

# Цифровая экономика

ТЕНДЕНЦИИ | Как развивается insurtech в России

Пандемия **УСКОРИЛА** процесс цифровизации среди крупных игроков страхового рынка. Однако российский **РЫНОК СТРАХОВАНИЯ** пока отстает от стран-лидеров по уровню технологического развития и масштабам **ИНВЕСТИЦИЙ** в эту сферу.

## Как технологии сэкономят от рисков



фото: Getty Images Russia

НАДЕЖДА ОРЛОВА

Цифровизация в сфере страхования в мире идет опережающими темпами. В прошлом году объем глобальных инвестиций в insurtech (технологии, связанные со страхованием), по оценкам международной ИТ-компании «Крок», составил \$7,1 млрд, что стало рекордом с момен-

та сегрегации этого сегмента финтеха в начале 2010-х. Крупнейшей инвестицией 2020 года стало привлечение стартапом Next Insurance, специализирующимся на продаже страховых продуктов для малого бизнеса и фрилансеров, \$250 млн. Для сравнения: столько же суммарно было инвестировано в insurtech-компании за 2011–2013 годы, по данным CBInsights. Рекорды продолжи-

лись и в первом квартале текущего года, когда объем вложений в страховые технологии составил \$2,55 млрд, что на 22% больше, чем годом ранее.

### В НАЧАЛЕ ПУТИ

В нашей стране сегмент insurtech только начинает формироваться. Российский рынок страхования в десятки раз меньше ключевых рынков — США, Европы, Индии и Китая, что за-

трудняет создание масштабного бизнеса в сфере «цифры» в страховании и ставит под вопрос окупаемость инвестиций в insurtech-проекты, считает директор по развитию бизнеса «Крок» Денис Гаврилов.

Тем не менее российские страховые компании стараются быть в русле мировых трендов, среди которых эксперты называют интеграцию страховщиков в крупные e-commerce-плат-

формы, развитие собственных экосистем страховыми компаниями, использование данных с фитнес-трекеров и смартфонов в области медицинского и пенсионного страхования и страхования жизни для внедрения элементов превентивной медицины. «Отечественный рынок страховых технологий в целом развивается в тех же

## Тенденции



← 1

направлениях, что и международный интеллект (ИИ), машинное обучение, предиктивная аналитика, компьютерное зрение для распознавания повреждений автомобилей», — отмечает Денис Гаврилов.

В качестве примеров эксперт приводит компанию «Must Страхование», которая использует алгоритмы машинного обучения, сбор и обработку больших данных, а также компьютерное зрение (OCR) для предиктивной аналитики в области страхования грузовиков и снижения аварийности коммерческого транспорта.

Компания DVrain использует ИИ для распознавания документов и перевода информации из них в структурированные цифровые данные. A MainsLab применяет ИИ-технологии для распознавания и анализа повреждений автомобилей по фотографиям, а также поиск завышенных сумм в счетах из клиник для выявления некорректно оказанных услуг по ДМС.

По мнению руководителя центра стратегического анализа «Сбербанк страхование» Владислава Чезганова, insurtech в России во многом связан с развитием медицинских цифровых сервисов: «Все шире используются программы телемедицины, дистанционного взаимодействия пациента с врачом. Это позволяет снизить расходы за счет сокращения очных приемов у врача в клинике». Стоимость очной консультации, по экспертным оценкам, на 20% больше, чем дистанционной.

Владислав Чезганов также отмечает, что в автострахова-

нии сегодня начинает более активно применяться технология страховой телематики: отслеживания определенных показателей автомобиля через мобильные устройства или специальные трекеры. В момент столкновения двух автомобилей телематическое устройство мгновенно передает оповещение в контакт-центр страховой компании с оценкой направления и силы удара, а также его травмоопасности для водителя и пассажиров. «Быстрая реакция страховщика позволяет оперативно связаться со спецслужбами, в частности скорой помощью, и помочь пострадавшим. Телематические устройства могут быть применимы даже на шлемах мотоциклистов», — поясняет Владислав Чезганов.

