



Volume: 04 Issue: 05 | 2023 ISSN: 2660-454X

<https://cajitmf.centralasianstudies.org>

РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ В ОТРАСЛЬ ТЕХНОЛОГИИ ИНШУРТЕХ

¹ Закирходжаева Ш.А.

Received 25th Mar 2023,
Accepted 30th Apr 2023,
Online 2nd Jun 2023

¹ ТФИ доцент

Аннотация: Значимость и актуальность изученной темы заключаются в том, что в последнее время мировой страховой рынок сильно подвержен влиянию глобализации, либерализации и иных подобных процессов. В силу этого мир страховых компаний начинает меняться и постепенно возникает необходимость финтеха, иншуртеха и перемен в целом. Множество протекающих в страховых компаниях процессов и их эффективность связаны именно с внедрением современных технологий. Практическая значимость и новизна полученных результатов состоит в том, что изучено современное положение национальных и зарубежных страховых компаний в вопросах внедрения иншуртех-инноваций.

Ключевые слова: финтех, иншуртех, искусственный интеллект, инновации, бигдата, insurtech-проект, бизнес-процесс.

Страхование, по своей сути, защищает людей, имущество и бизнес от различных рисков. Чтобы удовлетворить эту потребность в развивающемся мире, требуется новый стандарт страхования, подкрепленный цифровыми технологиями, ориентированными на эффективность, исполнение и инновации.

Инструменты и методы, лежащие в его основе, охватывают отрасли, регионы и корпоративную философию самого высокого уровня, и это никоим образом не ограничивается отраслью.

Страховой рынок уже долгое время активно осваивает цифровые технологии. Уже существует огромное множество различных сервисов, позволяющих существенно упростить работу страховых компаний, а также предоставляющих клиентам быстрые и удобные приложения с возможностью

получить любую информацию и даже оформить страховой полис не выходя из дома. Особенно быстро подобные услуги стали развиваться во время пандемии коронавируса. И это развитие по-прежнему продолжается: сервисы совершенствуются, становятся быстрее и проще в освоении.

Большую роль в развитии цифровых технологий в страховании играют insurtech-компании, предлагающие различные IT-решения для ряда задач.

Иншуртех (с англ. Insurance Technology – страховые технологии) – это **внедрение ИТ-инноваций в страховую отрасль**. К ИТ-инновациям обычно относят технологии искусственного интеллекта, разработки в сфере кибербезопасности, анализ больших объемов данных, приложения для смартфонов и т.

Страховой рынок в последние пять лет живет под знаменем цифровизации. Где-то ожидаемой, где-то вынужденной. Никого уже не пугают слова AI (искусственный интеллект), бигдата и т.д. Для большинства компаний страхового и финансового рынка это уже данность. Остальные подтягиваются к лидерам.

Сегодня финтех и иншуртех - это больше, чем мейнстрим. Небанки и нестраховщики наступают на пятки крупным традиционным игрокам, и все больше банковских и страховых продуктов продается онлайн. Финтехи «опираются на растущее знакомство людей с техническими инструментами и цифровыми платежами, сдвиг, который ускорился в условиях пандемии. В страховании, конечно же, произошел всплеск инноваций. Но он был почти полностью сосредоточен на двух областях: создание новых способов продажи страховки и разработка новых видов страхования.

Страхование остается одной из самых консервативных отраслей. Она зарегулирована и не в полной мере открыта к цифровым трансформациям. Крупные игроки здесь просто-напросто предпочитают двигаться по проторенным дорогам и не желают перестраивать бизнес-процессы, работающие по старинке. Как следствие — в страховых компаниях не только нет решительного развития в части ИТ, но и попросту не хватает технологической экспертизы, необходимой для экспериментов с новыми решениями и их последующего масштабирования.

Воспользоваться сложившейся в страховой индустрии ситуацией не так и просто, однако целенаправленная деятельность в этой нише позволяет в конечном счете получить преимущество и за ее пределами. Если даже относительно небольшому игроку удастся перехватить инициативу в профильном для себя сегменте ИТ-решений, он выходит чуть ли не на один уровень конкуренции с крупными страховщиками — как по показателям привлечения и конверсии, так и по возможности удержания действующих клиентов, и по эффективности собственных бизнес-процессов.

Но технологические достижения радикально изменили способы страхования, а также программное обеспечение и технологии, используемые страховыми компаниями для предоставления и дистрибуции страховых продуктов. Эти изменения создали богатую и разнообразную страховую экосистему, в которой конкуренция высока, а победы велики.

