



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА INSURTECH В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ¹

Анастасия Лузгина*, 2021

BEROC Policy Paper Series, PP no.101

* Центр экономических исследований «БЕРОК»

Введение

Развитие финтеха часто ассоциируют с трансформацией банковского сектора. На самом деле этот процесс затрагивает все сегменты финансового рынка, в том числе страховой. В тоже время цифровизация той или иной финансовой сферы имеет свои особенности и зависит от ее структуры, уровня конкуренции, действующего регулирования и спроса на те или иные виды продуктов.

Если посмотреть на наиболее популярные направления финтеха, то прежде всего необходимо выделить платежные сервисы. Данное направление получило существенное развитие во многих странах мира благодаря наличию большого количества потребителей данных услуг, возможности кооперации стартапов с традиционными финансовыми институтами и роста доли безналичных платежей наряду с популяризацией онлайн торговли. Одним из общих факторов, стимулирующих развитие платежных сервисов в частности и финтех-проектов в целом в 2020 году, стало также ухудшение эпидемиологической ситуации из-за коронавируса.

Что касается других направлений финтеха, включая страхование, то их популярность может варьироваться в зависимости от страны, а востребованность таких услуг изменяется в течение времени. Например, в отчете компании KPMG, в котором представлены топ 100 новаторов в сфере финтех за 2018 год, 12 компаний из 100 работают в сфере Insurtech, в то время как в отчете за 2015 год таких компаний насчитывалось всего 7 единиц. Благодаря использованию технологий искусственного интеллекта, анализа данных, автоматизации процессов и внедрению технологий интернета вещей такие компании как Lemonade, Metroline позволяю предложить страховые продукты, которые наиболее полно отвечают запросам и потребностям каждого клиента [1; 2].

В Республике Беларусь наблюдается постепенное формирование финтех-рынка. Однако сфера Insurtech пока не получило развития. Для понимания возможностей и условий формирования данного направления финтеха рассмотрим международный опыт развития Insurtech и особенности функционирования национального страхового рынка.

¹ Данная аналитическая записка опубликована в специальном выпуске журнала "Новая экономика" № 1 2021. Режим доступа: http://neweconomics.by/attachments/neweconomics_2021_1_SV.pdf.

Сущность и основные технологические тренды развития рынка Insurtech

Безусловным лидером в области развития Insurtech рынка являются США. По данным за 1 квартал 2020 года именно в данной стране работало около 73% компаний в сфере Insurtech. Такую концентрацию инновационных страховых компаний в одной стране можно объяснить скорее всего тем, что в США очень хорошо развит традиционный страховой сектор, для которого характерен высокий уровень конкуренции при одновременном высоком уровне спроса на страховые продукты. В тоже время финтех рынок стран-соседей Беларуси также демонстрирует интерес к проектам в области страхования. Например, в Литве доля проектов в Insurtech сфере составляет 4% (см. рис. 1). Хотя нельзя сказать, что данное направление финтеха занимает доминирующую позицию, но с учетом небольшого размера данной страны, наличие примерно 8 Insurtech компаний представляется весьма хорошим показателем [3; 4; 5]. Еще одной страной, где динамично развивается этот сегмент финтех рынка является Германия. Данная страна де-факто позиционирует себя как хаб Insurtech. По состоянию на середину 2019 года в Германии насчитывалось 134 Insurtech компании. Развитие рынка объясняется благоприятной средой для сотрудничества инновационных стартапов в сфере страхования, а также заинтересованностью со стороны иностранных инвесторов. При этом рынок уже достиг более зрелой фазы своего развития, когда инвестирование осуществляется в действующие проекты без активного наращивания новых стартапов. Наконец, одним из безусловных лидеров Insurtech в Европе считается Великобритания. Только за 2018 год в отрасль было инвестировано более 1 млрд. долл. США. В стране насчитывается сотни стартапов в сфере Insurtech. В рейтинге Insurtech 100 Великобритания заняла в 2018 году второе место после США по количеству компаний, входящих в топ 100. При отборе кандидатов экспертами учитывались технологичность проекта, а также его эффективность [6; 7; 8; 9].

