

В рамках FINOPOLIS 2023 Всероссийский союз страховщиков (ВСС) инициировал дискуссию «Опережая космические технологии: страховые и финансовые сервисы 2023», тема вызвала большой интерес у гостей форума – зал был переполнен.

Модераторами круглого стола выступили актриса Юлия Пересильд и генеральный директор АО «Национальная страховая информационная система» (НСИС) Николай Галушин. Главными вопросами, которые они обсудили с экспертами, стали цифровизация и инновации в страховании, трансформация бизнес-моделей, экосистема vs классические страховщики, а также интеграции с технологическими площадками.

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Евгений Уфимцев отметил, что у клиента должен быть выбор между страховыми компаниями и их приложениями — важно, чтобы страховщики предлагали больше дополнительных услуг в онлайн-доступе. «Нужно создать экосистему, когда для любого автомобилиста в приложении появится даже выбор запасных частей, а для заболевшего человека кроме телемедицины появится и опция заказа назначенных лекарств в несколько кликов. Чтобы пользователю не нужно было переходить из одного приложения в другое. Стоит аккумулировать всё в одном месте», — подчеркнул Евгений Уфимцев. Он также отметил, что параллельно некоторые страховщики выстраивают эффективные внутренние экосистемы, куда входят огромное количество агентов, контрагентов, где обслуживаются все эти взаимосвязи.

Директор департамента страхового рынка ЦБ Илья Смирнов подчеркнул, что работы еще много, в том числе по налаживанию взаимодействия различных структур, например, запуск в работу новых дорожных видеокамер (и не только в Москве) и доступ к этим данным для страховых компаний, в первую очередь, чтобы у них была возможность оперативно отсекал страховых мошенников.

Генеральный директор «АльфаСтрахования» Владимир Скворцов отметил, что если говорить о противопоставлении экосистем и классических страховых компаний, то его позиция заключается в том, что рынку необходима открытая, горизонтальная

кооперация. Поскольку это будет более эффективно и устойчиво в долгосрочной перспективе, чем жесткая, вертикальная конкуренция без возможности внешним участникам предоставлять свои услуги. «Мы выступаем за то, чтобы клиент мог получать максимально хороший сервис, большее количество продуктов, лучшую цену. И в этом смысле мы верим в то, что ни государство, ни регулятор, ни акционеры не могут заставить клиента страховой компании покупать то, что ему не интересно», — прокомментировал Владимир Скворцов.

Генеральный директор Страхового Дома ВСК Александр Тарновский также рассказал, что в приоритете для рынка должен быть те продукты, которые несут потребительскую ценность, и те продукты, которые люди покупают осознанно, без навязывания, давления и без обязательств, которые отражены в законах. Необходимо создавая продукты, обращая большее внимание на действительно клиентскую ценность. По словам эксперта, когда клиент будет приобретать продукт, руководствуясь осознанным выбором, это позволит не только компании оставаться в лидерах страхового рынка и двигаться по этой лестнице, но и повысить страховую культуру населения.

«Мы анализировали данные и российского рынка, и международных рынков. Стоит сказать, что сегодня доля вклада страхования в ВВП России очень сильно отличается от вклада страхования в ВВП на международных рынках. Например, в США это около 8%, в Южной Корее 13%, а у нас в России пока 1-2%. Много лет мы говорим о том, что рынок очень перспективный, ему есть куда расти — и в России он может вырасти кратно. Повышая ценность необязательных продуктов страхования, мы можем улучшить экономические показатели компании за счет нестраховых сервисов. Вот здесь экосистемный подход нам очень поможет», — пояснил Александр Тарновский.

Эксперты ответили на вопрос модератора Юлии Пересильд, почему страхователи вообще должны подключаться к таким экосистемам, ведь вещь может быть классной, но это еще не значит, что она подходит всем. Всего лишь наличие разных сервисов в одной упаковке не означает, что это уже экосистема, внутри всё должно быть связано, отметили в ответ спикеры. Старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» «Сбера» Руслан Вестеровский добавил, что экосистемы в страховании — это выбор и удобство для клиента. «Уверен, что искусственный интеллект должен помочь в создании идеальных комплектов, которые страховщики смогут предлагать своим клиентам адресно, без лишнего и ненужного», — отметил он.

Если оглянуться на 10 лет назад, мы вспомним, что цифровой и реальный мир существовали отдельно друг от друга, сервисы не выходили за пределы компьютера или

телефона. Сейчас мы получаем реальную услугу, нажав на несколько кнопок. И в будущем это будет происходить еще быстрее и более эффективно», — добавил директор по корпоративным отношениям и связям «Яндекс.Такси» Антон Петраков.

***Википедия страхования***