



Равные или разные: страхование

Илья, Алеша и Добрыня были лучшими друзьями, но в последние годы виделись всё реже. Раньше они учились на факультете прикладной информатики (Илья и Добрыня вместе, а Алеша был на два курса младше) и делили одну комнату в общежитии. Во «взрослой» жизни времени на поддержание старой дружбы у них оставалось совсем мало. Илья работал даже по выходным, надеясь на скорое повышение до топ-менеджера международной IT-компании. Алеша занимался программированием на фрилансе и все свободное время посвящал своему хобби – скалолазанию. Добрыня активно занимался развитием своего стартапа, а год назад первым из друзей женился.

Одним пасмурным октябрьским вечером (в результате трех месяцев обсуждений времени и места встречи, переносов, повторных обсуждений, повторных переносов и так далее) они наконец-то встретились в уютном кафе за стаканом огуречно-яблочного смузи. Получаса было достаточно, чтобы понять, что всем троим хотелось бы видеться гораздо чаще, и тут у Алеши возникла неожиданная идея:

– Друзья, а какие у вас планы на Новый Год? Я вот думаю насчет поездки в Турцию. Не сезон, конечно, но в Стамбуле и зимой есть на что посмотреть. Не поехать ли нам всем вместе?

Сказать честно, когда Алеша вносил это предложение, он и сам не надеялся, что друзья его поддержат, но внезапно в рабочем календаре Ильи новогодняя неделя оказалась свободной от встреч, а жена Добрыни Настасья без лишних раздумий создала общий чат для обсуждения деталей поездки. В тот же вечер в том же уютном кафе они и купили билеты (невозвратные – для придания решению свойства окончательности).

За день до поездки Илья написал в чат, чтобы напомнить товарищам про туристическую страховку. Это было очень удачно, так как из-за предновогодних хлопот и спешных сборов о ней все забыли. Илья часто ездил в командировки, страховой полис для выезжающих за границу он оформлял регулярно, поэтому у него была «родная» страховая компания под названием «Справедливая». Её он и порекомендовал друзьям. Алеша поддержал идею, ведь он и сам раньше активно пользовался услугами этой компании. Он даже нашел для Добрыни промокод с 20% скидкой как для нового клиента.

Купить страховой полис в страховой компании «Справедливая» оказалось очень легко. На сайте компании достаточно было ввести даты поездки и страны назначения, возраст застрахованных лиц, выбрать страховую сумму из списка (30 000, 60 000 или 100 000\$) и вид отдыха (спокойный, спортивный, экстремальный).

Неделя каникул пролетела стремительно: друзья вместе ходили по музеям, много гуляли по городу и наслаждались турецкой кухней. За день до отъезда их отдых чуть не омрачило неприятное происшествие – Настасья поскользнулась на ступенях и сильно ударила ногу. Пришлось даже вызвать врача. К счастью, все обошлось простым ушибом, а счет за медицинские услуги покрывался туристическим страховым полисом. Добрыня ещё раз поблагодарил Илью за то, что напомнил им про страховку:

– Я сначала сомневался, стоит ли вообще покупать, потому что дороговато получалось, да и для поездки необязательно. Но со скидкой вышло 4 000 рублей за нас

двоих с Настасьей при минимальной страховой сумме. Теперь, конечно, рад, что купил. Врач за один этот простой осмотр взял бы дороже.

– Странно, – сказал Илья, – с меня тоже при минимальной страховой сумме взяли 1 900 рублей без всяких скидок при том, что я ещё включал дополнительно два дня на свою командировку во Франции, после которой напрямую сюда полетел.

– Действительно странно, – ответил Алеша, – я тоже скидку не использовал, но выбрал максимальную страховую сумму, и заплатил всего 1 500 рублей. Интересно, как они так по-разному нас оценили?

Вопрос на пару мгновений повис в воздухе, но потом единогласно решено было не тратить время на решение этой загадки, а отправиться приятно проводить последний вечер турецких каникул.

Вопросы:

Вопрос 1 (для обеих команд): Что может быть причиной дифференциации условий страхования для разных клиентов?

Вопрос 2 (для команды «позиции регулятора»): Проанализируйте с позиции регулятора, возникают ли негативные последствия дифференциации условий страхования для разных клиентов, и если да, то какое регулирование в этой сфере необходимо. Ответ обоснуйте.

Вопрос 2 (для команды «позиции бизнеса»): Проанализируйте с позиции страховой компании, когда дифференциация условий страхования для разных клиентов оправдана и помогает спокойно и легитимно наращивать прибыль, а когда она может стать причиной мер воздействия со стороны для регулятора. Ответ обоснуйте.