

СТРАХОВЩИКИ ОСВАИВАЮТ ЦИФРУ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СТРЕМИТЕЛЬНО ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ОФОРМЛЕНИЕ ПОЛИСОВ НА САЙТАХ, ЛИЧНЫЕ КАБИНЕТЫ И МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ ВСЕ ЧАЩЕ, А ДЕЙСТВУЮЩИЕ — СТАНОВИТЬСЯ БОЛЕЕ СОВЕРШЕННЫМИ.

ЯНА КУЗЬМИНА

Аналитики говорят, что на страховом рынке происходят структурные сдвиги по видам продуктов и способам их предоставления. В третьем квартале 2016 года объем премий в целом по рынку вырос на 17,4% в годовом исчислении, по данным ЦБ РФ (данных за весь 2016 год пока нет). Но опережающими темпами растет страхование жизни, по которому рост составил 66,9%, причем ускорился с 28,4% в соответствующем периоде 2015 года. Доля его составляет уже 19,9% рынка, поднявшись с 14% во втором квартале 2015 года. Внутри данного сегмента выделяются продукты инвестиционного страхования жизни, которые обеспечили 77% абсолютного прироста взносов.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, полагает, что такая динамика связана с несколькими факторами. Прежде всего — с сокращением инфляции и падением процентных ставок по депозитам. В таких условиях данный финансовый инструмент вполне конкурирует по доходности с вкладами, но дает еще и страховую защиту. Кроме того, действует и статистический эффект «низкой базы» прошлых лет. «Кроме инвестиционного, еще одним значимым направлением страхования жизни выступает страхование заемщиков, что связано с оживлением кредитования физических лиц, в первую очередь ипотеки», — говорит господин Гойхман.

Эксперты считают, что в 2017 году на динамику страхования будут продолжать воздействовать умеренно позитивные факторы: дальнейшее ослабление инфляции к цели ЦБ РФ в 4%, снижение ключевой ставки ЦБ и банковских процентов, прекращение падения ВВП и реальных доходов населения. Но учитывая уже произошедший рост суммы премий, его темпы могут оказаться ниже 2016 года и составить 12–14% в целом по рынку. А в его составе накопительные программы покажут увеличение на 20–22%.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев считает, что нельзя не отметить рост сегмента «коробочных» решений в самых разных видах страхования. Их популярность у населения заметно выросла за последний год: страхователи-физлица оценили и удобство оформления таких полисов, и их приемлемую стоимость. «Коробочные» продукты фиксированы по цене, содержат основной набор рисков, быстро оформляются на месте, не требуют осмотра имущества, если речь идет, например, о страховании недвижимости. «Розничный сегмент в прошлом году показал рост практически на 50%, в первую очередь именно благодаря распространению „коробочных“ продуктов через банковский, агентский и прямой каналы продаж страховых компаний», — говорит господин Локтаев.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕЙНСТРИМ

Страховой рынок активно внедряет инновации, главной целью которых является



ОБЩИЙ НАКОПЛЕННЫЙ ОБЪЕМ РЫНКА СТРАХОВОЙ ТЕЛЕМАТИКИ НА КОНЕЦ 2016 ГОДА В РОССИИ НАСЧИТЫВАЕТ 60 ТЫС. УСТРОЙСТВ. ПО СРАВНЕНИЮ С 2015-М ОН УВЕЛИЧИЛСЯ В ДВА РАЗА

облегчение взаимодействия клиентов и компаний. Так, большой популярностью пользуются электронные полисы (электронное ОСАГО бьет все рекорды, но и остальные виды, такие как страхование выезжающих за рубеж, тоже растут). Страховщики пользуются технологией электронной цифровой подписи, как и другие участники финансового рынка.

«Мейнстримом технологического развития рынка постепенно становится использование электронных продуктов. Это необходимое требование из-за спроса потребителей, конкуренции между страховщиками, стремления удешевить услуги. Именно таким путем уже идет, например, банковский розничный сегмент», — полагает господин Гойхман.

По оценкам аналитической службы агентства «Эксперт РА», в 2017 году не менее 73% страховщиков планируют внедрить новые IT-решения. С января 2017 года электронные полисы ОСАГО можно дистанционно приобрести у любого страховщика на данном рынке. Но продажи через интернет без агентов-посредников идут глубже, в частности, активно развиваются в секторах автокаско, медстрахования, туристических страховок. Сейчас 43% страховщиков дают возможность приобрести полис в режиме онлайн на своем сайте. Важным направлением в данном плане выступают и мобильные приложения. Их применяют пока 16% страховщиков, однако лишь 7% из них предлагают клиентам покупку полиса со смартфонов.