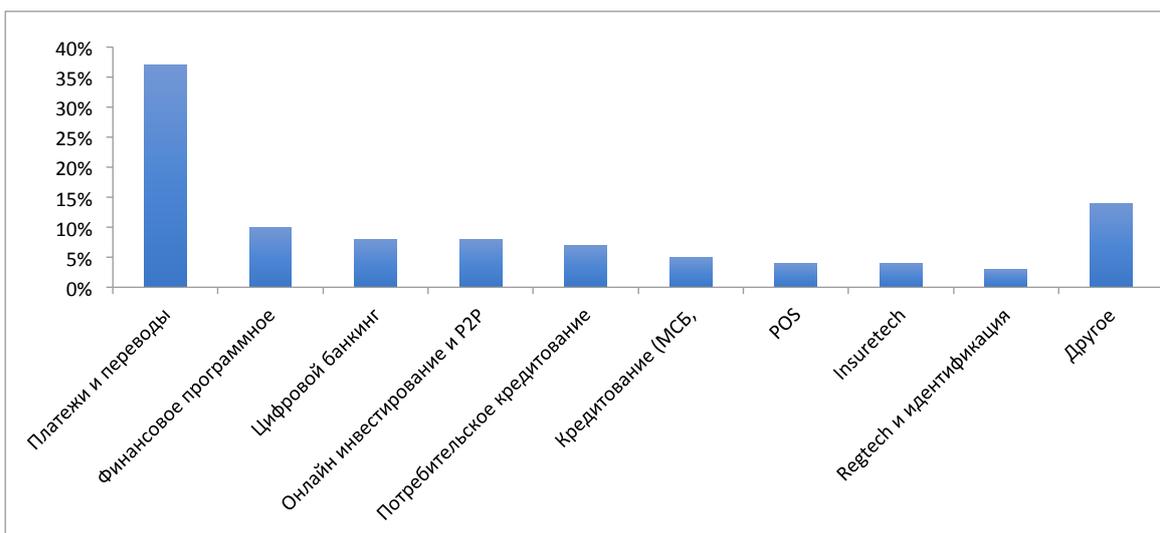


Рисунок 1 - Структура финтеха в Литве в разрезе основных видов деятельности, %
Примечание - Источник: собственная разработка автора на основании источника [5].

Особенностью данного сегмента финтех-рынка является то, что в большинстве случаев происходит кооперация компаний Insurtech и традиционного рынка страхования. Это означает, что развитие инновационных компаний ведет к совокупному росту рынка

страховых услуг, а не замещению традиционного бизнеса на более технологичный. В данном случае кооперация преобладает над конкуренцией новых и традиционных игроков страхового рынка. При этом определенная доля инновационных проектов в страховом сегменте сопровождается инвестированием традиционными игроками страхового рынка в новые технологии. Прогнозируется, что в 2021 году расходы страховых компаний на внедрение когнитивных технологий и технологий искусственного интеллекта достигнут 571 млн. долл. США, а объем инвестиции в сектор Insurtech только в 2019 году составил 13,4 млрд. долл. США [10; 11].

При проведении более детального исследования рынка следует учитывать, что в сфере Insurtech, как и другие направления финтеха, появилась относительно недавно и не имеет устоявшегося определения. Если проанализировать что понимают под Insurtech эксперты, то можно встретить как широкие, так и достаточно узкие значения данной дефиниции.

Например, компания Fortifier, которая является разработчиком программного обеспечения для страховых компаний и организаций в Insurtech сегменте, определяет Insurtech как «инновационные технологии и новые цифровые инструменты, создание которых позволяет улучшить деятельность страховых компаний, повысить удовлетворенность клиентов страховыми услугами, а также раскрыть потенциал продвинутой аналитики» [12].

В тоже время компания Mckensey описывает данный сектор с институциональной точки зрения. В соответствии с их экспертизой к Insurtech можно отнести технологичные компании, которые вошли на рынок страхования и получают преимущества от внедрения новых технологий, обеспечивая страховыми сервисами лояльных к цифровым технологиям клиентов [13].

Более широкий подход предлагает PricewaterhouseCoopers (PWC). Эксперты данной компании под Insurtech понимают особую экосистему состоящую из отдельных отраслей, которые объединены с целью предоставления более качественных услуг страховщикам и их клиентам. К смежным областям относится здравоохранение, кибер-безопасность, сельское хозяйство, транспорт, финансы и др. [14].

Исходя из вышеуказанных дефиниций можно заключить, что только налаживание электронной коммуникации с клиентами, или дистанционное оформление страхового полиса не переводит страховую компанию в сегмент Insurtech рынка. Для этого необходимо не только внедрение высокотехнологичных продуктов, но и перестройка стратегии, цепочки создания стоимости, каналов взаимодействия с клиентами. Более того, в экосистему InsurTech включают как традиционные страховые организации, так и инновационные стартапы, взаимодействующие с компаниями из связанных отраслей.

При этом на развитие рынка Insurtech и определение основных трендов его развития первостепенное влияние оказывает внедрение современных технологий. К данным технологиям относят технологии искусственного интеллекта, машинного обучения, интернета вещей, приложения для смартфонов, разработки в сфере кибер-безопасности, анализ больших данных, использование дронов, и технология блокчейн [15].

