



ГЛАВНОЕ — ДЕРЖАТЬ ФОКУС



В апреле завершился первый Insurtech-акселератор на страховом рынке, который провела компания «Финтех Лаб». О своих впечатлениях от проекта, трудностях и успехах рассказала Наиля Замашкина, операционный директор «Финтех Лаб»

- Общее впечатление от первого акселератора: что получилось, а что нет? Как строились отношения со страховщиками и участниками?

- Это был первый Insurtech-акселератор и второй финтех-акселератор, организованный «Финтех Лаб». В первом акселераторе партнерами были банки, мы проводили его летом 2017 года.

Чем мы довольны, так это тем, что у нас получился контакт с партнерами — «АльфаСтрахованием», «ВТБ Страхованием» и «Д2 Страхованием». Мы учились работать вместе и не просто работать, а достигать результата. Также удалось поддерживать хороший контакт с командами. Важно было, чтобы стартапы не воспринимали нас как надзорный орган, а слушали и применяли услышанное в своем бизнесе.

В Insurtech Lab были очень зрелые команды. С одной стороны, это здорово и удобно — команда, умеющая делать и продавать свой продукт, дорогого стоит; с другой стороны, на нас лежала большая ответственность: быть полезными этим командам, сделать образователь-



Юрий Вавилов, генеральный директор «D2 Страхование»

- В каждой компании есть определенные подходы к развитию бизнеса, сложившаяся корпоративная культура. При этом нововведения часто вызывают сопротивление, и это понятно: внутри компании придется внедрять изменения, а проект может «не полететь». Поэтому мы решили тестировать «пилоты» на внешнем контуре. С другой стороны, новация — это росток, который должен расти в бизнес-структуре, как в заботливых руках. Insurtech-акселератор — это в каком-то смысле палисадник, в котором всходят ростки новых технологий. Есть проект — посадил и вырастил, выполнив весь цикл управления изменениями. Только сделал это в среде, которая благоприятствует всему новому.

ную программу ценной и для них тоже. Всегда радуюсь словам благодарности от команд в адрес акселератора.

- С какими трудностями пришлось столкнуться? Как они преодолевались? Как формировалась команда?

- Трудности есть всегда, и одна из них хроническая — это вовлечение команд и партнеров во внутренние процессы акселератора. По сути, мы вторгаемся в текущую жизнь команд и партнеров, отвоёвываем там время для себя и совершенно логично в первый момент натываемся на сопротивление.

Мы решали эту задачу проведением общих мероприятий: лекционные занятия с известными спикерами (у нас, например, был в гостях Александр Горный, директор по стратегии Mail.ru), совместные тренинги, в которых участвовали и команды, и партнеры. Совместные активности настраивают на рабочий лад и позволяют наладить неформальные контакты.

Может показаться, что командам важнее партнеры, чем партнерам команды, но это не так. Для партнеров команды и их стиль ведения бизнеса — другая планета, но общаться им любопытно и полезно.

- Что ждет проекты дальше? Будет ли акселератор оказывать им помощь и какая именно помощь нужна проектам?

- Сейчас стартапы проводят пилотные проекты. Идеально, если за этим последует коммерческое внедрение. Кстати, две команды уже в процессе акселерации сразу договорились о коммерческих проектах, то есть вопросы уже решены.

Со стороны акселератора мы предлагаем поддержку проектов трекинг-сессиями. Это означает очную встречу с проектом для отслеживания результатов и фокуса команды. Команды могут проводить такие сессии самостоятельно — все важные вопросы, задаваемые на подобных сессиях, они и так знают. Один из главных вопросов: «Зачем ты это делаешь?». Мы помогаем командам сфокусироваться на самом важном. Именно потеря фокуса чаще всего является причиной слабости проекта.

- Есть ли риск, что в самостоятельном полете они не справятся с трудностями?

- Риск, конечно, есть, но небольшой. Мы не брали слабые команды и не вырщивали их со стадии идеи. Команды в Insurtech Lab уже были зрелые и самостоятельные.



