fintech lab

МЕЖБАНКОВСКАЯ АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ФИНТЕХ-СТАРТАПОВ

12-недельная акселерационная программа для развития взаимодействия между финтех-стартапами и страховыми компаниями.

Ноябрь 2017 г. — запуск первого Insurtech Акселератора

Антон Арнаутов,
генеральный
директор

Наиля Замашкина,
операционный
директор

Организатор: компания «Финтех Лаб»
Лето 2017 г. — первая межбанковская акселерационная программа.
Результат: 10 пилотных проектов в банках — участниках программы.

Приём заявок от стартапов на сайте http://fintech-lab.ru

ПРОСТО, УДОБНО, ВЫГОДНО

Как новые технологии меняют облик страхового рынка? Какими через 5-10 лет станут отношения клиентов и страховых компаний? Насколько реалистично отказаться со временем от услуг агентов и посредников страхового рынка? Своим видением будущего страхового рынка поделился Дмитрий Краснов, генеральный директор страховой компании РИКС, который приглашает всех, у кого есть креативные идеи развития страхования в свой интеллектуальный клуб.

ССТ: Дмитрий, как Вы себе представляете страховую компанию, которую можно назвать современной?

Д. К.: Ответ, каким бы он не казался простым, является очень сложным. Можем пофантазировать. Я считаю, что страховая компания, как финансовый институт, в ближайшее время претерпит очень существенные изменения. Происходит децентрализация и глобализация, в отрасль врываются цифровые технологии. Все это приводит к тому, что меняется самое главное — принцип построения отношений между клиентом и страховщиком. Меняются сами принципы, которые изначально закладывались в эти отношения.

ССТ: А это как?

Д. К.: Меняется отношение клиента к страхованию в принципе. Этот процесс неизбежен. Страховая компания в понимании клиента сейчас — некая букмекерская контора, которая принимает ставки на случай того или иного события. Это игра. В нее играют и клиент, и страховщик. Если событие не происходит, то выигрывает страховщик, а если происходит — клиент. Страховщик — не компания, которая решает проблемы клиента, а игрок. Страхование сейчас — не договор равных субъектов, а игра за выгоду. Убежден, новые технологии приведут к тому, что отношения станут более прозрачными и более конкретными. Принципы распределённого хранения данных о всех операциях гарантируют 100%-е исполнение принятых сторонами обязательств. Причем будет исключен человеческий фактор при принятии решений.

ССТ: А люди, потребители в России к этому готовы?

Д. К.: Я считаю, что пользователю не нужно вникать в структуру, архитектуру технологий. Ему должно быть просто, удобно и выгодно. Если страховщик сможет донести до клиента свой продукт в этих понятиях, то клиент сам рублем проголосует «за». Его главная выгода — неизбежность страховой выплаты при наступлении страхового события. Когда человек заменяется цифровыми

технологиями, то убирается субъективный арбитр, принимающий решение. На его место встанет алгоритм. Второй аргумент — решение о выплате будет упаковано в секунды. Это не часы и дни в очереди в страховую или на ремонт. Это СМС с расчетного счета о поступлении компенсации. Пример из опыта французских страховщиков. Недавно начал работать продукт по страхованию на случай задержки авиарейса. Если рейс задерживается больше чем на 2 часа, то пассажиру положена выплата. Так вот, сидит человек в зале ожидания — ему на счет приходят деньги за задержку. Немедленно, в первую секунду ожидания более двух часов, без заявлений, документов и доказательств. Просидел 2 часа — получи компенсацию. Просидел еще — получи компенсацию. Такие возможности дают блок-чейн технологии.

ССТ: Такие чудеса в России возможны?

Д. К.: Сейчас это кажется фантастикой, но это удобно и это реальность. Это уже сделано. Такие истории требуют очень глубокой проработки, особенно законодательной. Мы должны пройти определенный путь, вектор которого уже намечен. Если мы не будем открываться новым технологиям, менять свои отношения с клиентом, мы проиграем. В новых реалиях клиент совершенно иначе общается со страховщиком.

ССТ: Насколько страховые компании России готовы к таким технологиям и отношениям?

Д. К.: В ближайшей перспективе существенно изменится роль страхового посредника. Он будет скорее выступать финансовым консультантом, нежели курьером и кассой по сбору страховых взносов. Я думаю, что 5 лет будет достаточно для Европы, 5–10 — для России, чтобы это произошло. Современные технологии выведут клиента на поставщика услуги напрямую.

ССТ: А как же финансовая грамотность? Кто расскажет о продукте, убедит купить его?

Д. К.: Роль посредников будет снижаться еще и потому, что клиенту о рисках и возможности их компенсировать напомнит сама страховая. Человек выходит из дома, запирает дверь на замок, и в это момент включается страховая защита. Когда человек возвращается — страховка отключается. Для заключения договора агент больше не нужен. Мы должны признать, что рынок укрупняется и концентрируется. Ведущие страховые компании используют иные, более привычные, устаревшие драйверы развития. Для небольших компаний использование новых технологий, узкий профиль услуг — стратегия развития бизнеса. Инновационные каналы, время принятия решений, возможности стартапов, внедрение технологий — все оперативней, легче. Здесь больше зависимости от деловых способностей предпринимателей, чем от давно утвержденных регламентов. Вся новизна в развитии страхового рынка — это новые подходы к отношениям «клиент-страховщик-продукт». Компании, которые найдут себя в этих отношениях, имеют большой шанс стать успешными.

ССТ: Как может выглядеть формат обсуждения новых идей на страховом рынке?

Д. К.: Мир страхования меняется. Понять новые тренды и суметь их применить уже сегодня — это насущная необходимость. К сожалению, сейчас отсутствует открытая и универсальная площадка для обмена идеями. Считаю, что пришло время создать эту площадку. На ней должно быть место и страховщикам, и клиентам, и посредникам, и IT-компаниям — всем заинтересованным. В нашей компании мы сделали первые шаги в этом направлении и приглашаем всех к нам присоединиться.