Традиционные страховщики отчаянно пытаются организовать, контролировать и оплачивать все свои новые страховки. Страховые компании и инвесторы расширяют каналы продаж страховых услуг и создают новые впечатляющие продукты защиты, но как потребители должны взаимодействовать с ними.

Банки и брокерские компании возглавили волну инноваций в своих отраслях. Из этого произошли простые, но впечатляющие изменения. Тем не менее, существующие брокерские компании, финтех и нео-банки сделали это возможным.

Например, брокерские компании сделали онлайн-торговлю доступной, но каждая сделка стоила вам пока Robinhood не сделал все это бесплатным и за полдесятилетия лишил их 15 миллионов клиентов. Мобильные депозиты и онлайн-переводы были оценены крупными клиентами банка пока Venmo и Cash App не исчезли и появились Chime и Revolut, чтобы создать свои прозрачные без комиссии «необанки», которые съедают долю рынка у традиционных банков.

Если страховщик думает, что может просто установить условия для собственных инноваций, он делает это на свой страх и риск. Финтех показал нам, что постепенных изменений со стороны крупных организаций просто недостаточно для современного клиента.

Ожидать, что кто-то бросится менять законодательство ради пары стартапов, бессмысленно. Однако крупные игроки могли бы с легкостью обеспечить своего рода «песочницы» для новых insurtech-проектов за счет экспертизы своих юридических отделов и опыта топ-менеджмента. Представителям руководства действующих страховых компаний подошла бы роль советников технологических команд, чтобы вести с ними диалог и обмениваться знаниями. В свою очередь, стартапы были бы защищены от очевидных ошибок и вместе со старшими товарищами могли бы сформулировать запросы об уточнении тех или иных норм закона, чтобы адаптировать их к своей работе и становиться прозрачнее для регулятора.

Пока этого не происходит, мы можем говорить лишь о том, что в страховании идут монополисты из других технологических сфер — например, Ant Financial, фактически являющаяся подразделением Alibaba. Они предлагают новые модели страхования и, скорее всего, в рамках нескольких лет — в силу огромной базы пользователей и сопутствующих финансовых услуг — смогут влиять на регулирование, исходя уже из собственных потребностей. А значит, и без проблем конкурировать с традиционными страховыми продуктами. Какой объем рынка достанется при этом небольшим агентам и их материнским страховым компаниям это большой вопрос.

В сентябре 2022 года мировая аудиторская компания большой четверки KPMG опубликовала отчет по рынку fintech – “Пульс финтеха, 1 полугодие 2022 года”. В исследовании приводятся данные по развитию рынка за последние три года (с 2019 по 2022 год), учитываются крупнейшие сделки, которые являются локомотивом роста данного направления, а также показывают предпочтения потенциальных инвесторов.

Согласно данным компании, рынок рухнул практически в 2 раза и за 1 полугодие 2022 года инвестиции в иншуртех проекты составили лишь 3,8 млрд USD. При этом за весь предыдущий 2021 год активность инвестиций составила около 15 млрд USD.

Последние несколько лет мировой insurtech рынок колебался в диапазоне 13-15 млрд USD, но 2022 год становится годом переосмысления подходов и инвестиций. Меняются приоритеты и направления вложений.

Основные проблемы аналитики KPMG видят в текущей ситуации в мире и общей неопределенности из-за новых геополитических реалий, нестабильности и напряженности. Инвесторы стараются минимизировать риски и более осторожно подходят к слияниям и поглощениям других компаний.

Большинство инвесторов, вкладывающих средства в иншуртех-стартапы, все те же – это североамериканские и европейские компании, в первую очередь страховые и перестраховочные. Хотя значительный интерес стали проявлять сервисные, и другие компании (включая автомобильных гигантов), которые пытаются интегрировать страховой бизнес в свою текущую деятельность и повысить маржинальность за счет расширения предложений своей линейки продуктов, сервисов, а также эффективного повторного использования своей клиентской базы через продажу страховок.

Самая крупная сделка в 2022 году составила 220 млн USD – покупка Североамериканской Zenefits компанией TriNet. За ней следуют ряд венчурных сделок, превышающих 100 млн USD, в частности инвестиции компании Healthcare.com на 211 млн USD и 200 млн USD Newfront insurance (США). А также 196 млн USD французской компании Alan.

В связи с геополитической нестабильностью, различными рисками (включая санкционные), инвесторы более прагматично подходят не только к направлению инвестиций, но и регионам.

Фактически, инвестиции поставлены на паузу, в виду высоких инфляционных ожиданий и новых требований по обновлению финансовых моделей проектов, которые уже находятся на стадии переговоров.

