Мария Мальковская
Председатель Комитета по электронной коммерции и цифровым сервисам Всероссийского союза страховщиков

INSURTECH: ПОЧЕМУ СТАРТАПЫ И СТРАХОВЩИКИ НИКАК НЕ ПОДРУЖАТСЯ?

Опыт взаимодействия с молодыми командами в основном имеют лидеры отрасли: они могут выделить на это ресурсы и не бояться, что проект «не полетит», в то время как небольшие игроки не могут себе этого позволить. Именно поэтому для равномерной цифровизации рынка очень важно создать площадку для знакомства и обмена опытом между страховщиками и стартапами. Пока помимо существующего акселератора, где от рынка участвует ограниченное число компаний, такой площадкой стал комитет по электронной коммерции и цифровым сервисам ВСС, где уже в сентябре прошла первая питч-сессия со стартапами – участниками иншуртех-акселератора от Fintech Lab.

Но прежде чем приглашать стартапы выступить перед участниками рынка, мы провели опрос членов ВСС, чтобы оценить готовность работать с молодыми иншуртех-компаниями и понять ожидания страховых компаний от взаимодействиями с ними. Ниже несколько выводов, которые можно сделать по итогам проведенного опроса.

НЕ ВСЕ СТАРТАПЫ ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНЫ

Чуть более 50 % опрошенных компаний имеют опыт работы со стартапами, но только для 60 % этот опыт оказался положительным. Среди причин, по которым компании остались недовольны работой со стартапами, большинство отметили неисполнение планов прогнозных значений, а также несоответствие предложения текущим бизнес-процессам, продуктам и действующему законодательству. Даже по-настоящему хорошая идея может оказаться бессмысленной, потому что действующее регулирование просто не позволит ее протестировать. В этом отношении страховому рынку очень не хватает своей «песочницы», где страховщики могли бы обкатывать новые решения без опаски получить какое-либо предписание регулятора.

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ТРЕБУЕТ СРЕДСТВ

Более половины опрошенных оказались не готовы выделять бюджеты на запуск пилотных продуктов со стартапами. Новые технологичные решения для продуктовой фабрики, оптимизации бизнес-процессов, умного маркетинга требуют чаще всего внушительных вложений. И если не инвестировать в автоматизацию, которую требует провести Банк России, то на запуск проектов со стартапами просто не хватит ресурсов. Несмотря на то, что в целом рынок переживает не лучшие времена, совершенно очевидно, что инвестирование в иншуртех сегодня поможет всему рынку совершить качественный прыжок вперед.

НЕ БЮДЖЕТОМ ЕДИНЫМ

Эффективное внедрение новых технологий в привычную работу компании связано не только с выделением бюджета на запуск пилота, но и с временным ресурсом, кадровым вопросом, сопровождением проекта ментором, который будет помогать стартапу преодолевать корпоративные барьеры. Именно способность компании уделить достаточно времени стартапу определяет успешность и провал проекта. Однако целых 30 % компаний, принявших участие в опросе, не готовы выделить ментора для работы с молодыми командами.

НЕ ПО FAST TRACK'У

Стартапы далеко не всегда могут предложить готовое решение, не требующее никаких доработок и идеально вписывающееся в текущие бизнес-процессы. Чаще предложенное решение необходимо обкатать и доработать. Если соблюдать при этом все корпоративные процедуры, то запуск пилота может затянуться надолго: получить со всех согласование, выпустить соответствующие приказы, регламенты и процессы. Именно поэтому со стартапами принято работать по fast track – выпускать решение для регулярного использования по так называемому «зеленому коридору», то есть максимально

УЧАСТНИКИ ОПРОСА

44 СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

52 ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

Основные причины неудовлетворенности работой стартапов

- Решение не всегда адекватно текущим бизнес-процессам и условиям продуктов, техническая составляющая решения не идеальна.
- Результаты оказались ниже ожидаемых, стартап не окупился, продажи не пошли.
- Срок внедрения длительный, ожидаемый результат дискуссионный.
- Не все, что хорошо делается, можно внедрить в РФ.
- Неисполнение бизнес-плана и бюджета.

ОПЫТ РАБОТЫ СО СТАРТАПАМИ

облегчить процесс запуска пилотного проекта. Однако процессы внутри страховых компаний могут быть настолько громоздкими и сложными, что запустить пилот быстро не представляется возможным. Почти 40 % опрошенных компаний ответили, что работать по fast track не готовы.