Кроме этого, телематика может влиять на стоимость полиса, уточняет он: «Если водитель не пользуется автомобилем зимой, и телематическое устройство это подтверждает, то полис каско будет стоить дешевле». Механизм также отслеживает стиль вождения: страховщик может снизить стоимость для аккуратных автовладельцев или, наоборот, применить повышающий коэффициент, если видит, что водитель не соблюдает правила.

К наиболее интересным insurtech-решениям опрошенные РБК+ эксперты также относят проекты BestDoctor, работающий в сфере дополнительного медицинского страхования и телемедицины; Mafin — каско и ОСАГО; Insurion — страхование выезда за рубеж и страхование доставки; Oval Global —

↑ Данные с фитнес-трекеров и смартфонов используются в области медицинского и пенсионного страхования, а также страхования жизни для внедрения элементов превентивной медицины

моментальные выплаты по страховкам. Хотя, по словам Дениса Гаврилова, ни один из insurtech-проектов пока не завоевал существенной доли рынка страхования.

Некоторые российские компании выбирают модели, ориентируясь на зарубежные рынки, но потом идут по собственному пути. Например, так развивался один из наиболее известных insurtech-проектов России — страховая компания «Манго», начавшая в 2019 году свою работу со страхования квартир по образу американской компании Lemonade, рассказывает Денис Гаврилов. Она позиционировала себя как первая в мире ИИ-страховая компания, запустившая полный цикл онлайн- и мобильного страхования на базе ежемесячной подписки с возможностью заявить о страховом событии через мобильное приложение. Однако за последние два года бизнес-модель «Манго», по словам Дениса Гаврилова, трансформировалась от концепции работы без агентов и других посредников к активному их использованию в качестве канала продаж и переходу к уже устоявшейся модели b2b2c-партнерств. Так, они запустили проект с «Яндекс.Такси» и «Яндекс.Еда» по страхованию здоровья водителей и курьеров, совершили ряд сделок по аренде недвижимости через платформу Циан.

### ОНЛАЙН-ОГРАНИЧЕННОСТЬ

Пока цифровые решения в сфере страхования в России в основном развиваются в рамках отдельных процессов классических страховых моделей, и к полному переходу на продукты insurtech отечественный рынок страховых услуг еще не готов, несмотря на рост отдельных страховых компаний, говорит генеральный директор компании «Тинькофф Страхование» Иван Мироненко: «Хотя мы активно внедряем новые технологии, когда видим, что у клиентов появляется потребность в том или ином сегменте, а также внимательно следим за результатами других insurtech-проектов на рынке».

Проблема в том, что даже крупнейшие российские игроки страхового рынка сегодня практически не работают в партнерстве с финтех- и insurtech-компаниями, а стремятся реализовывать все инновационные решения самостоятельно, говорит Денис Гаврилов: «Это на системном уровне снижает доверие к страховщикам со стороны инновационных компаний». Как следствие, в России пока нет примеров крупных

инвестиционных сделок в сфере цифровизации страхования. В отличие от развитых зарубежных рынков, где страховые и перестраховочные компании активно инвестируют в различные перспективные insurtech-стартапы, в том числе приобретая их технологии и бизнесы, отмечает Денис Гаврилов.

Главным образом цифровизация российского страхового рынка на текущем этапе заключается в переводе каналов обслуживания клиентов и сделок в режим онлайн. У «Сбербанк страхования», например, по данным компании, в прошлом году онлайн-продажи продуктов для физических лиц выросли более чем в полтора раза к предыдущему году, было заключено около 1 млн цифровых договоров. Лидером среди цифровых продаж стало ипотечное страхование — 630 тыс. онлайн-договоров, в два раза больше, чем годом ранее.

У компании «Тинькофф Страхование» доля онлайн-сделок, заключенных с клиентами, составляет 90%. «Мы работаем по онлайн-модели с самого начала. Стандарт полноценного онлайн-страхования — это реализация всех основных этапов жизненного цикла страхового продукта через онлайн-сервисы: сайт, личный кабинет, чат, мобильное приложение и т.д.», — говорит Иван Мироненко. При этом он отмечает, что удобство дистанционных каналов в период пандемии оценили многие клиенты.