Основной упор при выборе стартап проекта – это получение большей прибыли в более короткие сроки, против стратегии расширения и экспансивного роста, которая доминировала в предыдущие несколько лет.

Принципиальное изменение – смещение фокуса на качество стартапов и команд, в которые готовы инвестировать. На первый план выходят профессиональные команды, которые глубоко понимают страховой рынок. При этом подходе существенно повышается вероятность получения не только инноваций для будущего развития, но и положительного финансового результата для инвесторов в прогнозируемые сроки.

Большой интерес у потенциальных инвесторов стали вызывать лишь проекты, которые позволяют существенно ускорить и упростить бизнес-процессы, повысить эффективность и снизить операционные риски прямо здесь и сейчас, либо их эффект должен быть достаточно прогнозируемым в короткие сроки и дать повышение маржинальности бизнеса.

В строительстве иншуртех отрасли продолжится фокус на клиента и его профайле. Ожидается, что во втором полугодии продолжится работа над кастомизацией страховых продуктов под клиента: под требования и поведенческие факторы. Как и в бизнесе, нужно знать нужды и чаяния своего клиента и точно понимать (и даже предугадывать), что и на какой площадке хочет получить потребитель.

С точки зрения андеррайтинга и оценки риска усилия компаний, вероятнее всего, сосредоточатся на специфике клиентов, индивидуальных особенностях, и иных факторах, которые существенно влияют на степень риска. Персонализированное предложение и правильный прайсинг помогут сегментировать клиентов страховым компаниям и дать повышение рентабельности бизнеса.

Важное направление инвестиций, которое рассматривается на рынке – стартапы, которые позволят страховщикам и участникам рынка переосмыслить и обновить подходы по защите своих активов и существенно снизить риски.

Согласно отчету, ожидается, что рынок не достигнет прошлогодних значений. С учетом продолжающейся нестабильности в мире, значительного роста инфляции и ставок, оптимистический прогноз – около 8 млрд USD.

Самый главный момент: среди инвесторов произошло переосмысление инвестиций и вложение не в великую мечту и бурное развитие на многие годы, а получение осязаемой и понятной маржи в прогнозируемые сроки за счет четкого понимания клиента, оценки риска, повышения эффективности внутренних бизнес-процессов компании за счет инноваций, автоматизации и цифровизации, и в конечном итоге, снижения затрат на персонал и другие операционные расходы.

На сегодняшний день в сфере страховании необходимо развивать следующие цифровые услуги:

– основные изменения с точки зрения потребителей ожидаются в урегулировании убытков. Урегулирование убытков наконец-то должно стать проще и ближе к потребителю. В этом должны быть убраны барьеры по обязательному посещению офиса страховщика при заявлении о страховом событии и предоставлении полного пакета документов. Все это должно перейти в канал электронного общения страховщика и потерпевшего, заявляющего о страховом событии.

В перечень электронных услуг должно перейти и определение размера ущерба по основной массе страховых случаев. Общение потерпевшего и страховщика в части определения размера ущерба и способа его устранения (ремонт или компенсация деньгами) тоже должно перейти в разряд электронных сервисов.

Как это должно выглядеть практически: создается модель, загружаются фото убытков (мотор или недвижимость) и на основании массива данных AI учится определять максимально точно размер ущерба. В теории все выглядит просто, быстро и не очень дорого.

С точки зрения реалий, ни у одной из страховых компаний в Республике Узбекистан скорее всего не хватит достаточного количества материала для обучения искусственного интеллекта определению повреждений и на его основе расчету размера ущерба. Необходим альянс всех или части страховых компаний для обучения AI и получения конкурентного преимущества. Или это может сделать с помощью правительство, как союз страховщиков РУз. Худший вариант для рынка, если после передачи базы данных в Агентство по развитию страхового рынка, вопрос обучения искусственного интеллекта тоже заберет себе Агентство по развитию страхового рынка. Тогда рынок получит единый клиентоориентированный подход, но понесет финансовые потери за его использование и дальнейшее развитие цифровизации будет проходить только под эгидой Агентство по развитию страхового рынка.

