



Дигитализация жизни домашних животных перешла на качественно иной уровень. Теперь в соцсетях и мессенджерах можно не только запостить и расшарить фото любимого питомца, но и застраховать его здоровье.

Идентификация по морде

Около года назад в России стартовал уникальный стартап, использующий самые современные технологии скоринга и андеррайтинга с применением автоматической системы распознавания «лиц». Правда, распознает он не лица, а... морды. В буквальном смысле.

ReGa Risk Sharing создал сервис, не имеющий аналогов в мире, — клуб взаимопомощи Lexi Club, в котором с помощью Интернета можно застраховать домашнее животное: без предварительного чипирования, предъявления паспорта животного и встречи со страховым агентом. Агентов в этой системе вообще нет: регистрацию, прием взносов, выплаты — все осуществляет робот, который визуализирован в виде милой собачки Lexi Bot.

Оформление происходит за полторы минуты, деньги перечисляются через «Яндекс»-кошелек. На выплату уходит чуть больше — полтора часа. Деньги также уходят на «Яндекс»-кошелек клиента. Все общение с ботом происходит через мессенджеры Telegram и Facebook.

Lexi Club обращается к исходному принципу страхования, используя систему «кассы взаимопомощи», когда участники клуба вносят определенные суммы в общий «котел», а при наступлении страхового случая для кого-либо из членов клуба ему выплачивается необходимая сумма.

При этом сервис действительно инновационный, причем не только для России. Он находится на пике современных банковских, страховых и маркетинговых технологий. Для анализа и идентификации животных используются нейронные сети, которые обычно применяют в банках для оценки кредитоспособности, рассказал Банки.ру один из основателей бизнеса Сергей Севрюгин, CEO компании Bellwood Systems, придумавшей Lexi Club и разработавшей платформу для него. Сам Севрюгин в начале 2000-х возглавлял банк, так что банковские технологии, в том числе IT-решения, знает изнутри.

«Мы использовали наши банковские наработки. Уже 15 лет мы предоставляем платежные платформы для банков, розничных сетей, страховых брокеров. Через наши платформы в год проходит около 2 миллиардов рублей, все крупнейшие розничные сети работают на них», — рассказывает Севрюгин.

Система скоринга, используемая в Lexi, отработана на кредитовании: оценка потенциального заемщика производится просто по фотографии. Предварительно

машину обучают — прогоняют через нее более 10 тыс. лиц заемщиков (анонимно) из базы. Машина сопоставляет лицо и кредитную историю человека и постепенно обучается выявлять черты неблагонадежных клиентов. Проанализировав базу и обучившись, машина по фотографии уже реального человека, обратившегося за кредитом, принимает решение, выдать или не выдать деньги. Попадание не стопроцентное, но в целом неплохое — 70%.

«Заемщикам сейчас не хочется заполнять многостраничные анкеты, скоринг по фотографии очень удобен. В перспективе для розничного кредитования в магазинах будет применяться эта методика: в банк будет отсылаться фото клиента и фото товара, который он хочет приобрести в кредит. Решение будет принимать машина, буквально за минуты», — уверен Севрюгин.

В Lexi Club все происходит по аналогии: желающий вступить в клуб присылает боту в мессенджере фото своего животного (пока Lexi распознает только кошек и собак), чтобы зарегистрировать его. Впоследствии, при наступлении страхового случая, нужно прислать еще одно фото — уже из клиники, обязательно включив геолокацию, чтобы бот видел, где находится ваш питомец. Программа узнает животное в другом положении, в другой обстановке. Также член клуба присылает фото чека и полного счета с указанием проведенных процедур. Программа все проверяет и переводит деньги. Если клиент обращается в одну из авторизованных клиник, Lexi сразу оплачивает ваш чек напрямую клинике — на 80%. Оставшиеся 20% должен доплатить сам страхователь.

Данные о взносах и тратах хранятся самым безопасным сегодня способом — на блокчейне. То есть информация находится не в одном месте, а на многих компьютерах в сети, уничтожить или подменить сведения практически невозможно. «Блокчейн пока находится в «серой зоне», но уже в ближайшее время ЦБ РФ и американские власти выведут его в легальную зону, и тогда этим будут пользоваться все, появятся обменники биткоинов и прочего, — полагает Севрюгин. — Но и сейчас мы действуем абсолютно законно, нам это подтвердили наши консультанты из «Делойт».

Платформа создавалась с использованием «кусочков» Microsoft, они всячески поддерживают стартап, даже дали грант на 120 тыс. долларов. Примерно столько же вложили в проект основатели — владельцы и топ-менеджеры Bellwood Systems. В перспективе владельцы намерены получать 20% комиссии от взносов, пока об этом речь не идет.

«Мы не хотим участвовать в «убийстве» клиентов»

С точки зрения маркетинга ReGa Risk Sharing также на переднем крае: продвижение и каналы продажи — самые современные, характерные для эпохи доверительного маркетинга, в которую мы только вступаем. «Умный» контракт (smart contract), управление ботом, общение через мессенджеры, обращение к тематическим сообществам любителей животных — все это повышает прозрачность и, соответственно, степень доверия. Вся статистика Lexi по страховым случаям открыта — любой, даже не член клуба, может посмотреть ее на сайте.