Так, технологии искусственного интеллекта позволяют автоматизировать повторяющиеся процессы, а также улучшают взаимодействие с клиентами. В тоже время машинное обучение позволяет прогнозировать риски. Использование данных технологий возможно благодаря появлению разнообразных инструментов сбора информации («Интернета вещей»), таких как фитнес-трекеры, приложения в рамках медицинского страхования, датчики движения транспортных средств в автостраховании и др. На основе

информации о клиентах и объектах страхования формируются массивы данных, обработка и анализ которых позволяет страховой компании избежать излишних затрат. Более того, благодаря собранной информации у страховых компаний появляется возможность мотивировать своих клиентов на действия по сокращению рисков.

Например, английская компания Vitality предлагает своим клиентам приобрести смарт-часы Apple в рамках медицинского страхования в рассрочку на 36 месяцев при оформлении полиса медицинского страхования. Если застрахованное лицо выполняет месячную норму по физической активности, то в этом случае не нужно оплачивать очередной платеж по рассрочке. Если же план по физической нагрузке выполнен не полностью, то в этом случае существует градация размеров платежей, которые платит клиент в зависимости от соотношения фактической и требуемой физической нагрузки. Таким образом компания с одной стороны получает данные о своих клиентах посредством смарт-часов, а с другой - стимулирует страхователей вести более здоровый образ жизни [16].

Второй особенностью инновационного развития страховых компаний является изменение каналов коммуникаций и автоматизации производственных процессов. Многие современные люди не мыслят свою жизнь без смартфонов. Мобильные устройства становятся средствами коммуникации, получения информации и платежными устройствами. В этой связи страховые компании в качестве одного из способов взаимодействия со своими клиентами могут рассматривать разработку и внедрение мобильных приложений, посредством которых клиенты смогут получить всю необходимую информацию о страховых продуктах, рассчитать стоимость страхового полиса, сформировать собственный пакет страховых услуг, заключить и оплатить договор страхования. Если страховая компания работает в партнерстве с другими финансовыми институтами, например банком, может быть рассмотрен вариант создания единого финансового приложения (маркетплейса), так как от большого количества различного рода мобильных программ на одном устройстве у потенциального клиента может сформироваться «усталость».

Специальные мобильные приложения могут быть разработаны также для самих сотрудников страховой компании. Частичная автоматизация работы страховых агентов, затрагивающая такие процессы как составление отчетов, расчет рейтингов, определение категорий клиентов в зависимости от уровня риска, анализ данных или оформление страхового полиса в электронном формате направлена на повышение производительности труда и эффективности работы компании [15].

Важным направлением развития рынка страхования в будущем может стать использование технологии блокчейн. Пока данная технология распределенных реестров не используется повсеместно ввиду регуляторных ограничений и неизученности всех рисков. В тоже время применение блокчейн поможет в будущем повысить прозрачность информации, ее достоверность и неизменность. Так, доступ к полной и актуальной информации важен при определении стоимости страховых полисов в медицинском или авто страховании. Например, страховая компания Zhong An в кооперации с компанией Ethereum работает над созданием собственного блокчейн-решения, а также входит в состав Шанхайского блокчейн альянса по развитию предпринимательства (Shanghai Blockchain Enterprise Development Promotion Alliance) [17;18].

Особенностью данной компании является также предоставление сервисов исключительно в онлайн-режиме с использованием современных технологий. Zhong An является единственным страховщиком, который получил в Китае лицензию интернет

страхования. Действительно, если развитие сегмента онлайн-банкинга наблюдается в ряде стран, то появление страховых компаний, работающих только в онлайн-пространстве происходит не столь стремительно. При этом следует учитывать, что Zhong An является частью экосистемы компании Ping An, которая, помимо страхования, предлагает банковские сервисы, услуги в сфере здравоохранения, развлечений, осуществляет сделки с недвижимостью и торговлю автомобилями через единый онлайн-портал – “Один счет” (см. табл. 1).

Таблица 1 – Экосистема компании Ping An

Ping An - Единый счет	Единая платформа
Финансы	Банк PingAn Bank
Страхование	Zhong An
Торговля автомобилями	Autohome
Инвестирование	Lufax – маркетплейс по торговле финансовыми активами
Недвижимость	Онлайн платформа по листингу недвижимостью Pinganfang
Развлечения	соучредитель inHuayi Brothers – один из наиболее крупных компаний в сфере развлечений в Китае
Здравоохранение	Ping An Good Doctor – онлайн платформа для медицинских онлайн-консультаций и др. услуг в сфере здравоохранения

Примечание - Источник: собственная разработка автора на основании источника [19].

