

Емил Димитров - собственик на фирма „Ауто3П България“ ЕООД, и
Борислав Василев - изпълнителен директор, през в. „Застраховател прес“



И НОВОТО НИКОГА НЕ ИДВА САМО

- ▶ ОТМИНАВА ВРЕМЕТО НА ЦЕНОВИТЕ ЛИСТИ И НА ДЕКОДЕРА НА НОМЕРА НА ШАСИ
- ▶ НАСОЧВАНЕ НА ВНИМАНИЕТО КЪМ КРАЙНИЯ КЛИЕНТ - ЗАСТРАХОВАНОТО ЛИЦЕ
- ▶ РАЗРАБОТВАМЕ СИСТЕМА ЗА ОНЛАЙН ПРОДАЖБА НА АВТОМОБИЛНИ ПОЛИЦИ

(Продължава от
миналия брой)

Емил Димитров:

- Ако системата бъде въведена в употреба, тя ще елиминира и корупционния натиск вътре в дружеството. В големите компании така или иначе съществува такъв натиск. Когато някой купува нещо за голяма компания, нерядко се изкушава да спечели за себе си за сметка на компанията. А със система като нашата възможностите за осъществяване на подобни схеми значително намаляват.

Преди време разполагаме с ценова листа за авточасти от български доставчици. И продължаваме да притежаваме хубава ценова листа. Имаме и продължаваме да имаме декодер на номерата на шаси, които способстват да се правят точни оценки. Няма смисъл да говорим за това колко е важно да се намери правилната част и да се пресметне правилната цена. Нека кажа нещо, което може би ще прозвучи малко революционно, обаче е точно така: вече не е достатъчно да имаш ценова листа и декодер за номерата на шаси.

Какво като притежаваш ценова листа? Атернативен доставчик, който поддържа 40 хил. позиции,

или доставчик на оригинални части, който поддържа 4 млн. позиции, не могат да имат всеки момент в складовете си цялата наличност, нито пък да знаят каква ще бъде цената им днес, утре или сред три дни. Доставчикът дава евентуална ценова листа, ценова листа, която може да изпълни при определени условия. Поръчваш днес, но поръчката може да се изпълни след месец или след седмица. И тогава цената ще бъде по-висока, отколкото е в листата.

Обаче когато има търговска система и когато има конкретни оферти, ценовата листа става излишна. Когато се правят конкретни предложения, няма нужда някой да казва предварително колко ще струва частта, защото може да се знае колко струва в момента тя.

Разбира се, ние поддържаме ценова листа, защото не винаги има търгове и защото застрахователите искат експертна оценка. Нужно е в такива случаи да се знае поне приблизително колко струва частта. Прави се оценката, изплаща се някаква сума. Тогава трябва да разполага човек с ценова листа.

Но когато се отиде в сервиза и трябва да се плати цялата сума през сервиза, тогава имаме конкретна оферта с конкретна цена.

И ценовата листа става излишна.

Следващият момент е с декодера на номера на шаси. Той е необходим, за да може правилно да се избере частта. Да, това е много важно. Често се случва да се поръча една, а да се окаже, че трябва друга част. Особено в България, където поне 30 на сто от автопарка е стар и с подменени части, особено по каросерията. Подменените части не винаги отговарят на номера на шаси - фарове, брони, прагове, лайстни, мигачи. Знаем, че номерът на шасито помага, но това не е достатъчно за правилния избор.

И затова осъществяваме комуникация между сервиза, застрахователната компания и доставчика. Номерът на шасито си стои на мястото, но там има и снимки - снимки на детайли, на повредени детайли, изобщо куп информация, която може да се обменя по време на търга, за да се уточни коя е правилната част, да се разбере какво точно е това, което се търгува, да се поръча онова, което е необходимо. И за да се избегнат допълнителните разходи: да се поръча частта, да се изпрати, да се получи, пък да се окаже, че не е тази, която трябва. И доставчикът да си я вземе обратно, за да не може ни-

кога да я продаде. И в такъв случай да се наложи при ремонта да се поставя друга част на мястото на увредената.

