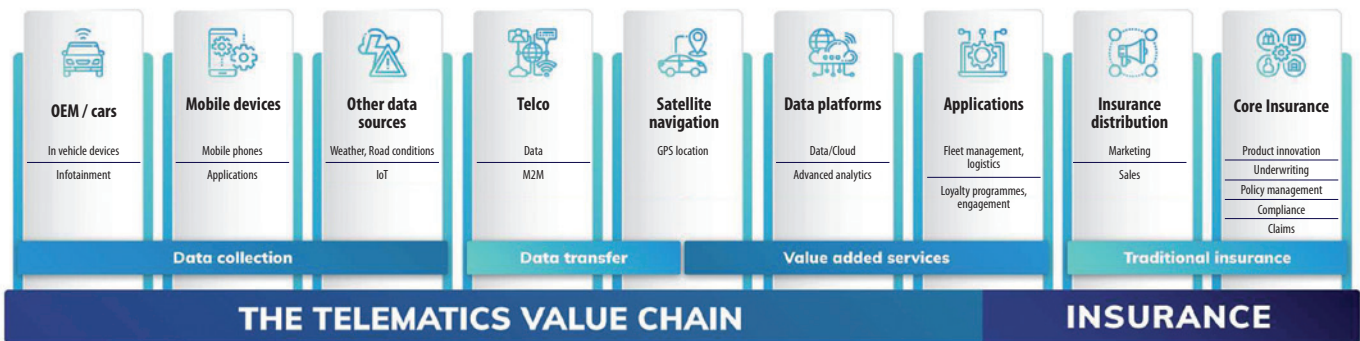
- **Snima putovanje** – mobilna aplikacija za pametne telefone bezbedno prikuplja podatke o vozačima i beleži informacije o brzini, lokaciji, ubrzanju i drugim faktorima.

i drugi događaji. Prikupljanje podataka nije jedini izazov za ostvarivanje prednosti telematike: podaci moraju biti obrađeni i stavljeni u pravi kontekst, pre nego što mogu da isporuče stvarnu vrednost.

Ugrađivanje telematike u procese osiguranja

Da bi se ispravno pripremljeni podaci u potpunosti iskoristili za dinamičko određivanje premija, procenu rizika i obradu šteta, neophodan je softver koji lako integriše telematiku u procese osiguranja. Na našem tržištu je dostupan AdInsure – core sistem za osiguravajuće kompanije, čiji moduli za polisiranje i upravljanje štetama mogu lako da konfiguriraju (i kasnije promene) pravila korišćenja različitih ulaznih podataka na neki od sledećih načina:

- **Analiza izloženosti riziku** – podaci o putovanju se stavljaju u širi kontekst kako bi se dobile informacije o stilu vožnje i drugim značajnim faktorima.
- **Precizno određivanje premija u AdInsure-u** – podaci o ponašanju vozača se mogu primeniti za prilagođavanje i poboljšanje postojećih proizvoda, kao



Dinamička tarifa proizvoda – slučaj upotrebe telematike u stvarnom svetu

Razvoj tehnologije, evolucija poslovnih modela i rastuće polje konkurenata (ili partnera) pokazuje da smo na početku modela osiguranja zasnovanog na podacima. Iako verujemo da je ova paradigma spremna da postane norma u budućnosti, još uvek je dug put ispred nas.

Pošto je pitanje tehnologije za prikupljanje podataka u velikoj meri rešeno, pravi izazov biće kako iskoristiti ove podatke za stvaranje poslovne vrednosti. Pobednici na tržištu neće biti osiguravači koji prikupljaju najviše podataka, biće oni koji te podatke najbolje koriste.

Da bi isporučili rešenja zasnovana na telematici, Adacta se udružila sa *Motion-S*, moćnim dobavljačem platforme za analizu mobilnosti. Zajedno smo razvili kompletno rešenje za obračun premije motornog osiguranja zasnovane na ponašanju u vožnji.

- **Analizira izloženost riziku** – rešenje može da proceni težinu i učestalost događaja koji utiču na rezultate osiguranja: prekoračenje brzine, gubitak kontrole, agresivna vožnja, konfiguracija puta, naglo kočenje itd.
- **Prikuplja detaljne podatke o lokaciji** – procena rizika se ne odnosi samo na šture podatke o lokaciji, već na kontekstualne podatke uvezane sa mapama i vremenskom prognozom. Putovanje je podeljeno na delove i izvučeni su svi mogući slojevi informacija – opšte informacije o putovanju, okruženje puta, tipologija puta, informacije o saobraćaju, putokazi, informacije o vremenu itd.

Sve ove informacije omogućavaju osiguravačima da izgrade profil rizika svojih klijenata i njihovih putovanja. Na kraju krajeva, nije samo ponašanje vozača ono što utiče na bezbednost, već i drugi faktori, kao što su saobraćaj, vremenski uslovi

što su kasko osiguranje ili osiguranje vetrobranskog stakla. Osiguravač može da ponudi i dodatne popuste ili druge pogodnosti. Podaci se takođe mogu koristiti za kreiranje i pokretanje novih i inovativnih PAYD, PHYD ili PWYD proizvoda.

- **Napredno upravljanje štetama** – telematski podaci pružaju dubok uvid u uzroke nesreće i prostor za poboljšanje upravljanja štetama. Informacije o poslednjim trenucima pre nesreće su izuzetno značajne zbog uzroka i faktora koji su doveli do sudara.

Izvesno je da će u budućnosti UBI pristup neminovno koristiti osiguravači u cilju stvaranja novih proizvoda koji kombinuju preciznije određivanje premije, smanjenje rizika, nove kanale komunikacije i intenzivnije angažovanje kupaca što će značajno uticati na bolje pozicioniranje osiguravača na tržištu. ■