

Загадка: застраховка „Всички километри,
които можеш да изминеш,

Американците изминават около 2.3 билиона мили годишно. Както може да се очаква, броят на пътнотранспортните произшествия се повишава заедно с броя изминати мили. Въпреки това цената а автозастраховките почти не варира с броя изминати мили⁵. Това не само е несправедливо, но кара хората да шофират повече, отколкото биха го направили, ако трябваше да платят пълната цена.

Ами ако бензинът се продаваше по същия начин: сделка на една и съща цена за всички мили, които колата ви може да измине? Това, разбира се, би било нелепо, би било абсолютно несправедливо. Би създавало ужасни стимули. В него няма никакъв смисъл. Въпреки това обаче именно по този начин се продават автозастраховките.

За да се поправи системата, нека погледнем по-отблизо проблема, започвайки с това, кой губи. Шофьорите, които карат малко, очевидно губят. Жените – средно – навъртат почти наполовина по-малко мили от мъжете. И – средно – участват в почти наполовина по-малко пътнотранспортни произшествия. Следователно изглежда, че полиците с фиксирана цена дискриминират жените.

Тази политика освен това дискриминира бедните, които също обикновено изминават по-малко мили от средното. Вреди и на Детройт. Повечето хора биха избрали да имат втора и дори трета кола, ако допълнителната застраховка не беше толкова скъпа. Може да не карате толкова много мили, ако си купите допълнителна кола, но ще прекарвате много по-весело с кола с вдигащ се гюрук.

Освен че е несправедлива, твърдата стойност на застраховките създава и проблем със стимулите. Изминаването на повече мили води до по-големи задръствания и повече ПТП и проблемът

е два пъти по-сериозен, отколкото може да изглежда първоначално. Едно е ПТП, при което се удряте в дърво. Има обаче и друго ПТП, при което удряте друга кола (или друга кола удря вас). Не само че участвате в повече ПТП, като изминавате повече мили, но и участвате в повече верижни катастрофи.

Инструментът на интернализацията ни улеснява да видим проблема: класически външен фактор. Шофьор, решаващ дали да не осъществи допълнително пътуване до магазина, не взема предвид, че шофирането на тези допълнителни мили увеличава вероятността някой друг да умре.

Можете ли да видите как могат да се разрешат проблемите на твърде многото шофиране? Как можем да накараме шофьорите да почувстват болката от шофирането на тези допълнителни мили?

Отговорът би трябвало да е очевиден. Трябва да искаме шофьорите да заплащат застраховка на базата на изминати мили. Вместо типа покритие „всичко, което можеш да изядеш“, хората, които изминават повече километри с колите си, трябва да плащат повече.

Системата на миля *не* означава по-високи средни застрахователни нива. Тя обаче *означава*, че хората, които не шофират толкова, ще спрат да субсидират изминаващите повече мили. Всъщност икономистът от Университета на Калифорния в Бъркли Арън Едлин изчислява, че ако таксата на миля отразява увеличаващия се риск, шофирането ще бъде намалено с около 7% и ще се реализират застрахователни спестявания от повече от 8 милиарда долара годишно. (Намаленото шофиране освен това ще редуцира задръстванията, а това води до други 8 милиарда спестявания на година⁶.)

Патрик Бътлър работи от около двадесет години, за да извади застраховката на миля на пазара. С подкрепата на Националната организация на жените той е написал проектозаконови, които да позволят на фирмите да предлагат застраховки на миля. Точно така. Очевидно една от причините, поради които фирмите не предлагат този продукт, е, че застрахователните комисиони правят почти невъзможно този продукт да се изкара на пазара. Ня-

кои щати като Масачузетс определят една цена за всички автозастраховки и не желаят да експериментират с нови ценови схеми. Други щати позволяват такси на миля само ако изминатите мили се базират на самоотчетените данни на застрахованите страни. В тези щати на застрахователните компании не е разрешено да наблюдават изминатото разстояние чрез технологията на системата за глобално позициониране (GPS) или дори показанията на километража. Представете си врявата, ако щатски закон изисква всички ресторанти да представят една-единствена цена на базата на „всичко, което можеш да изядеш“ (или да позволява само ресторантски цени *a la carte*⁷, базирана на онова, което клиентите твърдят, че са консумирали).

На 1 януари 2002 г. Тексас стана първият щат, който позволи застраховката на миля. Бътлър се опита да наложи законодателство, което изисква от фирмите да предоставят и тази възможност, но трябваше да се задоволи просто с обявяването ѝ за допустима.

На тази сцена има известен прогрес. В Тексас *Progressive Insurance* проведе пилотна програма, базирана на GPS технология. Клиентите спестиха 25% от застраховките си⁸. *Norwich Union*, най-големият авто-застраховател във Великобритания, тества GPS базираната застраховка с пет хиляди клиенти. Маркетинговите изследвания на фирмата показват, че девет от десет клиенти предпочитат цената на застраховката да отразява използването на колата им, а мнозинството са благоразположени към системата на плащане, когато се шофира, която имаме при сметките за комуналните услуги.