Пандемия COVID-19 действительно оказала влияние на ускорение цифровизации в страховании, считают специалисты. Но не принципиальное, высказывает свое мнение вице-президент Всероссийского союза страховщиков Виктор Дубровин. По его словам, еще очень многие клиенты страховых компаний предпочитают физическое взаимодействие со страховщиком, несмотря на то что практически все страховщики сегодня создали для клиентов возможность получать массовые страховые продукты в режиме онлайн. Эксперт объясняет это невысоким общим уровнем культуры страхования в России.

Страховщики, по словам Виктора Дубровина, стремятся переломить этот тренд путем активного участия в крупнейших маркетинговых и экосистемах. Кроме этого, они предлагают передовые решения по страховым продуктам, например страхование по подписке. Однако пока нельзя говорить о высоком распространении таких продуктов, отмечает эксперт. ▀

Фото: Getty Images Russia

**\$7,1**  
млрд

достиг объем глобальных инвестиций в insurtech-проекты в прошлом году

### «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 84 (3373) от 8 июня 2021 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

**Партнер проекта:** ООО СК «Сбербанк страхование жизни». Реклама

**Учредитель:** ООО «БизнесПресс»

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»

**Директор ИД РБК:** Ирина Митрофанова

**Главный редактор партнерских проектов РБК+:** Наталья Кулакова

**Редактор РБК+ «Цифровая экономика»:** Владимир Миронов

**Выпускающий редактор:** Андрей Уткин

**Руководитель дизайн-департамента:** Николай Реутин

**Дизайнеры:** Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

**Фоторедактор:** Алена Кондюрина

**Корректоры:** Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

**И.о. главного редактора газеты:** Петр Геннадьевич Канаев

**Рекламная служба:** 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

**Коммерческий директор издательства РБК:** Анна Брук

**Директор по продажам РБК+:** Евгения Карлина

**Директор по производству:** Надежда Фомина

**Адрес редакции:** 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## От первого лица

О том, какое влияние на финансовое поведение россиян оказали пандемия и развитие цифровых технологий, РБК+ рассказала старший вице-президент, руководитель блока «УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ» СБЕРБАНКА **НАТАЛЬЯ АЛЫМОВА**.

# «Без «цифры» инвестиционный бум в России мог бы не состояться»

**Какие основные изменения вы можете отметить в финансовом поведении россиян за год пандемии? И как на процесс влияет развитие цифровых технологий?**

Россияне стали больше склоняться к сберегательной модели поведения. Сейчас, правда, мы видим оживление потребительской активности, но приверженность сбережениям сохраняется. Это хорошо иллюстрирует рост доли «Сбера» на рынке вкладов: в 2020 году она выросла на 1,7 процентного пункта (п.п.) и достигла 45,4%, это максимум с марта 2018 года. При этом люди начали активно пользоваться не только привычными депозитами, но и альтернативными инвестиционными продуктами. За 2020 год сумма, размещенная гражданами на брокерских счетах и счетах доверительного управления, выросла вдвое и достигла 6 трлн руб.

**Какие инвестиционные и накопительные продукты наиболее популярны у массовых клиентов? Что влияет на выбор?**

Популярность инвестиционных и накопительных продуктов зависит от трех основных факторов: порога входа, простоты «оболочки» и исторической доходности (человеку важно видеть, как вел себя тот или иной фонд, скажем, в последние три года).

По количеству сделок у нас с большим отрывом лидируют паевые инвестиционные фонды (ПИФ). Это один из наиболее понятных розничному инвестору способов «упаковки». На втором месте — индивидуальные пенсионные планы (ИПП). Далее следует накопительное страхование жизни (НСЖ). Вообще говоря, у нас росло все, за исключением только инвестиционного

страхования жизни (ИСЖ). Но ограничение ИСЖ было нашим осознанным решением.

Замечу, что без предоставления качественного цифрового опыта столь бурный рост ретейл-инвестиций вряд ли бы состоялся. Причем за последние полтора-два года брокеры и управляющие компании в части финтеха догнали банковскую розницу, которая находится в авангарде цифровизации российского финансового рынка.