Артём Леконцев, заместитель генерального директора, директор по инновациям «Д2 Страхование»

- Страховщики очень прагматично относятся к внедрению новаций, взвешивая затраты и потенциальные выгоды. С таким подходом стартапы, которые часто подразумевают отложенную отдачу на инвестиции, имеют не очень много шансов запустить проект с опытным игроком на рынке. Но правильные и эффективные идеи среди них точно есть. Мы очень внимательно смотрим на этот процесс и отбираем варианты, которые можем внедрять уже сегодня и за счет этого повышать эффективность внутренних процессов и запускать продукты с дополнительной ценностью для клиентов. По итогам первого Insurtech-акселератора мы работаем над двумя проектами — с «Медо» и Insurion.

В любом случае, мы держим связь со всеми своими выпускниками. Они всегда могут обратиться к нам с вопросами, а мы при необходимости поможем привлечь нужную экспертизу.

- Какие можно им дать советы?

- С одной стороны, не замыкаться в себе, поддерживать общение с другими командами и обмениваться опытом. С другой стороны, быстро и вовремя

запрашивать помощь, не ждать критических ситуаций. Иногда непонятно, откуда может прийти помощь, главное — вовремя ее запросить.

Советую стартапам планировать свою деятельность: строить планы как на неделю, на месяц, так и на год-два-три — это очень расширяет сознание. Также важно делегировать задачи, чтобы вся команда чувствовала себя нужной. Это важно для целостности самой команды и для профилактики выгорания



Мария Фомина, руководитель «МЕДО», участник акселератора

- Онлайн-сервис МЕДО позволяет легко найти программу ДМС в нужной клинике и сравнить предложения от разных страховых компаний по цене и объему услуг. Миссия сервиса — сделать медицинское страхование прозрачным и понятным для потребителя, а также обеспечить качественное обслуживание по договору ДМС в течение года. Мы достигаем этого за счет внедрения e-commerce-технологий и телемедицинских решений в процесс покупки и обслуживания по ДМС. Ряд программ МЕДО продает дешевле, чем в клинике напрямую — это достигается за счет скидки, которую клиники предоставляют МЕДО.



Николай Григорьев, руководитель digital-проектов Gero

- Участие в Insurtech Lab стало для нашего стартапа катализатором. Благодаря мастер-классам по agile, спиральной динамике и управлению проектами, мы научились быстро проверять гипотезы продуктов и четко определять потребности клиента. Отдельно хочу отметить взрывной рост сети контактов и новый для меня опыт работы с крупными корпорациями.

Акселератор позволил напрямую связаться с топ-менеджерами страховых компаний. Мы переосмыслили собственные разработки с учетом нужд индустрии и договорились о совместных проектах, получили инсайдерскую информацию, которой не хватало для создания востребованного продукта. По итогам интенсивной трехмесячной работы наш проект получил предложение о сотрудничестве с крупным игроком страхового рынка, привлек внимание представителей банковской индустрии и стал лауреатом премии «Эврика» в номинации «За разработку инноваций в страховании».

фаундера. Загруженный фаундер стремительно выгорает и может случиться непоправимое.

- Проекты в каких направлениях Вы считаете наиболее перспективными?

- Я рада, что в этом акселераторе успех имели сервисы, приносящие комфорт именно пользователям. Здорово, что крупные компании мыслят такими категориями. Это всякого рода рекомендательные сервисы, подстраиваемые под разных клиентов. Также могу выделить инфраструктурные проекты, которые не видны снаружи, но ускоряют бизнес-процессы больших компаний изнутри. Хорошо, что страховые компании не настаивают на том, чтобы делать аналогичное решение самостоятельно — они готовы брать в партнерство стартап-команды.

- Когда следующие акселераторы?

- Следующий межбанковский акселератор стартует уже в мае — Banktech 2018. Следующий страховой аксе-

латор Insurtech Lab будет осенью 2018 — в мае-июне мы объявим даты его проведения. Но заявку на участие можно подать уже сейчас на почту: insurtech@fintech-lab.ru. Надеемся, что партнеры пойдут с нами и во вторую программу.

- Нуждается ли ваш собственный проект в поддержке и чьей?

- Мы, по сути, как стартап-команда — никогда ни от чего не отказываемся, при этом стараемся держать фокус на главном. Мы приглашаем в партнеры страховые компании для участия во второй Insurtech программе. Акселератор дает возможность пилотировать сервисы и продукты, которых нет в компании, тем самым усиливая и улучшая бизнес-процессы. Участие сотрудников партнера в образовательной программе включено в стоимость акселератора — это возможность посмотреть на процессы глазами стартапа.