ПО-НАСТОЯЩЕМУ ОН-ЛАЙН

Юрий Туровский

окончил Военно-Морской Институт Радиоэлектроники имени А.С.Попова по специальности «Автоматизированные системы управления». С 1992 года руководил компаниями, занимающимися разработкой и внедрением крупных IT-систем для финансовой индустрии, в том числе систем ESPADA, UNICUS и UnicusWeb. Акционер и учредитель нескольких компаний и проектов, успешно работающих в России, Прибалтике, Казахстане и Украине. Последние 9 лет занимается автоматизацией в работе страховых компаний и страховых посредников. Соучредитель и Управляющий Партнер ЗАО «ELT-ПОИСК». С 2013 года Генеральный директор компании «НЭП».

«Настоящий электронный полис» (ООО «НЭП») основана в 2013 году. Предоставляет услуги страховым компаниям, банкам и другим финансовым институтам для обеспечения розничных продаж страховых и финансовых продуктов в электронном виде. Адрес портала по продаже электронных полисов www.el-polis.com

Фото: «НЭП»

В конце этого года в Сети заработал портал www.el-polis.com, который позволяет желающим застраховаться, самостоятельно выбрать оптимальный вариант страховки из представленных на рынке предложений и купить страховую услугу он-лайн, воспользовавшись универсальной электронной картой. Юрий Туровский, Генеральный директор компании «НЭП», которая является оператором портала www.el-polis.com, считает, что запуск данного ресурса – начало эры электронной торговли в сфере страховых услуг.

«Современные страховые технологии»: *Юрий Олегович, расскажите, пожалуйста, о вашей компании «Настоящий электронный полис».*

Юрий Туровский: «Настоящий электронный полис» – это сервисная компания, которую мы открыли буквально несколько месяцев назад, она является своего рода технологическим посредником между страховыми компаниями и страхователями. Мы предоставляем ресурс в Интернете, через который страхователь может приобретать те или иные страховые продукты разных компаний он-лайн. Одним из наших партнеров является УЭК (универсальная электронная карта, которая позволяет российским гражданам осуществлять платежи в электронной среде и пользоваться квалифицированной электронной подписью). Таким образом, через наш ресурс страхователь, пользуясь карточкой УЭК, может абсолютно законно оформлять покупку страховых услуг он-лайн.

«ССТ»: *УЭК – это государственная электронная карта, которая содержит и номер ИНН, и СНИЛС (страховой номер индивидуального лицевого счета в системе обязательного пенсионного страхования – Прим.ред.)?*

Ю.Т.: Проект «Универсальная электронная карта», или УЭК, финансирует Сбербанк, а его акционерами являются еще несколько банков: Уралсиб, Ак Барс. УЭК – это инструмент, который соединяет в себе платежную функцию (функцию банковской карты) и ID-карты. В Европе во многих странах есть ID-карты. Когда мы создавали компанию «Настоящий электронный полис», мы уже понимали, что будет принят закон о регулировании страховой деятельности, когда электронный полис будет легализован. То есть можно будет легально и законно издавать страховые полисы в электронном виде, без использования БСО (бланков строгой отчетности). И для того чтобы электронный полис мог продавать страховой посредник – агент, – необходимо будет подписание этого полиса страхователем усиленной квалифицированной электронной подписью. Это и обеспечивает УЭК.

Кстати, по этому закону, если электронный полис продается страховщиком напрямую, без участия посредника, страхователь сможет подписываться в полисе не

квалифицированной электронной подписью, а так называемой простой электронной подписью.

«ССТ»: *А в чем разница? Не все знают…*

Ю.Т.: Не все знают – это точно. Что такое простая электронная подпись? Это всего лишь комбинация логин – пароль. Выдается простая электронная подпись для целей получения ограниченного количества госуслуг на портале gosuslugi.ru При этом логином является СНИЛС, а пароль выдается. Новый проект закона, который был принят 23 октября в первом чтении и который, скорее всего, примут окончательно до конца года, трактует, что с помощью логина и пароля, который будет выдаваться каждому человеку в Удостоверяющем центре, можно идентифицировать человека. Так что электронный полис с простой электронной подписью станет действовать уже в следующем году.