Декодер за номер на шаси не е необходим за оценяване на обема на други компоненти на разходите по щетата - боя, материали за боядисване, боаджийски и по-прецизно изчисляване на времето

за демонтаж-монтажните операции, но този разход формира едва 10-12 на сто от сумата за цялата щета.

Петър Ангасаров:

- Днес „Ауто3П“ може да гарантира с абсолютна сигурност, че с това, което предлага на застрахователите, печели тяхното доверие. Аз съм убеден, че един ден „Ауто3П“ ще бъде водеща фирма в об-

служването на застрахователните компании, най-общо казано. Кои са най-новите неща, с които се занимавате, какво ново смятате да предложите на своите клиенти? Вие сте предвидли хора и затова успявате, работите не крачка, а доста крачки напред.

Емил Димитров:

- Ценя високо тази увереност, която има у в. „Застраховател прес“, за това, че задължително имаме нещо ново. И това е точно така - разработваме нови неща. Същевременно обогатяваме и търговската система, за която вече говорихме. Това, което предстои, е разширяване на обхвата и както към други клиенти, така и към други теми и, надяваме се, към други държави.

Обаче работим и върху технологично нови неща. Искаме да обърнем внимание на по-малките клиенти, като предоставим възможност на клиентите на застрахователните компании да могат до голяма степен сами да се обслужват. Когато възникне щета, още на пътя с мобилния си телефон (технологично напредват, има много нови опции - интернет, камера, процесор, който може да смята) клиентът да може да направи първите необходими стъпки, за да се регистрира щетата в съответната компания. По такъв начин застрахователната компания веднага ще получи информация, че е възникнало застрахователно събитие, ще получи веднага данни за автомобила и клиента. Така, когато клиентът отиде в офиса на компанията, ще бъдат улеснени и двете страни.

Също така когато клиентът посети сервиза, там ще могат да му опишат уврежданията върху автомобила, а не да отива за тази цел в офиса на застрахователната компания. В който и сервиз да отиде клиентът, да имат там таблет, с който да оплишат уврежданията, да изпратят информацията заедно със снимките и сканираните полици и застрахователната компания да ги приеме.

(Продължава на стр. 12)



12

ЗАСТРАХОВАТЕЛ ПРЕС
Брой 13 (534)

Представяме ви

13 - 27 юли 2016 г.

Емил Димитров - собственик на фирма „Ауто3П България“ ЕООД, и
Борислав Василев - изпълнителен директор, през в. „Застраховател прес“

И НОВОТО НИКОГА НЕ ИДВА САМО

(Продължава от стр. 5)

И ако последната има доверие на сервиза, да одобри започването на ремонта, а ако няма, да изпрати свой експерт. Но ако взаимно си имат доверие, ремонтът може да започне веднага, което пести много пари на компанията, тъй като ликвидацията на щетата ще стане по-бързо.

Следователно ние разработваме система, с която сервизите и крайните клиенти да могат сами да се обслужват.

Борислав Василев:
- Дали сме тази система да се тества от брокерите, а на самия интернет портал опцията вече е действателна, т.е. техните клиенти биха могли да заявят, че им се е случило застрахователно събитие, което застрахователят (в случая - ДЗИ) в цената дали да превърне в щета или не.

Емил Димитров:
- Това е новото - създаваме портали, които са в услуга на крайния клиент, т.е. на застрахования.

В една от компаниите работим по друг проект - не за ликвидация на щети, а за застраховане. Човек да може да си направи оглед на състоянието на автомобила и да сключи полиция. Този проект работи и стартира в застрахователната компания „Групама“. Ще се разпространя впоследствие и на други места.

Борислав Василев:
- Става дума на практика за ново ниво на предварителния оглед, без традиционните атрибути като хартиени носители, фотоапарати, имейли и т.н. Служител на компанията, агент, брокер, дори самият клиент, който ще се застрахова, ако застрахователят реши така, може да използва мобилно устройство, за да извърши целия необходим обем от работата по огледа, като с това се пести време, труд, придвижване и т.н.