**Есть примеры, как цифровые решения влияли на рост популярности продукта?**

Очень показательна история с ИПП. Оказалось, что это очень востребованная тема: люди активно интересуются инструментами, в названии которых есть производные от слова «пенсия». Особенно это стало заметно, когда мы запустили цифровую «пенсионную витрину» в «Сбербанк Онлайн» — сервис, с помощью которого любой может узнать размер своей пенсии, рассчитанный на текущий момент. С момента запуска витрины в марте этого года у нас уже более 5 млн посещений. В целом в сравнении с 2020 годом продажи ИПП выросли в пять раз. К концу года мы планируем выйти на 30 млрд руб. продаж ИПП — с 200 млн руб. в начале прошлого года.

**Можно ли сказать, что в России постепенно формируется культура инвестиций, в том числе долгосрочных?**

Процесс постепенно идет. Но если сравнивать нас с развитыми инвестиционными рынками, то мы в самом начале пути. В США, например, в фондовый рынок инвестирует больше половины населения, а у нас, по экспертным оценкам, не более 7%. И дело



Фото: пресс-служба

не столько в том, что в других странах люди более финансово грамотные и дисциплинированные. У них есть широкий инструментарий — доступная и понятная аналитика, удобные «упаковки» продуктов.

Культура долгосрочных инвестиций и накоплений в России только начинает зарождаться. Управление собственными финансами стоит в одном ряду с чек-апами или правильным питанием: об этом много говорят, но редко делают. Для развития процесса хотелось бы в том числе больше стимулов от государства. В частности, мы очень рассчитываем на скорое принятие закона о гарантированном пенсионном плане и изменение законодательства о негосударственном пенсионном обеспечении (НПО), которое позволит сделать продукты НПО более доходными. Доходность критически важна для начинающего инвестора. Он пока не мыслит двадцатилетним горизонтом: увидев падающую доходность здесь и сейчас, он, скорее всего, заберет деньги.

**Вы упомянули о снижении сборов по ИСЖ, которое в прежние годы было драйвером рынка страхования жизни. Объясните, пожалуйста, ситуацию.**

На пике, в 2018 году, наша доля в сегменте ИСЖ составляла 43%. Снижение доли в последние два года, как я уже сказала, результат осознанных действий «Сбера». ИСЖ не подходит неподготовленным инвесторам, и мы стали тщательно следить, кому и как оно предлагается. К концу 2020 года наша доля на рынке ИСЖ достигла минимума — 6,4%.

Мы полностью переработали продуктовую линейку, большое внимание уделили доходности, запустили хороший купонный продукт. В итоге мы оттолкнулись от дна и пошли вверх. Вскоре предложим еще несколько новых программ: купонные ИСЖ с ESG-стратегиями, валютный продукт с гарантированной доходностью, а также аналог unit-linked.

У каждого продукта будет «паспорт» с указанием всей

ключевой информации. Такие паспорта мы вводим для всех наших инвестиционных продуктов. Каждый клиент получит полную информацию, сможет сравнить условия продуктов и понять, что ему действительно нужно. Люди должны выбирать инвестпродукты осознанно, понимая, какие существуют подводные камни и комиссии, на какую доходность можно рассчитывать.

**Как вы относитесь к решениям о категоризации розничных инвесторов?**

Мы разделяем опасения регулятора в том, что при излишне либеральных правилах игры интересы граждан на рынке инвестиций могут быть нарушены. По статистике, больше трети тех, кто пробует себя самостоятельно без подготовки на фондовом рынке, выходят с него с потерями через короткий интервал, поскольку в погоне за высокой доходностью не осознают, что риски при этом тоже высоки. Людям нужно предлагать продукты, соотносимые с уровнем риска, который человек готов принять. И любая продажа должна сопровождаться объяснением того, что такой риск есть, из чего он складывается, какие возможны последствия.