Имайки предвид търсенето от потребителите и подобрените стимули, съществува въпросът: Защо застрахователните фирми отдавна не са предложили това? Една пречка е била технологията за следене на изминатите мили. Освен това обаче са съществували множество умни решения на този проблем.

За да има базирана на изминатите мили застраховка, застрахователят трябва да знае колко е била карана колата. Още през 1963 г. спечелилият Нобелова награда икономист Уилям Викри

предлага застраховката да се включи в покупката на автомобилни гуми. Повечето мили означават по-голямо износване на гумите... и повече застрахователни плащания.

Подозрителните между вас бързо ще попитат: „Това няма ли да накара хората да шофират с износени гуми?“ Очаквайки този проблем, Викри предлага шофьорите да получават кредит за останалия грайфер, когато връщат гумата. По този начин ще плащат застраховка само за грайфера, който използват.

По времето на Викри превъртането на километражите очевидно е било твърде лесно. Иначе редовният преглед на километража (заедно с инспектирането на емисиите) би позволило на застрахователните компании да мерят изминатите мили. При дигиталните километражи превъртането назад не е толкова лесно. (Освен това е незаконно.)

Андрю Тобайъс е подел кампания за интегриране на автозастраховките с бензина⁹. Както посочва, можете да карате кола и без застраховка, но не можете да я карате без бензин. Той предлага да се опита пилотен план в Хавай и Пуерто Рико, където малко хора биха били изкушени да излязат от щата, за да си купят по-евтин бензин.

Калифорнийският департамент по застраховките изчислява, че 28% от шофьорите в щата са незастраховани. Макар че плащането на застраховката на бензиновата помпа ще предотврати големия проблем с незастрахованите шофьори, ще постави два нови проблема. Първо, застрахователните разходи ще се вържат с ефикасността на колата по отношение на горивото. Така собствениците на спортни коли ще плащат по-големи застраховки на мила, отколкото тези, които имат тойота прайъс. (Може би това не е толкова голям проблем.) Освен това ще е непрактично да се осигурява оценка на опитността. Така всеки ще плаща една и съща такса – поне на нивото на задължителния компонент на застраховката.

Нов, високотехнологичен подход е използването на GPS устройство за наблюдаване на изминатите мили. Например всички нови автомобили на *GM* са снабдени с OnStar, което прави въз-



можно да се проследяват не само изминатите мили, но и къде и кога колата е била шофирана. Шофирането по магистрали може да получи намаление, а шофирането нощно време – да се облага по-високо. Шофирането с превишена скорост също може да води до по-високи премии.

Такава фино настроена система за проследяване повдига въпроси за личния живот и може да обясни защо някои застрахователни комисии забраняват основаното на GPS ценообразуване. С наблюдението чрез GPS застрахователят ви ще знае винаги къде сте били. Както обяснява Лесли Коледа от *Progressive Insurance*¹⁰: „Със сигурност има хора, които се притесняват за личния си живот. Тази полза не е за тях.“

Ако вземем предвид всички съображения, защо това не е станало?

Няма едно-единствено обяснение. За дълго време въпросът е бил как да се наблюдава употребата. Макар че GPS може да реши проблема, системата въвежда нов набор от въпроси, включва-

щи предимно правото на личен живот. Затова засега ние сме за използването на километража. Съгласни сме с Патрик Бътлър, че ако километражът е достатъчно добър за отдаването на коли под наем, е достатъчно добър и за авто-застраховките¹¹.

Щатските застрахователни правила, които пречат на застрахователните компании да потвърждават изминатите километри, не помагат. Друг фактор, който може би забавя приемането, е, че *Progressive Insurance* получи патент за своята *Autograph* – полица, заплащана на измината миля. Трудно може да се каже колко ефективен ще бъде този патент в блокирането на конкуренцията, но може да е причина за загриженост.

Може би най-големият препъни камък е, че една наложила се фирма, действаща сама, няма толкова големи стимули да смени политиката си, както може би си мислите. Помнете, че преминаването към плащане за миля ще води до по-високи цени приблизително за половината от клиентите¹². Докато другите фирми продължават да предлагат полици с фиксирана цена, застрахователят рискува да загуби половината от клиентите си. Той пак може да предлага възможността за договори с фиксирана цена, но ще трябва да я повиши и отново рискува да загуби тези клиенти.

Малко компании искат да се впуснат в курс на поведение, което рискува да отчужди половината от клиентелата им. Макар че може да загуби някакви пари от тези интензивно шофиращи клиенти, застрахователната компания не желае да загуби застраховките живот, срещу пожари и други застрахователни събития на клиентите си. Следователно докато малко шофиращите желаят да субсидират интензивно шофиращите, установените компании са щастливи да не клатят лодката. Продуктът има най-голям смисъл за компания, която се опитва да расте и да привлича повече жени като свои клиенти.