



Страховая отрасль стремительно меняется под влиянием новых технологий. Все больше стартапов выходят на этот рынок с новыми идеями и алгоритмами. Они помогают анализировать большие данные, улучшать взаимодействие с клиентами, а также ускоряют создание новых страховых продуктов. Если еще недавно большинство традиционных страховых компаний видели в этом пришествии стартапов угрозу для бизнеса, то сейчас отношение изменилось: идеи стартапов воспринимаются как движущая сила, несущая инновации в отрасль, говорится в докладе PwC Global InsurTech Report 2017. По данным опроса страховых компаний, проведенного PwC, 84% респондентов прогнозируют рост числа партнерств страховых компаний со стартапами в течение 3-5 следующих лет, а 43% – рост числа покупок стартапов крупнейшими страховщиками. Сами IT-предприниматели считают, что в страховом секторе давно назрела потребность в инновациях. Многие компании по-прежнему опираются на традиционные способы продвижения и продажи продуктов через колл-центры, при этом все больше клиентов предпочитают взаимодействие через интернет.

Уже покупают

По данным CB Insights, которые приводит The Wall Street Journal (WSJ), в 2016 г. в секторе технологий для страхования (insurtech) было заключено 179 сделок на \$1,7 млрд. Венчурные фонды, инвестирующие в IT-стартапы со специализацией на страховании, имеются у многих крупных страховых компаний, в том числе у Allianz и AXA. «Изменения неизбежны, их не остановить», – говорил в одном из интервью известный инвестор и топ-менеджер Морис Гринберг, глава инвестиционной и страховой компании Starr Cos, ранее много лет руководивший крупнейшей страховой компанией в США American International Group (AIG). Как недавно сообщала WSJ, Starr Cos приобрела долю в нью-йоркском стартапе CoverWallet, стремящемся многократно ускорить процесс оформления страховых полисов с помощью новых методов анализа данных.

Компания CoverWallet была основана в 2016 г. и специализируется в основном на онлайн-продаже страховых полисов и сопутствующих услуг малому бизнесу.

Финансовые условия сделки со Starr Cos не раскрывались. Ранее CoverWallet уже привлекла \$10 млн от венчурных фондов.

Раньше многие крупные страховщики избегали работать с малым бизнесом: издержки на подготовку сделок с каждой компанией по отдельности были слишком высоки. Эта ситуация изменилась с распространением методов анализа больших данных, и теперь страховые компании хотят продавать полисы владельцам небольших магазинов, кофеен, строительным подрядчикам и другим малым предприятиям. Алгоритмы хорошо справляются с расчетом стоимости стандартизированных полисов, подходящих большинству малых компаний.

Собрать все данные

Современные технологии позволяют страховым компаниям получать гораздо больше исходных данных для расчетов, чем прежде, используя, например, установленные на предприятиях датчики, информацию с мобильных устройств работников, данные об их самочувствии или изображения, полученные со спутников. Затем можно рассчитать вероятность наступления различных событий: от автомобильной аварии до разрушения

города ураганом или признания врача виновным в халатности.

Президент CoverWallet по страхованию Джеймс Эрмилио говорит, что цель его компании состоит в использовании «методов анализа данных и прогнозного моделирования, чтобы упростить выбор, покупку и управление страховкой малому бизнесу». Например, при расчете стоимости полиса для малого бизнеса используются общедоступные данные о конструктивных особенностях здания, где расположено предприятие, близости пожарных гидрантов и административных нарушениях. Облачные хранилища данных и сложные алгоритмы работают, оставаясь невидимыми для клиентов CoverWallet, которые могут получить доступ к сервисам компании 24 часа в сутки через приложение для смартфона, рассказали в CoverWallet.

Ранее компания Berkshire Hathaway Уоррена Баффетта запустила сервис biBerk по продаже малому бизнесу полисов страхования собственности и ответственности.

Страховщики скупают

В апреле американский стартап Trov привлек при очередном раунде финансирования \$45 млн, сообщало агентство Reuters. Основным инвестором стала страховая компания Munich Re (через собственное венчурное подразделение HSB Ventures), кроме того, в раунде приняли участие японский страховщик Sompo Holdings и другие инвесторы. Общая сумма инвестиций, привлеченных Trov, достигла \$85 млн. Munich Re и Sompo Holdings также станут партнерами-андеррайтерами Trov в Европе, Азии и Южной Африке. Сейчас сервис Trov работает в Великобритании и Австралии, до конца 2017 г. компания планирует запустить его в США в партнерстве с Munich Re.

Trov предлагает клиентам страховать имущество на оговоренный период времени через приложение для смартфона. Через это приложение можно приостановить действие полиса или возобновить его, а также заполнить заявление на урегулирование убытков. Trov продает полисы, обрабатывает платежи и получает проценты от страховой премии. Trov не является лицензированной страховой компанией – все страховые риски принимают на себя партнеры Trov – крупные страховщики. Те, в свою очередь, через Trov получают доступ к растущему сегменту технически подкованных клиентов, до которых трудно добраться через традиционные каналы, объяснял генеральный директор Trov Скотт Волчек. «Растет число потребителей, которые проводят львиную часть жизни за своими карманными суперкомпьютерами», – говорил он.

Андеррайтер в помощь

Крупнейшая американская страховая компания AIG использует одну из самых передовых в отрасли математических моделей для расчета стоимости страховых полисов для компаний, как пишет WSJ. Однако прогнозы и расчеты, сделанные с помощью алгоритмов, дополняются и корректируются экспертами-андеррайтерами. Одно только подразделение коммерческого страхования AIG ежедневно выплачивает до \$75 млн возмещений по договорам. Компания страхует среди прочего буровое оборудование, риски кибератак, травм рабочих на производстве, поломки корпоративного транспорта, пожара и другого ущерба предприятиям. Однако если андеррайтеры начнут «отключать свои мозги», компании «придет конец», уверен главный андеррайтер коммерческого подразделения AIG Мадху Тадиконда. Он считает, что существующие модели сами по себе несовершенны для расчета многих видов рисков, с которыми работает его компания. Тем не менее модели и алгоритмы все шире применяются для расчетов стоимости стандартных полисов страхования домов, автомобилей, а также в страховании для малого бизнеса. В прошлом году AIG создала

совместное предприятие с Hamilton Insurance Group и подразделением хедж-фонда Two Sigma Investments для запуска онлайн-сервиса страхования для малого бизнеса.

источник: Ведомости , 21.07.2017