Рост популярности онлайн-услуг будет способствовать в дальнейшем повышению доли дистанционных сервисов в страховании. Как и банковский сектор, страховые компании вынуждены трансформировать свою деятельность посредством внедрения подрывных технологий и предлагая новые способы взаимодействия со своими клиентами. Например, в США, в отличие от Китая, существует ряд успешных проектов на рынке онлайн-страхования. Так, компания Lemonade предлагает страхование жилья и арендаторов без необходимости общения со страховым агентом. Оформить страховой полис и получить возмещение можно за несколько минут посредством специального приложения на основе использования технологий искусственного интеллекта. При этом часть неиспользованной страховой премии может быть перечислена страхователями на благотворительные цели.

Другим показательным примером на рынке Insurtech является американская страховая компания Oscar, которая специализируется на медицинском страховании в цифровом формате. Мобильное приложение данной компании позволяет не только получить дистанционную консультацию специалиста, записаться на прием к врачу в одном из медицинских центров, но и направить электронный рецепт в соответствующую аптеку, где будут приобретены медикаменты [20].

Наконец компания Root получила популярность благодаря приложению по автострахованию. При этом оформить страховку могут не все желающие. Стоимость страхового полиса рассчитывается только после того, как потенциальный клиент продемонстрировал навыки своего вождения посредством использования специального приложения на протяжении 2-3 недель. При расчете стоимости автострахования

учитываются манера езды, а также километраж. При этом мобильное приложение может определить когда человек идет, едет в метро, находится за рулем или пассажирском сиденье автомобиля. Оценка характера езды осуществляется исключительно когда клиент сам управляет машиной [21].

Таким образом, перевод страхования в онлайн формат является естественным процессом трансформации формы предоставления услуг в условиях цифровизации экономики. Данные изменения также способствуют формированию новой финансовой экосистемы, где страховые компании занимают равноправную позицию среди других финансовых посредников. Развитие системы страхования, как и сервисов в сфере здравоохранения, финансов или образования происходит в условиях цифровизации экономических процессов. В этой связи страхование должно стать более гибким, мобильным и учитывать профиль конкретного потребителя. При этом постепенно будет расти роль кооперации традиционных и технологичных компаний. Как и в случае с банковскими сервисами в страховании будет снижаться роль точек продаж, то есть физических офисов страховых организаций. В обозримом будущем страхование вполне может стать естественной опцией при реализации дорогостоящих товаров, таких как автомобили, ювелирные украшения или бытовая техника. Многие продавцы уже сейчас предлагают оформить пролонгированную гарантию или дополнительно застраховать приобретаемый товар. В будущем этот процесс должен упроститься и полностью перейти в цифровой формат. Так, при опросе людей от 25 до 34 лет, который провел Deloitte, 77% заявили, что предпочитают осуществлять все основные транзакции по страхованию посредством смартфона [22].

Наконец, автоматизация бизнес-процессов и перевод страховых сервисов в цифровой формат вынуждают думать об обеспечении кибер-безопасности. Защита данных и организация надежных каналов проведения транзакций требуют от страховых компаний внедрения соответствующих систем безопасности для предотвращения кибермошенничества. Если для традиционного рынка страхования данная проблема актуальна в меньшей степени, то для высокотехнологичных компаний нужно просчитывать не только риски по страховым случаям, но и минимизировать вероятность наступления кибер-атак [15].

В странах, где рынок страхования менее развит и конкуренция не столь высокая, внедрение инновационных технологий может происходить с определенным временным лагом. В тоже время следует понимать, что глобализация финансового рынка, на котором преобладают онлайн-сервисы, развивается быстрыми темпами. Поэтому низкий уровень цифровизации и медленные темпы внедрения инноваций на локальном рынке страхования создают риски хронического отставания.

Особенности рынка страхования Республики Беларусь

Если проанализировать финтех-карту Республики Беларусь, то можно констатировать неразвитость Insurtech сегмента. По состоянию на середину 2020 года в стране не было зарегистрировано ни одного значимого финтех-стартапа в сфере страхования. С учетом того, что в стране достаточно хорошо развит ИТ сектор, слабый уровень цифровизации страхования нельзя оправдать отсутствием технологий или специалистов. На наш взгляд причины консервативности рынка в области внедрения современных технологий в основном связаны с особенностями позиционирования рынка

страховых услуг среди населения и юридических лиц, а также особенностями его функционирования [23].

Прежде всего следует отметить сохранение высокой доли обязательного страхования в общем объеме страховых взносов. Например, Министерство финансов публикует данные по 12 видам обязательного страхования, из которых основные закреплены в Указе Президента Республики Беларусь «О страховой деятельности» от 25 августа 2006 г. № 530 [24]. В тоже время в Литве выделяют всего 2 вида обязательного страхования (обязательное страхование профессиональной ответственности и ответственность владельцев автотранспортных средств перед третьими лицами), в Армении – 1, Казахстане – 9, а в России – 5 видов обязательного страхования. При этом следует отметить, что доля взносов по добровольному страхованию в Беларуси в последние годы постепенно возрастает и по состоянию на 2019 год превысила 60%. Это безусловно является положительным трендом и свидетельствует о повышении роли страхового сектора в хеджировании рисков (см. рис. 2) [25].