Сейчас мы однозначно живем в эру диджитализации, и это предполагает существенное изменение всех бизнес-процессов. Основными трендами страхования будут:

- трансформация всех продуктов в формат электронных полисов, быстрый и частый запуск новых продуктов (включая традиционные, большой набор продуктов личного страхования и продуктов из категории микрострахования);
- расширение использование сервисов электронных оплат, активизация использования данных "connecting things" во многих видах страхования;
- начало реального использования "big data", предоставление клиентам несравнимо более широких возможностей для самостоятельного конфигурирования и изменения продуктов;

- широкое использование ботов при продажах и обслуживании (включая урегулирование убытков), диджитализация при урегулировании убытков;
 - использование искусственного интеллекта и машинного обучения для более эффективной сегментации клиентов;
 - использование мобильных приложений;
 - блокчейн технологии для управления данными, которые помогут обеспечить безопасность данных и минимизировать риски мошенничества;
 - развитие сотрудничества между страховыми компаниями и иншуртех-стартапами;
- платформизация – использование платформ для оптимизации бизнес-процессов.

Надеемся, что вскоре до нас дойдут и более глубокие иншуртех-стартапы, сейчас национальный страховой рынок сконцентрирован на максимальном переходе в онлайн, что тоже очень важно и актуально. А пока будем делиться интересными иностранными иншуртех-стартапами.

References:

1. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated October 23, 2021 No. PP-5265 “On additional measures to digitalize the insurance market and develop the life insurance sector.”
2. Yakubova N.T. Efficiency in Business Processes in Insurance Activities //INTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS DIPLOMACY AND ECONOMY. – 2023. – Т. 2. – №. 5. – С. 44-48.
3. Yakubova N.T. Improvement of Business Processes in Insurance Activity in the Conditions of Innovative Development of the Economy //EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY. – 2023. – Т. 3. – №. 5. – С. 88-91.
4. Makhkambaevich B. T., Tursunbaeva Y.N. About Some Questions Optimization Of Business Process In Insurance Activity Related To Global Trends //Solid State Technology. – 2020. – Т. 63. – №. 4. – С. 5048-5058.
5. Yakubova N. TRADITIONS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD INSURANCE MARKET //International Finance and Accounting. – 2018. – Т. 2018. – №. 4. – С. 36.
6. Yakubova N. T. THE ROLE OF INSURANCE BUSINESS IN INSURANCE ACTIVITY //Journal of Management Value & Ethics. – С. 111.
7. Yakubova N. T. RESEARCH PARK. – 2022.
8. Tursunbaeva Y. N. Improvement of methodological bases of business processes in insurance activity //SAARJ Journal on Banking & Insurance Research. – 2019. – Т. 8. – №. 2. – С. 4-8.
9. Yakubova N. T. BIZNES JARAYONLARINI TAKOMILLASHTIRISH SUG‘URTA TASHKILOTI FAOLIYATI UZLUKSIZLIGINI TA’MINLASH OMILI //IJTIMOIY FANLARDA INNOVASIYA ONLAYN ILMIIY JURNALI. – 2022. – Т. 2. – №. 12. – С. 151-155.
10. Yakubova N.T. SUG‘URTA TASHKILOTLARIDA QO‘LLANILAYOTGAN BIZNES JARAYONLARINING TARKIBI VA USULLARI //IQTISODIYOT VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYA. – 2022. – Т. 1. – №. 2. – С. 11-18.

11. Yakubova N.T. O‘ZBEKISTON SUG‘URTA TASHKILOTLARI FAOLIYATIDA BIZNES JARAYONLARI SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO‘LLARI //BOSHQARUV VA ETIKA QOIDALARI ONLAYN ILMIY JURNALI. – 2022. – T. 2. – №. 12. – С. 109-113.
 12. A.Y.Xolbaev 2021. INSURANCE AS A PROMISING MECHANISM OF INFORMATION PROTECTION. *Archive of Conferences*. (Dec. 2021), 39-40.
 13. Kholboev A. INSURANCE INFORMATION RISKS (CYBER INSURANCE). *International Finance and Accounting*. 2021;2021(2):12.
 14. Matiyazova S. R. THE PROCESS OF FORMATION OF INNOVATIVE ENVIRONMENT IN COMPETITIVE CONDITIONS IN THE INSURANCE MARKET //Oriental Journal of Economics, Finance and Management. – 2022. – T. 2. – №. 1. – С. 7-11.
 15. Yuldashev O. T. Development prospects of investment insurance product “Unit-Linked” //International Finance and Accounting. – 2020. – T. 5. – С. 1.
 16. Yuldashev O., Mirsultonov M. Insurance of financial risks: problems and solutions //International Finance and Accounting. – 2019. – T. 2019. – №. 2. – С. 29.
 17. Yuldashev O. T. Ways of Development of Accumulative Life Insurance in Uzbekistan //Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance. – 2023. – T. 4. – №. 1. – С. 99-107.
 18. Yuldashev, O. T. (2023). Ways of Development of Accumulative Life Insurance in Uzbekistan. *Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance*, 4(1), 99-107. <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/WPGBA>
- More Citation Formats
19. Zakirkhodjaeva Sh. A. "Deepening of pension reforms and improvement of investment activities of transition economies." *Asian Journal of Multidimensional Research (AJMR)* 8.4 (2019): 249-254.
 20. Hamrayeva F. THE ROLE OF COMPULSORY INSURANCE IN THE MODERN INSURANCE SYSTEM // *International Finance and Accounting* 2020 (1), 8
 21. Shennaev K.M. Regulation of investment activities of insurers //Asian Journal of Multidimensional Research (AJMR). – 2020. – T. 9. – №. 11. – С. 55-59.
 22. Shennaev K. M. The main directions of protection of insurance consumers in the current situation //SAARJ Journal on Banking & Insurance Research. – 2020. – T. 9. – №. 6. – С. 32-37.
 23. Носирова Г. Пути оптимизации инвестиционного портфеля страховых компаний Республики Узбекистан //International Journal of Formal Education. – 2023. – T. 2. – №. 3. – С. 100-104.
 24. Юлдашев, О. (2020). Особенности развития страхования жизни. *Экономика и Образование*, 1(5), 208–211.
 25. Матиязова С. Р. Особенности организации исламского страхования //Научный лидер. – 2021. – №. 8. – С. 10.
 26. Shennaev K. M., Matiyazova S. R. The Impact of the Covid-19 Pandemic on the Insurance Market //International Journal of Psychosocial Rehabilitation. – 2020. – T. 24. – №. 4. – С. 6502-6509.