После принятия нового закона, оформить электронный полис можно будет и с применением простой электронной подписи, только без участия страхового посредника (агента), напрямую от страховщика

Квалифицированная электронная подпись создается с помощью подтвержденных ФСБ криптографических средств и имеет сертификат от аккредитованного удостоверяющего центра, выступающего гарантом подлинности подписи. Она в ходу уже сейчас. Такой подписью от имени своих компаний, своих юридических лиц у нас в стране пользуются уже довольно много людей, например когда сдают бухгалтерские отчеты в налоговую. Это два электронных ключа – открытый и закрытый, некая комбинация цифр, с помощью которых можно скрепить содержимое конкретного документа.

Когда человек использует Квалифицированную электронную подпись, то вопросов с идентификацией ни у кого не возникает, электронный документ, подписанный КЭП, во всех случаях приравнивается законодательством к бумажному документу с собственноручной подписью. Простая же электронная подпись, с моей точки зрения, – это что-то сомнительное, ведь использование логина-пароля не всегда может гарантировать, что правильно идентифицированный человек поставил свою подпись (простую электронную) именно под ЭТИМ документом. Доказать это будет сложно, но закон есть закон.

Так вот Универсальная электронная карта, о которой мы говорили выше, это смарт-карта, которая позволяет человеку оформлять услуги с помощью именно Квалифицированной электронной подписи и оплачивать их. Она действует уже сейчас и позволяет продавать и покупать страховые услуги он-лайн. Таким образом можно уже сейчас приобрести страховые услуги на нашем портале. (Сейчас можно купить КАСКО и ВЗР от Согласия. По другим компаниям КАСКО можно посчитать, но нельзя оформить и купить – идет контрактация.)

После принятия нового закона, оформить электронный полис можно будет и с применением простой электронной подписи, только без участия страхового посредника (агента), напрямую от страховщика.

«ССТ»: *А почему Вы считаете, что закон о простой электронной подписи будет принят так быстро? Об этом очень долго говорили и вот как-то прорвалось…*

Ю.Т.: Потому что это на самом деле нужно рынку.

«ССТ»: *Да, действительно, электронные билеты для авиа- и ж/д компаний уже давно появились…*

Ю.Т.: Страховщики в этом плане очень странные. С одной стороны, они говорят: нам нужна легализованная подпись – и одновременно с этим, поскольку очень боятся мошенничества, тормозят процесс ее принятия. Вот любой страховой агент, а также все, кто занимается продажей страховок, считают, что самое ценное – его клиентское поле и это поле он никому ни за что не отдаст. Точно так же долго рассуждали и в страховых компаниях, и только в последнее время страховщики начали понимать, что, если клиент захочет уйти, он все равно уйдет, если страховой продукт и обслуживание в компании его не будут устраивать. С июня 2014 года полис ОСАГО можно будет продать только в режиме он-лайн. Такое правило было установлено законом, который регулирует ОСАГО.

«ССТ»: *Кстати, какие продукты можно будет покупать и продавать с помощью настоящего электронного полиса?*

Ю.Т.: Прежде всего, это продукты, не требующие осмотра: любые коммерческие продукты, не требующие осмотра, и не ОСАГО. В законе написано, что ОСАГО пока не попадает в возможности электронного полиса, потому что регулируется другим законом.

«ССТ»: *Если на пальцах объяснить, как это будет выглядеть?*

Ю.Т.: Человек заходит на портал el-polis.com, видит некий сайт, где описаны страховые продукты, которые можно купить: КАСКО, упрощенное КАСКО – безосмотровое, страхование имущества, страховка для выезжающих за рубеж, скоро появится еще и страхование от несчастного случая. Он выбирает страховой продукт – при выборе продукта появляются поля для заполнения, после которого появляется кнопочка «рассчитать»; нажатие на кнопочку – и запрос уходит в облако, где с ним разбираются наши партнеры – страховые компании. Внутри нашей программы ничего не считается – у нас только интерфейс, который объединяет страховщиков, к ним уходят данные для расчета, а мы уже получаем готовую сумму, которая демонстрируется клиенту. Он видит единый лист предложений от нескольких компаний. Подобные интерфейсы на рынке хорошо известны: сравни-купи, сравни.ру, еще какие-то. Первое такое решение мы сами выпустили от имени компании ELT-ПОИСК на рынок. Сейчас его можно увидеть у многих наших клиентов – это автодилеры «Рольф», «Независимость», «Связной» на той же системе работает. Много еще. Наше решение отличается тем, что

мы не программируем никаких внутренних калькуляторов, оно интегрировано с IT-решениями страховых компаний, куда отправляется каждый запрос. Поэтому расчет и оформление полиса, которые выдает наш сервис, всегда актуальны.