В тоже время сохраняется узость национального рынка страхования. Если в 2018 году размер страхового возмещения и страхового обеспечения составил 624,7 млн. рублей (259,7 млн. евро в эквиваленте)², то в Литве данный показатель в 2016 году равнялся 373 млн. евро. Нужно учитывать, что ВВП Литвы по паритету покупательской способности примерно в два раза меньше ВВП Беларуси, а численность населения - более чем в 3 раза. Доля объема начисленных страховых взносов по отношению к ВВП в Беларуси в 2018 году составила 1,01%, в то время как мировой средний уровень равнялся 6,1%. Также важным моментом является преобладание в страховом секторе Беларуси компаний государственной формы собственности. По данным Белорусской ассоциации страховщиков по состоянию на 2018 год доля государственных страховых компаний и компаний с долей государства по видам страхования, не относящихся к страхованию жизни составила 88,5%, а по страхованию жизни - 75,3%. При этом обязательные виды страхования могут осуществлять только государственные страховщики, а также страховые организации с долей государства в уставных фондах более 50% [24; 25; 26; 27; 28].

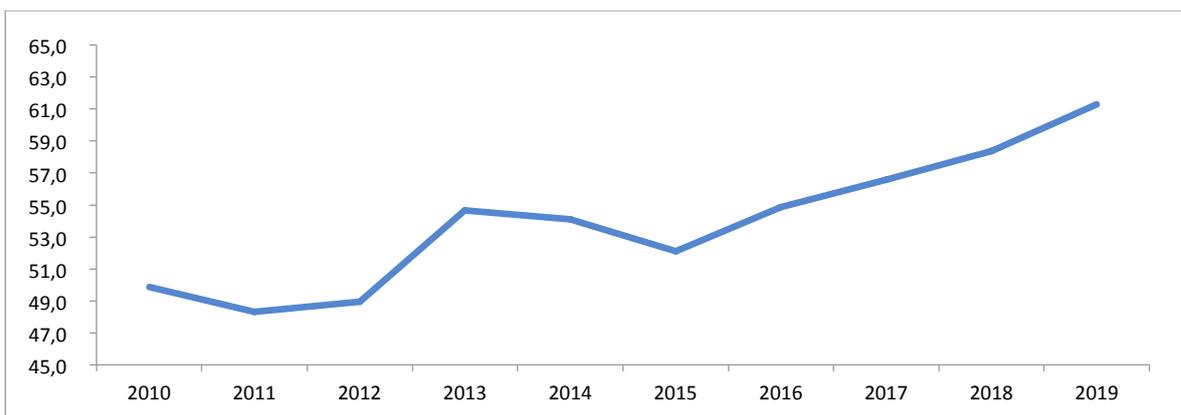


Рисунок 2 - Доля взносов по добровольным видам страхования в общем объеме страховых взносов, %

Примечание - Источник: собственная разработка автора на основании источника [29]

² Средний официальный курс белорусского рубля к евро в 2018 г. составил 2,4054 по данным НБРБ [26].

Если более детально рассмотреть динамику страховых взносов в разрезе отдельных видов страхования, то в структуре обязательных видов страхования последние 10 лет не наблюдалось существенных изменений (см. рис. 3).

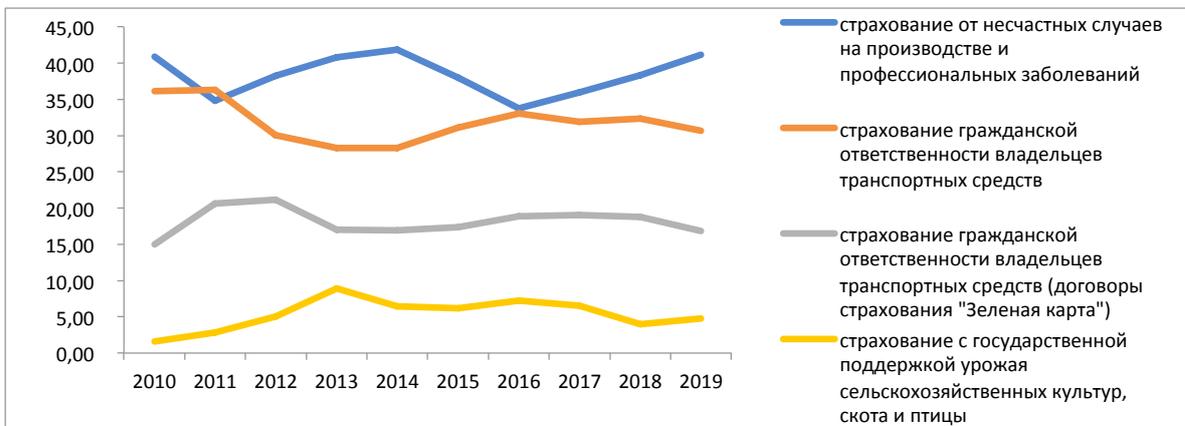


Рисунок 3 - Динамика доли страховых взносов отдельных видов обязательного страхования в общем объеме взносов по обязательному страхованию, %