**Насколько цифровизация способствует повышению качества услуг?**

Клиенты, которых мы привели в «цифру», хотят не только заключать договоры в онлайн, но и проводить там же все постпродажные операции. В прошлом году мы оцифровали 75% постпродажных сервисов, в этом — доведем показатель до 100%. В инвестиционно-накопительных продуктах уже оцифрованы возможность изменения договоров страхования жизни, выплата купонного дохода по ИСЖ, автоплатежи для пополнения всех продуктов, а также весь спектр операций с ПИФ и рублевыми стратегиями доверительного управления. Для понимания прогресса: еще полтора года назад оцифрованных постпродажных сервисов у нас не было вообще. ■

“ Клиенты хотят не только заключать договоры в онлайн, но и проводить там же все постпродажные операции”

## Инструменты

Рынок страхования жизни в России растет двузначными темпами. Но эксперты предупреждают, что «точки роста» практически исчерпаны, и призывают индустрию к поиску новых драйверов. Одним из них может стать цифровизация рынка.

# Страхование жизни: в поисках новых драйверов

ДМИТРИЙ БЖЕЗИНСКИЙ

По итогам первого квартала текущего года рынок страхования жизни, по данным Банка России, продолжил уверенный рост. Страховые премии в этом сегменте увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7,6%, превысив 106 млрд руб. Однако динамика в подсегментах была разнонаправленной. Так, по данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), на рынке накопительного страхования жизни (НСЖ) прирост составил 18%, до 32,7 млрд руб. Премии по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ), напротив, снизились на 4,4%, до 46,3 млрд руб. «На рынке изменился основной драйвер: на смену ИСЖ, которое раньше росло галопирующими темпами, пришло НСЖ, темпы роста которого носят более умеренный характер», — констатирует старший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Ольга Любарская.

### ИНТЕРЕС К ЗДОРОВЬЮ И НАКОПЛЕНИЯМ

Тенденция к росту популярности продуктов НСЖ ярко проявилась еще в прошлом году на фоне роста страхового рынка в целом на 4,1%, по данным ЦБ. Объем страховых премий составил 1,5 трлн руб. Основной вклад в рост по итогам прошлого года внесли НСЖ и кредитное страхование, отмечается в отчете регулятора. Объем взносов по накопительному страхованию жизни за год увеличился на 25%, до 136,9 млрд руб. «За минувшее десятилетие сегмент накопительного страхования жизни вырос в десять раз. Он остается одним из основных драйверов российского страхового рынка с долей более 30% в сегменте страхования жизни», — говорит генеральный директор «Капитал Лайф Страхование жизни» Евгений Гуревич.

Ключевым поводом для развития личного страхования в последние годы вице-президент ВСС Виктор Дубровин называет снижение ставок по

депозитам и повышение на этом фоне активности населения на рынке розничных инвестиций в целом. Кроме прочего, по словам генерального директора компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимира Черникова, свою роль сыграло и изменение режима налогообложения по вкладам свыше 1 млн руб., что спровоцировало рост интереса клиентов сегмента affluent & private к продуктам страхования жизни как к альтернативному способу сбережений.

Опережающий рост НСЖ при этом был во многом обусловлен тем, что в пандемию внимание людей к своему здоровью существенно повысилось. События прошлого года стали причиной существенных изменений в сознании и поведении людей, они стали чаще задумываться о страховой защите и создании финансовой подушки безопасности, которую позволяют формировать инструменты страхования жизни, отмечает Евгений Гуревич.

По итогам первого квартала этого года выплаты страховщиков жизни выросли более чем на 60% год к году, достигнув почти 72 млрд руб. В прошлом году объем выплат составил более 212 млрд руб., по данным ВСС. В текущем году, по прогнозам «Капитал Лайф Страхование жизни», совокупные выплаты страховщиков жизни могут достигнуть рекордных 300 млрд руб. «Это ощутимые цифры в масштабах экономики страны, что говорит о растущей социальной значимости нашей отрасли в непростое время», — подчеркивает Евгений Гуревич. В «Эксперт РА» прогнозируют, что рынок страхования жизни (объем сборов) в этом году вырастет примерно на 25%, до 540 млрд руб.