Когда на нашем ресурсе делается расчет, мы не призываем перепроверить это на сайте страховой компании, наоборот, мы говорим, что на ее сайте может быть ошибка, у нас всегда правильно. При расчете учитываются скидки и всякие акции страховщика, потому что расчет он осуществляет сам. Кто-то может сказать, что на сайте страховой компании сегодня дешевле, тогда мои операторы начинают звонить: как же так, почему у вас сегодня дешевле? – «Извините, мы просто сайт не обновили, в системе успели обновление сделать, а на сайте еще нет», – такое тоже бывает. После расчета идет обновление полиса.

«ССТ»: *А человек как выбирает?*

Ю.Т.: Как ему нравится. Когда он открывает интерфейс, он видит, конечно же, соотношение цен, ремарки страховых компаний. Какая-то страховая компания продекларирует «Мы всегда платим», кто-то

Иллюстрация: «НЭП»

напишет «Действует такая-то программа», а кто-то захочет поставить ссылку на свою программу, где можно прочитать обо всех ее условиях подробно. В итоге страхователь видит нашу страницу, на которой список предложений от разных страховщиков, в таком порядке: страховая компания – комментарий – стоимость. Клиент выбирает из этого списка оптимальный вариант и нажимает кнопку «оформить полис». После этого он попадает в поле, где можно заполнить данные для получения страховки выбранной им компании. После того как он внесет все данные, нажимает кнопку «сохранить», и все его данные автоматически отправляются в страховую компанию. Там они проверяются и полис сохраняется в базе данных страховщика, который затем формирует печатную форму полиса (она теперь не на бумажке печатается, а просто отображается в PDF). Эта форма отправляется страхователю, для того чтобы тот еще раз одобрил страховку и подписал полис. После этого клиент оплачивает полис банковской картой.

Пока схема действий такая, в дальнейшем, когда сервис наберет обороты, конечно, сначала полис будет оплачиваться, а потом подписываться, потому что человек может подписать, но не оплатить. А с юридической точки зрения, если полис подписан, то страхователь уже может требовать оказания услуг по нему.

Поэтому лучше, если сначала страхователь будет оплачивать полис, а потом ставить подпись. Но когда мы запустили наш сервис в работу, оказалось, что многие страхователи провели оплату услуги, но подписи поставить не смогли – из-за того, что у них не оказалось ридера электронной подписи, который, по идее, должны выдавать в УЭК. Но поначалу их почему-то не выдавали.

Сейчас уже тем, кто получает УЭК, в комплекте обязательно предлагается и ридер, который устанавливается на компьютер пользователя. Потом такие ридеры можно будет купить у различных продавцов – в Евросети, например, или в Связном.

А пока, чтобы не было накладок, для покупки полиса вначале нужно его подписать. Страховщик, со своей стороны, тоже ставит подпись. Человек может оставить документ в своем личном кабинете на нашем сайте, может сохранить его в своей электронной почте. Оплата услуги осуществляется банковской картой, а с декабря можно будет сделать это с помощью УЭК.

«ССТ»: *Но банковские карты до сих пор есть далеко не у всех, вот оплату электронных ж/д билетов, например, можно совершить и в Евросети.*

Ю.Т.: Если человек зашел в Интернет и собирается там что-то покупать, то, скорее всего, у него есть карта.

«ССТ»: *Некоторые боятся интернет-платежей, боятся мошенничества…*

Ю.Т.: Боятся, тем более что и суммы большие, но, тем не менее, пока возможен только вот такой платеж.

Мы просто понимаем, что сегодня все равно не наберем клиентов в масштабах всей страны, нам нужно привлечь, по крайней мере, тех, кто доверяет технологиям.

«ССТ»: *Как человек может получить Квалифицированную электронную подпись?*

Ю.Т.: Нужно получить УЭК. В принципе, любой человек сегодня, как юридическое или физическое лицо, может купить себе и другую электронную подпись на какой-нибудь носитель, эта услуга стоит от 300 руб. в год. Но желающих немного. Тогда как УЭК выдается бесплатно. Поэтому мы решили работать с УЭК.

Я думаю, что со временем все привыкнут пользоваться электронными услугами и вообще отпадет необходимость электронной подписи на большинство страховых продуктов, что, может быть, и нет в ней такой уж необходимости. Мы же покупаем билет на самолет по Интернету и никто нас из самолета не выгоняет. Точно так же будет и здесь.