ОПТИМИЗАЦИЯ И СКОРИНГ ВСЕМУ ГОЛОВА

Проблема стартапов кроется в том, что часто они предлагают решить не ту проблему, которой озабочен заказчик. Сегодня на рынке иншуртеха доминируют предложения по созданию решений для умного маркетинга и коммуникации с клиентом: чат-боты, продажи в мессенджерах, нейромаркетинг и т. д. Однако основное, что хотели бы решить страховщики с помощью идей стартаперов – это оптимизация бизнес-процессов и улучшение скоринга. Таких предложений сейчас практически нет, и значит ключевая потребность рынка, без которой перейти на другую ступень цифровизации невозможно, не может быть удовлетворена. Возможность прямой коммуникации с рынком должна помочь стартапам найти настоящие болевые точки рынка и предложить действительно полезные и востребованные решения.

КТО ВИНОВАТ И ЧТО ДЕЛАТЬ?

Рынок иншуртех в России только начинает формироваться, о цельной индустрии говорить пока очень рано. С одной стороны, страховщики сейчас сами не до конца понимают, как эффективно организовать работу со стартапами или вовсе не желают никак взаимодействовать с инновацион-

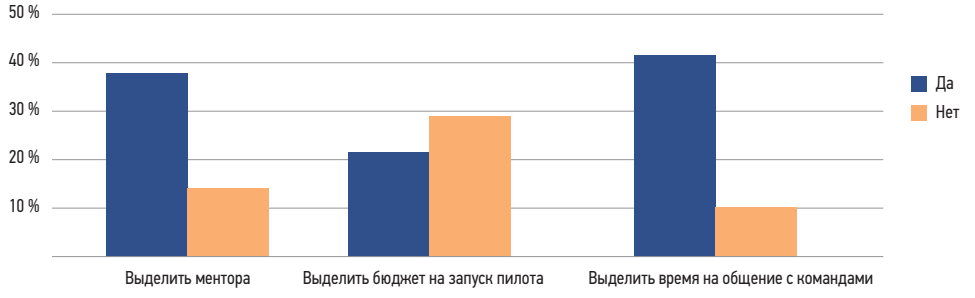
ными решениями, а в жестких условиях зарегулированности рынка очень сложно предложить решение, которое будет соответствовать всем существующим требованиям.

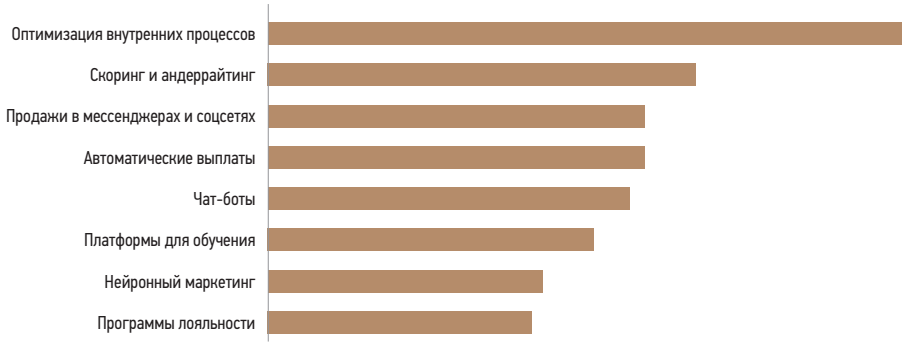
С другой стороны, тот факт, что именно сегодня страховой рынок проходит процесс цифровизации, позволяет страховым компаниям влиять на рынок иншуртех-решений. Сейчас очень важно выстроить конструктивный диалог с представителями иншуртеха, чтобы ускорить процесс развития новых технологий для страхового рынка и привлечь на него наиболее талантливые, амбициозные и смелые команды, способные сделать настоящий рынок для страхования. Свежий взгляд на привычное может породить неожиданное, но эффективное решение.

Конечно, не все идеи стартапов смогут быть масштабированы и запущены в промышленную эксплуатацию. Тем не менее, даже эти предложения, если взглянуть на них под правильным углом, могут стать полезными страховщикам и помочь им в более короткие сроки пройти этап цифровизации бизнеса.

РЕСУРСЫ НА СТАРТАПЫ

Готова ли ваша компания / ваши сотрудники выделить ресурс на работу со стартапами?



ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ ОТРАСЛИ

Какие виды инновационных технологий вас интересуют больше всего?