Примечание - Источник: собственная разработка автора на основании источника [29]

Повышение значимости добровольных видов страхования в последние годы происходило за счет личного страхования, а именно страхования дополнительной пенсии, страхования жизни и медицинских расходов (рис. 4-5). Не смотря на постоянный рост, при осуществлении международного сравнения очевидно, что значимость данных видов страхования сохраняется в Беларуси все еще на относительно низком уровне. Так, доля страхования жизни в общем объеме страховых премий в развитых европейских странах составила в 2018 году 59,8%, в развивающихся европейских странах – 39,6%, в целом в мире – 54,3%, в России – 30%, а в Беларуси – 10% [25; с. 50]

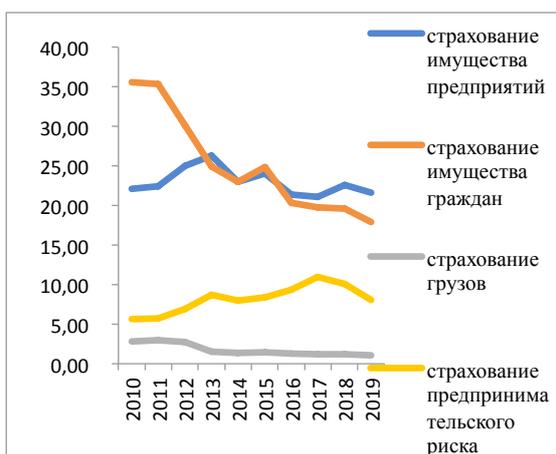


Рисунок 4 - Динамика доли страховых взносов имущественных видов добровольного страхования в общем объеме взносов по добровольному страхованию, %

Примечание - Источник: собственная разработка автора на основании источника [29]

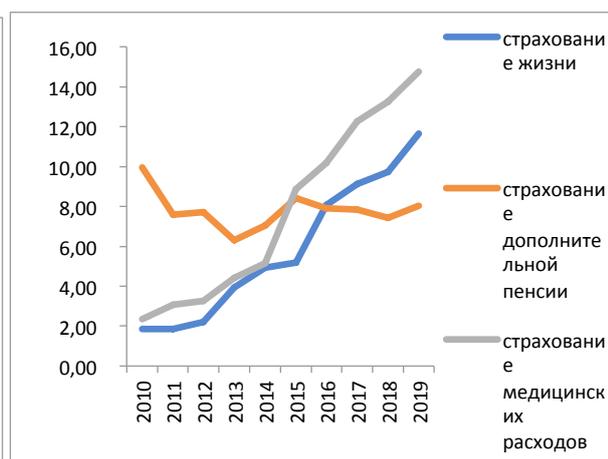


Рисунок 5 - Динамика доли страховых взносов личных видов добровольного страхования в общем объеме взносов по добровольному страхованию, %

Увеличение доли страхования жизни, медицинских расходов и дополнительной пенсии свидетельствует о повышении интереса к страховым услугам со стороны граждан. Этот тренд формирует основу для развития Insurtech проектов. Дело в том, что для развития финтех-сфер помимо технологической и экспертной составляющей необходимо наличие стабильного спроса, который в последние годы постепенно формируется.

В качестве успешного примера развития сферы финтеха, ориентированного на спрос со стороны населения, можно привести платежные сервисы. В Беларуси банковский счет и банковские платежные карточки (далее БПК) есть практически у всех совершеннолетних граждан, а доля безналичных расчетов в общем объеме транзакций с помощью БПК превысила во втором квартале 2020 года 60% (см. рис. 6). Рост безналичных транзакций способствует росту заинтересованности в новых, более удобных платежных продуктах.