«ССТ»: *Много ли у вас партнеров среди страховщиков?*

Ю.Т.: Мы провели переговоры со многими и сейчас находимся в процессе оформления договоров сотрудничества. Речь идет о первой двадцатке страховых компаний.

На сегодняшний день страховщики продают он-лайн только полисы страхования выезжающих за рубеж, но я совершенно уверен, что очень скоро таким образом будут продаваться все страховые услуги.

«ССТ»: *Они будут это делать используя вашу технологию?*

Ю.Т.: Кто-то воспользуется нашим сервисом, кто-то нет. Я уверен, что все IT-решения страховых компаний очень быстро разовьются в этом направлении, ведь для этого есть все возможности. Сейчас закон предусматривает, что приобрести страховку, подтвердив покупку простой электронной подписью, можно только на сайте страховщика, то есть страховой посредник не может продать страховку таким простым способом. Но закон не исключает возможности продавать страховку страховщиком с различных сайтов, главное, чтобы полис он продавал сам, без агента. На нашей конференции представитель Минфина четко объяснил, что если страховщик имеет с какой-либо технологической компанией договор и та предоставляет ему услуги, то с этого ресурса, с которого предоставляются услуги страховщику, можно также продавать полисы в электронном виде. Такая компания не является страховым посредником, она просто оказывает технологическую услугу, а страховщик продает полис напрямую.

И, конечно же, сейчас все так будут делать. Зашел на сайт страховщика, сформировал для себя полис, поставил некую простую электронную подпись и получил полис в электронном виде. Причем в данном случае страховщик, если это необходимо, может обеспечить и осмотр страхового объекта и только после этого примет у страхователя платеж. То есть он прекрасно сможет продавать он-лайн все свои страховые продукты.

Наш сервис интересен страхователю, который хочет принять решение о страховании, предварительно сравнив предложения разных страховщиков. Поэтому наш сервис удобен для страхователя, с одной стороны, поскольку он дает возможность приобрести страховку через Интернет, то есть не выходя из дома, а с другой стороны, он также помогает оценить разные предложения страховых компаний и выбрать для себя оптимальное.

«ССТ»: *Нет ли проблемы в том, что у каждой страховой компании свои правила страхования, скажем по КАСКО? Например, агент, как продавец услуги, может рассказать страхователю обо всех нюансах…*

Ю.Т.: Агент, как правило, работает с несколькими компаниями, но реально он продает страховки двух-трех компаний, у него договора есть еще с десятком, но продавать он будет в первую очередь тех, кто ему платит большую комиссию. И конечно, люди, которые покупают страховку через агентов, это знают.

«ССТ»: *Но ведь и вас можно также заинтересовать комиссионными?*

Ю.Т.: Агентская комиссия придет. Если клиент привыкнет пользоваться нашим сервисом, то будет и комиссия. Но это не значит, что мы будем продавать услуги тех компаний, где мы получили большую комиссию. Мы будем продавать услуги тех компаний, в которых b2b-система не делает ошибок, те, которые более информативны, которые лучше выплачивают.

«ССТ»: *Вы анализируете деятельность тех компаний, которых вы привлекаете к себе в партнеры?*

Ю.Т.: Конечно. У нас очень большой опыт работы с этими компаниями. Мы работаем со страховыми компаниями на российском рынке с 2003 года.

«ССТ»: *Но они же и уходят с рынка, та же «Россия» в свое время была самой популярной компанией благодаря дешевым тарифам, и клиенты шли к ней, не обращая внимания на плохой сервис при наступлении страхового случая. Отдельно взятый клиент верит в свое счастье и улыбается на несчастья других, он выбирает всегда по цене.*

Ю.Т.: Есть большая доля правды в том, что вы говорите, и тем не менее не все так однозначно. Вот сегодня мы закончили встречу в «Ингосстрахе», это не самая дешевая компания, но у нее хорошие продукты и она самая продаваемая!

Наш проект – клиентоориентированный. Конечно, мы хотим зарабатывать деньги, мы коммерческий проект, но мы хотим это делать долго, мы хотим предоставить сервис, прежде всего сервис выбора. Это сервис надежной покупки. Клиент будет знать, что если он придет на наш ресурс, то сможет оформить страховку быстро, ему не надо будет ждать агента, не надо будет ни с кем встречаться, не надо будет никого выслушивать, и никто его не будет уговаривать. Он сам почитает и примет решение. Это лояльный, технологически продвинутый, разумный клиент, таких сейчас пока меньшинство, но это вопрос времени.