СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ

В блоке «Управление благосостоянием» Сбербанка считают, что по многим видам страхования убыточность сейчас слишком низкая, т. е. страховщики слишком мало платят клиентам. Об этом на пресс-конференции заявила руководитель блока, старший вице-президент Сбербанка Наталья Алымова, подчеркнув, что убыточность нужно увеличить, чтобы повысить доверие к отрасли в целом.

С этой целью «Сбер» объявил о запуске нескольких проектов и продуктов, в которых о высокой прибыльности говорить не приходится. Речь идет о запуске маркетплейса по продаже полисов ОСАГО девяти сторонних компаний, страховании домашних животных, любимых вещей. Также Алымова анонсировала скорый запуск «фармстрахования» – продукта, по которому «Сбербанк страхование» будет компенсировать от 15 до 90% затрат на лекарства при предоставлении клиентом онлайн-рецепта от врача и чека из аптеки.

В том или ином виде все эти продукты и услуги уже существовали на рынке, но ни один из них не показал бурного роста и высоких доходов. Страхование домашних питомцев есть в линейке «Ингосстраха» и «Ренессанс страхования». Страхование «любимых вещей» активно предлагают сетевые магазины бытовой техники. Сегодня это один из самых неинтересных для клиента страховых продуктов, так как львиная доля уплаченных за полис денег идет на комиссию продавцу, а на страховую защиту остается не более четверти денег. Поэтому «Сбербанк страхование» хочет исключить из цепочки магазин – страховой полис можно купить на сайте или в мобильном приложении, для чего достаточно представить фотографию любимой вещи и чек к ней. Так что продукт может обрести реальный смысл для клиента. Интересный нюанс – ноутбук, смартфон, горнолыжное снаряжение и даже квадрокоптер можно застраховать или на год, или на срок отпуска.

50 тыс. руб. затрат на лекарства в год обещает компенсировать Сбербанк по фармстраховке

Однако очевидно, что убыточность по этому продукту будет высокой. 87% россиян бережно относятся к особо ценным для них вещам, но при этом 73% хотя бы раз сталкивались с их повреждением, утратой или кражей, выяснил Сбербанк. «Наше исследование показало, что об альтернативных способах защиты самых дорогих для них предметов задумывались и готовы в качестве таких способов рассматривать

страхование 46% респондентов», – отмечает Катрин Соомре, директор дивизиона «Защитные страховые продукты и сервисы» Сбербанка.
Фармстрахование – самый экзотичный из представленных продуктов, но и его аналог есть на рынке. «Ренессанс страхование» уже девять лет сотрудничает по корпоративным программам ДМС с сетью аптек «Ригла», предоставляя возможность сотрудникам компаний-клиентов бесплатно получать лекарства. Аналогичный продукт встроен и в ДМС «Ингосстраха». Как сообщила Алымова на пресс-конференции, стоимость продукта будет 3000 руб., максимальная сумма компенсации – 50 000 руб. в год. «В целом мы понимаем, что траты на лекарства у клиентов большие, хотим через инструмент страхования компенсировать наступление страхового события – назначение лекарства врачом», – отметила Алымова. Она подчеркнула, что в компании будут мониторить убыточность, но перепроверять назначение врача, чтобы подтвердить его подлинность, компания не планирует. «Будем набирать статистику и с использованием искусственного интеллекта регулировать убыточность продажи данного продукта», – сказала Алымова.

Ранее страховщики уже проводили анализ подобного продукта и отказались от его запуска из-за высокого риска злоупотреблений и сложностей с объективизацией страхового случая, рассказал «Ведомостям» Дмитрий Попов, заместитель генерального директора по ДМС СПАО «Ингосстрах». «При современном развитии средств редактирования изображений и печати создать поддельный документ с назначениями или договориться о выдаче документа для назначений иному лицу под видом застрахованного довольно легко», – объясняет он.

Экс-председатель комитета ВСС по развитию страхования жизни Максим Чернин в целом согласен с необходимостью повышать убыточность. «Никому не нужно страхование, по которому нет выплат или они крайне низкие. В ряде стран Европы, например, не имеет права на существование вид страхования, по которому убыточность менее 30%, а у нас такие направления существуют. Особенно это касается коробочных продуктов, продаваемых через партнерские каналы, – говорит он. – Основная задача страховщиков – выплачивать по страховым случаям и делать продукты, которые востребованы клиентами. В то же время страховщики будущего должны делать все, чтобы помогать еще и предотвращать наступление страхового случая, обеспечивать сервис по управлению рисками».

Но высокие уровни выплат не гарантия популярности страхования, подчеркивает Чернин. «Еще лет 5–7 назад убыточность по каско у нас была самая высокая в Европе – до 90%, но это не привело к очередям за покупкой страховок, – напоминает эксперт. – Да и устойчивость компании, убыточность которой находится на верхних отметках, у меня как у клиента вызовет вопросы».

Вице-президент ВСС Виктор Дубровин также подчеркивает, что «нет прямой связи между текущей убыточностью и количеством страхующихся». «Неправильно оценивать влияние убыточности в моменте, для нормальной оценки нужен горизонт в 10 и более лет, – говорит он. – Мы видим, например, что в первые годы ипотеку брали относительно молодые и здоровые люди, но по мере расширения и вовлечения все большего числа граждан средний возраст стал существенно повышаться, а убыточность увеличиваться». Страховщикам нужно постоянно совершенствовать продукты и пересматривать тарифы, но гораздо важнее формирование культуры и ответственности и снижение патерналистского отношения, когда мы надеемся на помощь государства, считает Дубровин.

Ведомости, 21 августа 2020 г.