Емил Димитров:
- Какви са следващите стъпки? Нека опишете дотук нещо да се случило, застрахователната компания има вече отворен канал за комуникация със съответния клиент. Това е стара мечта на застрахователните компании - винаги са искали да имат обратна връзка с крайния клиент. Ако възникне застрахователно събитие, компанията може да уведоми клиента



си какъв е статутът на възникналата щета в момента; едн-къде си и едн-кога си ще може да бъде изплатено обезщетението; дали трябва да се открия автомобилът в сервиз, защото вече е резервиран час за ремонтни дейности; каква е сумата на обезщетението; колко пари евентуално клиентът трябва да донесе, за да се дозастрахова, за да му е покрит отново целият риск. Също така може да бъде уведомена лизинговата компания, чиито е пострадалият автомобил, че се е случило застрахователно събитие и какво е то.

Разбира се, в един бъдещ момент, когато нещата се развият малко повече, ще оборудваме всичко това с джипиес устройство, което ние предлагаме и в момента. Компаниите все още плахо пробват тези устройства. Засега автопарковете се оборудват с тях преимуществено. Ако автомобилът е оборудван с такова устройство, веднага може да се установи къде е настъпило ПТП и да се докладва на застрахователната компания. Известно е, че казусът с т. нар. необявни щети е голям проблем за всяка застрахователна компания. Тя винаги резервира средства за определен обем необявени щети, с които да бъдат покрити, с които бъдат предявени. В случай обаче оборудване на автомобила с джипиес устройство в застрахователната компания, дори и да не отиде клиентът веднага да заяви щета, ще знаят, че е възникнало събитие.

Искам сега само да загатна за един нов проект, който сме започнали заедно с партньорите ни от Израел, с „Ауто3П“ - Европа, и с италианската компания „Метасистемс“, която произвежда джипиес устройства и различни средства за измерване. Пилотният проект по всяка вероятност ще се състои в България.

Чрез устройствата им с помощта на датчиците, които се намират в тях, веднага след инцидента може да се установи къде точно се е получил ударът по автомобила, колко сериозен е той, какви детайли са увредени. Може да се направи първоначална оценка за това малко, средно или голямо ПТП е възникнало, има ли сериозна вероятност за жертви или увредени лица. Нашата система автоматично, разполагайки с тези първоначални данни, може да пресметне колко ще струва подмяната и ремонтът на увредените детайли, защото ние знаем кое колко струва - и трудът, и боята, и частите. Разбира се, тази оценка е твърде груба, но се получава веднага след инцидента и дава реална представа на застрахователната компания поне за порядъка на уврежданията.

Друга наша разработка е оценка на действителната стойност на автомобилите спрямо пазарната им стойност, а не спрямо оцветяването, което се използва на база на автомобил в ново състояние и амортизационна крива, каквато е масовата практика в момента. Съществу-

ват няколко такива системи, които използват принципа на овехтяване. Освен това те допълват този принцип с корекции от автомобилни дилъри в Европа, които продават употребявани автомобили. Това е партньорите ни от Израел, с „Ауто3П“ - Европа, и с италианската компания „Метасистемс“, която произвежда джипиес устройства и различни средства за измерване. Пилотният проект по всяка вероятност ще се състои в България.

Чрез устройствата им с помощта на датчиците, които се намират в тях, веднага след инцидента може да се установи къде точно се е получил ударът по автомобила, колко сериозен е той, какви детайли са увредени. Може да се направи първоначална оценка за това малко, средно или голямо ПТП е възникнало, има ли сериозна вероятност за жертви или увредени лица. Нашата система автоматично, разполагайки с тези първоначални данни, може да пресметне колко ще струва подмяната и ремонтът на увредените детайли, защото ние знаем кое колко струва - и трудът, и боята, и частите. Разбира се, тази оценка е твърде груба, но се получава веднага след инцидента и дава реална представа на застрахователната компания поне за порядъка на уврежданията.