В ВСС оценивают возможный рост рынка более консервативно — до 10%. Как говорит Виктор Дубровин, потенциал действующих драйверов развития рынка сейчас почти исчерпан и страховщики стоят перед непростой задачей поиска новых стимулов. Он считает, что ее решение лежит в плоскости развития страховой культуры, осознания населением необходимости самостоятельно-



го пенсионного, социального и медицинского обеспечения.

Задача поиска новых точек роста усложняется новым для страховщиков жизни вызовом — изменением регулятором условий продажи ИСЖ и НСЖ. Специальное указание ЦБ предполагает усиление рисков составляющей полисов страхования жизни, начало действия страховой защиты с момента уплаты страховой премии либо первого взноса, защиту капитала, вмененную доходность и так далее.

По словам Виктора Дубровина, если эти указания в итоге выйдут в той редакции, в которой они существуют сейчас, то говорить о развитии рынка будет непростой. «Требования ЦБ с высокой вероятностью сведут достаточно разнообразное с точки зрения продуктов и сервисов страхование к ситуации, когда страховщикам будет сложно предложить интересные для клиентов решения». По мнению эксперта, попытки «упаковать» продукты страхования жизни под новые требования приведут к существенным затратам на формирование новых продуктовых линеек и выстраивание продаж.

Необходимость ограничения продаж полисов ИСЖ и НСЖ с единовременным взносом окажет сдерживающее влияние на рынок страхования жизни, соглашается Ольга Любарская.

### ЖИЗНЬ В «ЦИФРЕ»

Одним из драйверов дальнейшего роста может стать цифровизация рынка страхования жизни, уверены эксперты. Ряд компаний сегодня предоставляют возможность удаленно оплачивать страховые премии, например через Систему быстрых платежей ЦБ, авторизовываться в личном кабинете через сервис госуслуг, вносить изменения в существующие договоры НСЖ и ИСЖ, оформлять заявление и получать выплаты в полностью дистанционном режиме и т.д.

Однако, согласно исследованию, проведенному ВСС, лишь 10–20% процессов страховых компаний сейчас отвечают критериям цифровой услуги. «Мы видим, что цифровой канал связи с клиен-

том для компаний по страхованию жизни пока не является основным и даже существенным в общем объеме продаж, уровень цифровизации в страховании жизни ниже, чем по иным розничным видам страхования», — комментирует Ольга Любарская.

В части препятствий на пути цифровизации рынка эксперты отмечают в числе прочего законодательные нюансы. «Многие страховщики опасаются, что выплаты, произведенные по электронным документам и цифровой информации, не будут восприняты налоговыми органами как первичные документы, подтверждающие обоснованность выплаты», — говорит генеральный директор компании «Сбербанк страхование жизни» Игорь Кобзарь. Он объясняет, что любая выплата страховщика уменьшает его обязательства по выплате налога на прибыль, поэтому данные опасения не беспочвенны. Сейчас на рынке встречается практика, когда страховщик не может доказать контролирующим органам, что электронный документ приравнивается к оригинальному. «В данной связи для развития рынка критично важным является принятие закона о возможности страховщика использовать электронные документы для произведения выплаты», — уверен эксперт.

Причем собеседники РБК+ подчеркивают, что цифровизация — залог не только роста, но и выживания рынка. «Не секрет, что многие ИТ-компании, такие как Google или «Яндекс», активно выходят на банковский рынок, предлагая новый уровень сервиса. Мы ожидаем, что в какой-то момент они придут и на рынок страхования, поэтому активно готовимся к этому», — объясняет Игорь Кобзарь. Цифровизация в страховании является для рынка не просто фактором роста качества клиентского обслуживания или снижения издержек компании. Это стало принципиальным вопросом присутствия страховой компании на рынке, считает Владимир Черников. ▀

↑ Граждане стали чаще задумываться о страховой защите и создании финансовой «подушки безопасности», которую позволяют формировать инструменты страхования жизни

**540**  
млрд руб.  
составит по итогам 2021 года объем российского рынка страхования жизни, по прогнозам экспертов