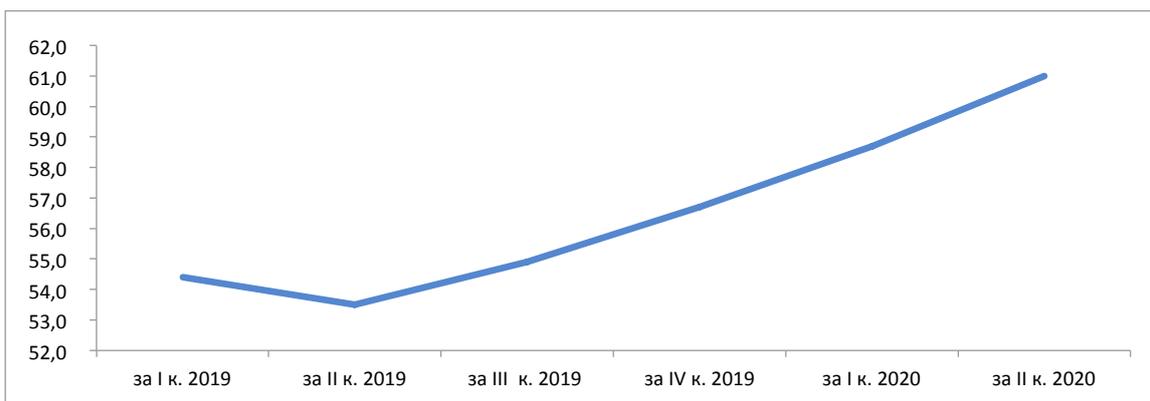


Рисунок 6 - Доля безналичных операций в общем объеме операций с использованием БПК, %

Примечание - Источник: собственная разработка автора на основании источника [30]

Наличие устойчивого спроса на платежные финтех сервисы подтверждается разнообразием проектов в данной сфере на финтех карте Республики Беларусь. Популяризация безналичных платежей опосредованно способствует развитию рынка страхования. Высокая степень готовности граждан к переходу на безналичные способы оплаты позволяет страховым компаниям расширять безналичные, в том числе дистанционные, расчеты с клиентами (внесение страховых взносов и выплата страховых премий). Таким образом высокая доля безналичных платежей создает благоприятную среду для развития рынка Insurtech.

В настоящее время белорусские страховые компании в сфере цифровизации и информатизации своих процессов предлагают в основном электронное заполнение заявок, после чего со страхователем связывается менеджер компании. Также белорусские страховщики практикуют дистанционное оформление некоторых видов страховых полисов, таких как страхование от травм, несчастных случаев, выезжающих за рубеж; оформление онлайн-заявления о наступлении страхового случая, в том числе заявление об убытках по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Однако, данное дистанционное взаимодействие между страхователем и страховщиком является важной, но не главной характеристикой рынка Insurtech [31].

Условия формирования рынка Insurtech в Республике Беларусь

На основе вышеизложенного можно заключить, что развитие Insurtech будет повышать качество и привлекательность страховых услуг за счет персонификации, автоматизации процессов, сокращения убытков страховых компаний от мошеннических действий путем применения анализа больших данных, внедрения телематики и других систем удаленного контроля. С учетом быстрой трансформации на основе внедрения новых технологий повышение эффективности работы страхового рынка возможно осуществить за относительно короткий промежуток времени. Однако, следует понимать, что без создания соответствующих условий развитие Insurtech рынка в частности и страхового рынка в целом будет проблематично. На основе анализа мировых трендов и изучения национального страхового рынка можно заключить, что появлению проектов в сфере Insurtech будет способствовать:

1. *Создание равных условий работы для страховых компаний государственной и частной форм собственности.* В этой связи видется необходимым рассмотреть возможность разрешить частным страховым организациям оказывать услуги по обязательным видам страхования.

2. *Сокращение обязательных видов страхования.* В Беларуси насчитывается более 10 видов обязательного страхования, что на наш взгляд является чрезмерным. Для развития конкуренции и повышения гибкости (персонализации) страховых услуг следует пересмотреть подходы к страхованию и сменить принцип обязательности (там где это оправдано) на принцип добровольности. В настоящее время у многих экономических субъектов страховой сектор воспринимается с точки зрения обязательности страховых платежей. В тоже время страхование, как часть финансовой сферы, должно создавать привлекательные и нужные сервисы для различных категорий экономических субъектов. Сокращение обязательных видов страхования простимулирует страховщиков развивать новые сервисы с целью сохранения действующей клиентской базы, а также привлечения новых клиентов.

3. *Продвижение инновационных продуктов.* Внедрение новых страховых сервисов должно сопровождаться активной маркетинговой компанией. С учетом того, что до сих пор спрос на страховые услуги нельзя назвать высоким, привлечение новых клиентов является актуальной задачей. Помимо повышения информированности граждан о новых услугах следует уделять внимание финансовой и цифровой грамотности населения. Ориентируясь на целевую аудиторию, для которой был разработан тот или иной продукт, могут быть реализованы информационные и обучающие компоненты. Для снижения затрат и повышения эффективности страховым компаниям и стартапам целесообразно наладить сотрудничество в данной области с другим финансовыми институтами. Например, можно встраивать сами сервисы и элементы обучения пользования цифровыми страховыми услугами в банковские мобильные приложения.