Идея родилась из наблюдений за тем, как умирают традиционные банковские и страховые продукты, признается основатель Lexi Club. «Мы хотели дать людям возможность создать финансовую структуру своими руками, без посредников. Плюс это fun, удовольствие — продажи через Интернет», — говорит Севрюгин.

Он также признается, что авторы идеи хотели создать страховой продукт, который стал

бы альтернативой нынешнему страхованию покупок через розничные сети, в котором сети забирают себе 80% комиссии. «Если вы платите 4-5 тысяч за дополнительную гарантию на iPhone, то львиную долю забирают сети, на страховое возмещение почти ничего не остается. Клиент попадает на эту удочку один раз и больше никогда не приходит. Мы не хотим участвовать в «убийстве» этих клиентов», — рассказывает бизнесмен.

«Участие человека в этом сервисе сведено к минимуму, — комментирует Сергей Севрюгин. — Мы не платим сотрудникам и посредникам, поэтому стоимость страхования животного в клубе почти в два раза меньше, чем в специализированных компаниях. Робот трудится круглосуточно и стопроцентно выполняет все инструкции. Но главное, что мы хотим показать через сервис, — с помощью «умного» контракта люди сами могут выпускать финансовый продукт, без участия банков и страховых компаний».

Многие эксперты финансового рынка признаются, что за форматом децентрализованного страхования или p2p-страхования (peer-to-peer — по сути общества взаимного страхования или кассы взаимопомощи) будущее. Продукты в этом формате начали разрабатывать и очень крупные игроки на рынке страхования. Так, «Сбербанк Страхование» в начале марта представило свой пилотный проект по взаимному страхованию от онкозаболеваний, построенный на блокчейне с использованием смарт-контрактов, как и ReGa Risk Sharing.

Микрострахование для братьев меньших

В перспективе создатели сервиса взаимного страхования животных хотят пойти дальше и возвращать страхователю от 30% до 50% взносов. Либо на эту сумму можно будет продлить действие смарт-контракта («умного» договора) с клубом. «Все держатели карт являются акционерами и совместно владеют оставшимся капиталом», — рассказывает Сергей Севрюгин.

Услуги Lexi Club можно отнести к микрострахованию: здесь невелики и взносы, и выплаты. Чтобы вступить в клуб, нужно сделать взнос — 999 рублей в квартал для собак (это 333 рубля в месяц) или 289 рублей в месяц для кошек. В ближайшее время «полис» немного подорожает, но зато в него будут бесплатно включены услуги по уходу за животными (стрижка когтей, чистка ушей и пр.), на которые не все хозяева готовы тратить, говорит Севрюгин. «У нас вообще люди часто не лечат животных, потому что у них нет денег. Мы хотим помочь исправить эту ситуацию. Потенциально у нас в России второй в мире по объему рынок ветуслуг, он и сейчас уже оценивается в один миллиард рублей», — отмечает Севрюгин.

Средняя стоимость посещения клиники составляет около 1,5 тыс. рублей, а не очень сложная операция для животного обойдется владельцу в 15-20 тыс. рублей.

Максимальная выплата в Lexi Club — 30 тыс. рублей за три месяца и 10 тыс. рублей единоразово. Стоматология, онкология, вакцинация, косметические услуги, а также травмы, полученные до начала действия страховки, являются исключениями из страховых случаев, как и в классическом страховании. Не принимают на страхование щенков и котят возрастом до четырех месяцев, пожилых (старше восьми лет) собак и кошек, а также собак бойцовых пород, собак, используемых для бизнеса, а также служебных собак. Выплата производится на основе таблицы базовых цен.

Кроме страховых услуг — компенсации затрат на лечение, Lexi предоставляет и сопутствующие: помогает выбрать клинику, отыскать домашнее животное, если оно потерялось, используя нейросетевой анализ фотографий в соцсетях. Lexi при этом еще

и обеспечивает выплату вознаграждения за возврат в размере 6 тыс. рублей.

Выплаты на случай смерти животного, в частности из-за врачебных ошибок, пока в клубе не предусмотрены. Но, по словам Сергея Севрюгина, этот вариант будет рассматриваться, когда появится достаточный объем статистических данных.

Как и в любом страховании здоровья, здесь действует период охлаждения — пять дней, этот пункт введен как препятствие для мошенничества. Получить выплату за уже заболевшее животное не получится.

Классические страховщики, кстати, не жалуют этот вид микрострахования — очевидно, из-за слишком маленьких сумм и не отлаженной системы скоринга и андеррайтинга. Лет 10-12 лет назад в него пробовали входить некоторые компании, еще пару лет назад этим видом страхования занимались «Росгосстрах» и «АльфаСтрахование». Однако теперь «Альфа» не занимается им вовсе, а РГС называет «непрофильным видом», как пояснили нам в пресс-службе. Между тем, как стало известно Банки.ру, тему входа на рынок страхования домашних животных прорабатывает еще одна крупная страховая компания.

Источник: Банки.ру, 20.03.2017