Алексей Шипулин, старший вице-президент по развитию телематики компании Meta System, рассуждает: «Big Data — тренд, который меняет многие отрасли экономики. Компании учатся работать с данными и делать индивидуальные пред-

ложения своим клиентам. Страховой рынок не исключение, особенно общее падение автомобильных продаж стимулирует страховые компании искать новые каналы привлечения клиентов и создавать продукты, востребованные даже при невысокой покупательной способности».

По его словам, при падении продаж полисов становится сложнее покрывать страховые случаи существующих клиентов. Поэтому на первое место выходит борьба с издержками: оптимизация бизнес-процессов и затрат, борьба с мошенничеством (фродом), мотивация существующих страхователей к безаварийному вождению, отсеивание клиентов (селекция) с высоким риском потенциальных убытков, разработка страховых тарифов с использованием ограничения рисков и умной франшизы.

Технологией, решающей эти задачи, является телематика. Активно набирают популярность продукты страховой телематики — когда компания рассчитывает тариф на каско для страхователя в зависимости от индивидуальных параметров использования его автомобиля.

«По нашим оценкам, общий накопленный объем рынка страховой телематики на конец 2016 года в России составляет 60 тыс. устройств. По сравнению с 2015-м он увеличился в два раза: тогда насчитывалось около 30 тыс. полисов с телематикой. Российский страховой рынок определенно ждет рост программ страховой телематики. Количество полисов в моторном страховании с использованием телематики в 2017 году, по нашему мнению, по меньшей мере удвоится по сравнению с текущим. Потенциал роста мы видим, в том числе, за счет внедрения телематических устройств в европротокол», — говорит господин Шипулин.

Александр Михайлов, главный исполнительный директор ПАО «Европлан», добавляет: «Каско с телематикой на обычных транспортных средствах уже есть у 30–40% крупных страховщиков. Наибольший охват имеют те из них, кто использует мобильное приложение (вместо подключения устройства через OBD-порт или „под капот“). Но пока страховщики не накопили достаточного объема статистики, позволяющего использовать телематику повсеместно».

Уход в киберпространство оказывает влияние и на появление новых продуктов, про которые двадцать лет назад даже никто не мог бы и подумать. Заместитель генерального директора СК «Абсолют Страхование» Андрей Бурлак, рассуждая о новых продуктах, рассказывает и о таком: недавно компания разработала инновационный продукт по страхованию аккаунтов в компьютерных играх — волна новостей о киберугрозах повысила популярность продуктов страхования от такого типа рисков.

ОПАСНОСТЬ ДИСКРИМИНАЦИИ

Как говорят эксперты, новые технологии позволяют сделать страхование более гибким, учитывая даже незначительные нюансы риска и способов его предупреждения. Новые технологии находят свое применение не только в автокаско, но и при страховании недвижимости («умный» дом) и личном страховании. В последнем уже сегодня можно организовать постоянный мониторинг многих физических параметров страхователя, принимая, например, моментальное решение о вызове врача нужной специализации.

«Накопление массивов данных о здоровье и медицинской истории страхователей и застрахованных лиц, использование генетического анализа позволяет с высокой долей вероятности прогнозировать развитие тех или иных заболеваний у пациентов и учитывать это в тарифе. Но у этой возможности есть и обратная сторона: для лиц, склонных к тем или иным заболеваниям, тарифы могут стать запретительными. Похожая проблема существует и в страховании жизни, когда в Европе тарифы для мужчин и женщин искусственно выравниваются, чтобы избежать обвинений в гендерной дискриминации», — рассказывает Юлия Грызенова, доцент кафедры «Ипотечное жилищное кредитование и страхование» Финансового университета при правительстве РФ.

Она уверена, что внедрение новых технологий анализа страховых рисков неминуемо приведет к обсуждениям о границах допустимой точности в использовании личных данных для тарификации в страховании, а в дальнейшем — к появлению нормативных ограничений в целях недопущения дискриминации по наличию предпосылок к критическим заболеваниям и генетического статуса потенциально-го страхователя. ■