27. Sanobar M. Insurance agents development prospects case of insurance market of Uzbekistan //ACADEMICIA: An International Multidisciplinary Research Journal. – 2019. – Т. 9. – №. 4. – С. 156-162.
28. Matiyazova S. R. Activities and insurance brokers in Uzbekistan development features //American Journal of Economics and Business Management. – 2020. – Т. 3. – №. 2. – С. 9-16.
29. Rajabbayovna M. S. DIGITALIZATION OF ACTIVITIES OF INSURANCE INTERMEDIARIES IN THE PROVISION OF INSURANCE SERVICES //JOURNAL OF ECONOMY, TOURISM AND SERVICE. – 2023. – Т. 2. – №. 5. – С. 8-12.
30. Mavrulova N. A. Strategic development of the insurance services market in Uzbekistan //American Journal of Economics and Business Management. – 2020. – Т. 3. – №. 2. – С. 1-8.
31. Маврулова Н. А. ЎЗБЕКИСТОНДА ҚАЙТА СУҒУРТА БОЗОРИНИ ШАКЛЛАНТИРИШ ВА ЖАДАЛ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ УСТУВОР ЙЎНАЛИШЛАРИ //Экономика и финансы (Узбекистан). – 2020. – №. 1 (133). – С. 27-32.
32. Abdukhalilovna M. N. DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE GENERAL INSURANCE INDUSTRY IN UZBEKISTAN //Gospodarka i Innowacje. – 2023. – Т. 34. – С. 229-236.
33. Закирходжаева Ш. А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН //Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance. – 2021. – Т. 2. – №. 5. – С. 5-14.
34. Закирходжаева Ш. А. ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА МИРОВОЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК //Научный Лидер. – 2021. – №. 9. – С. 27-32.
35. Закирходжаева Ш. А. Чет элга чикувчи фуқароларни суғурта қилиш амалиётини такомиллаштириш йўналишлари //Экономика и финансы (Узбекистан). – 2017. – №. 5. – С. 8-13.
36. Закирходжаева Ш. А. Суғурта ташкилотлари ва тижорат банкларининг ҳамкорлик йўналишларини ривожлантириш истикболлари //Экономика и финансы (Узбекистан). – 2015. – №. 3. – С. 45-53.
37. Khotamov I. et al. world tendencies of development of the digital economy and insurance in Uzbekistan //Мамлакат иқтисодий ҳавфсизлигини таъминлашнинг устувор йўналишлари. – 2019. – С. 7-7.
38. Namrayeva F. THE IMPORTANCE OF MARKETING IN MUSEUM MANAGEMENT //European International Journal of Pedagogics. – 2023. – Т. 3. – №. 05. – С. 48-50.
39. Хамраева Ф. Ш. ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ УСЛУГ //Journal of Intellectual Property and Human Rights. – 2023. – Т. 2. – №. 5. – С. 17-22.
40. https://inlibrary.uz/index.php/economy_education/article/view/5428
41. <https://raexpert.ru/researches/insurance/>
42. <https://habr.com/ru/companies/otus/articles/>
43. <https://ictnews.uz/>