Друга наша разработка е оценка на действителната стойност на автомобилите спрямо пазарната им стойност, а не спрямо оцветяването, което се използва на база на автомобил в ново състояние и амортизационна крива, каквато е масовата практика в момента. Съществу-

ват няколко такива системи, които използват принципа на овехтяване. Освен това те допълват този принцип с корекции от автомобилни дилъри в Европа, които продават употребявани автомобили. Това е партньорите ни от Израел, с „Ауто3П“ - Европа, и с италианската компания „Метасистемс“, която произвежда джипиес устройства и различни средства за измерване. Пилотният проект по всяка вероятност ще се състои в България.

Чрез устройствата им с помощта на датчиците, които се намират в тях, веднага след инцидента може да се установи къде точно се е получил ударът по автомобила, колко сериозен е той, какви детайли са увредени. Може да се направи първоначална оценка за това малко, средно или голямо ПТП е възникнало, има ли сериозна вероятност за жертви или увредени лица. Нашата система автоматично, разполагайки с тези първоначални данни, може да пресметне колко ще струва подмяната и ремонтът на увредените детайли, защото ние знаем кое колко струва - и трудът, и боята, и частите. Разбира се, тази оценка е твърде груба, но се получава веднага след инцидента и дава реална представа на застрахователната компания поне за порядъка на уврежданията.

Чрез устройствата им с помощта на датчиците, които се намират в тях, веднага след инцидента може да се установи къде точно се е получил ударът по автомобила, колко сериозен е той, какви детайли са увредени. Може да се направи първоначална оценка за това малко, средно или голямо ПТП е възникнало, има ли сериозна вероятност за жертви или увредени лица. Нашата система автоматично, разполагайки с тези първоначални данни, може да пресметне колко ще струва подмяната и ремонтът на увредените детайли, защото ние знаем кое колко струва - и трудът, и боята, и частите. Разбира се, тази оценка е твърде груба, но се получава веднага след инцидента и дава реална представа на застрахователната компания поне за порядъка на уврежданията.

Друга наша разработка е оценка на действителната стойност на автомобилите спрямо пазарната им стойност, а не спрямо оцветяването, което се използва на база на автомобил в ново състояние и амортизационна крива, каквато е масовата практика в момента. Съществу-

ват няколко такива системи, които използват принципа на овехтяване. Освен това те допълват този принцип с корекции от автомобилни дилъри в Европа, които продават употребявани автомобили. Това е партньорите ни от Израел, с „Ауто3П“ - Европа, и с италианската компания „Метасистемс“, която произвежда джипиес устройства и различни средства за измерване. Пилотният проект по всяка вероятност ще се състои в България.

Чрез устройствата им с помощта на датчиците, които се намират в тях, веднага след инцидента може да се установи къде точно се е получил ударът по автомобила, колко сериозен е той, какви детайли са увредени. Може да се направи първоначална оценка за това малко, средно или голямо ПТП е възникнало, има ли сериозна вероятност за жертви или увредени лица. Нашата система автоматично, разполагайки с тези първоначални данни, може да пресметне колко ще струва подмяната и ремонтът на увредените детайли, защото ние знаем кое колко струва - и трудът, и боята, и частите. Разбира се, тази оценка е твърде груба, но се получава веднага след инцидента и дава реална представа на застрахователната компания поне за порядъка на уврежданията.

Чрез устройствата им с помощта на датчиците, които се намират в тях, веднага след инцидента може да се установи къде точно се е получил ударът по автомобила, колко сериозен е той, какви детайли са увредени. Може да се направи първоначална оценка за това малко, средно или голямо ПТП е възникнало, има ли сериозна вероятност за жертви или увредени лица. Нашата система автоматично, разполагайки с тези първоначални данни, може да пресметне колко ще струва подмяната и ремонтът на увредените детайли, защото ние знаем кое колко струва - и трудът, и боята, и частите. Разбира се, тази оценка е твърде груба, но се получава веднага след инцидента и дава реална представа на застрахователната компания поне за порядъка на уврежданията.

Друга наша разработка е оценка на действителната стойност на автомобилите спрямо пазарната им стойност, а не спрямо оцветяването, което се използва на база на автомобил в ново състояние и амортизационна крива, каквато е масовата практика в момента. Съществу-

Разговора водиха
ПЕТЪР АНГАСАРОВ,
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимки КИРИЛ ВЪЛЧЕВ