4. *Подготовка квалифицированных кадров и сотрудничество со стартапами.* Внедрение инноваций требует наличия специальных знаний у работников страховых организаций. В этой связи реализация новых принципов и видов обслуживания должна сопровождаться внедрением обучающих программ для специалистов страховых компаний, а также формированием сотрудничества страховых организаций и финтех-стартапов. Последние также нуждаются в получении консультационной и технической помощи при продвижении и реализации новых страховых сервисов. В качестве примера можно рассмотреть опыт России, где несколько лет назад была запущена акселерационная программа Insurtech 3.0. Данный проект позволяет стартапам развивать собственные решения на основе получения специальных знаний, менторства и технической базы, а

страховым компаниям – налаживать партнерство с инновационными проектами в сфере Insurtech. Аналогичную акселерационную программу можно было бы разработать и запустить для формирования успешных Insurtech стартапов в Республике Беларусь [32].

5. *Создание профильных организаций и составление плана по внедрению инноваций.* Адаптация инновационных решений связана с дополнительными затратами и рисками для страховых компаний. Например, по данным Ассоциации ФинТех России многие страховые компании ассоциируют Insurtech как придаток страхового рынка, но не как его неотъемлемую часть. Более того, российские страховщики не видят необходимости во внедрении инноваций по собственной инициативе. Для стимулирования развития рынка Ассоциация ФинТех России выделила Insurtech в качестве отдельного направления финтех рынка. На первом этапе предполагается внедрение удаленной идентификации клиентов, а также проведение платежных операций через систему быстрых платежей и построение электронного профиля клиента. Затем планируется внедрение технологии блокчейн и переход на принципы работы с открытыми API [33].

Специальная структура для развития рынка - InsurTech Hub Munich (далее ИТНМ) - функционирует и в Германии. ИТНМ объединяет страховые компании, выпускников хаба и межотраслевых партнеров, таких как Microsoft, Roche, а также инвесторов и известные Insurtech компании. Данный хаб входит в состав 12 цифровых хабов страны [34].

Наконец в Великобритании создана торговая ассоциация для стартап сообщества в сфере Insurtech – Insurtech UK. Данная структура является самой крупным в мире альянсом, который объединяет 90 Insurtech компаний и их партнеров, включая традиционные страховые организации и компании, обслуживающие рынок страхования. Основной целью ассоциации является трансформация страхового рынка страны на основе внедрения современных технологий и формирование имиджа Великобритании как мирового лидера в сфере Insurtech [35].

Аналогичные инициативы могли бы стимулировать развитие рынка Insurtech в Беларуси. Понимая опасения страховых компаний в отношении самостоятельного внедрения информационных технологий, целесообразно рассмотреть возможность создания финтех ассоциации, которая могла вести диалог от лица членов с регулирующим органами по поводу совершенствования законодательства и определения приоритетных направлений развития финтех-рынка, включая Insurtech. Кроме того, данная организация смогла бы поддерживать страховые компании в их стремлении к совершенствованию и трансформации бизнеса. А создание специального Insurtech хаба позволило бы сформировать среду для развития инновационных стартапов в данной сфере.

6. *Формирование специальных площадок для взаимодействия и партнерства.* Важной особенностью цифровизации финансового сектора является создание интеграционных онлайн пространств для предоставления конечным потребителям финансовых и не только сервисов. Очень часто в этот процесс вовлечены банки, которые начинают постепенно формировать специальные платформы (маркетплейсы) путем кооперации с различного рода стартапами, представителями электронной коммерции, мобильными операторами, прочими финансовыми институтами. Страховые компании могут органично встроиться в данную среду, что позволит расширить клиентскую базу, внедрить инновационные продукты и снизить издержки. Кроме того, развитие сектора Insurtech определяется взаимодействием на цифровой основе с другими секторами экономики, такими как здравоохранение, сельское хозяйство, транспорт, строительство и др.

Все вышперечисленные мероприятия будут способствовать развитию сектора страхования Республики Беларусь и стимулировать появление успешных Insurtech проектов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Fintech 100. Leading Global Fintech Innovators 2018 [Electronic resource] // H2 Ventures, KPMG. – 111 p.
2. FinTech 100. Leading Global Fintech Innovators Report 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/12/fintech-100-leading-innovators-2015.pdf>. – Date of access: 01.09.2020.
3. Share of Insurtech funding transactions in selected countries worldwide in Q1 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/719865/share-of-insurtech-transactions-by-country/>. – Date of access: 31.08.2020.
4. FinTech in Lithuania. Take you FinTech to the next level [Electronic resource] // Invest Lithuania. – Mode of access: investlithuania.com. - Date of access: 09.09.2020.
5. Lithuania's FinTech Landscape in 2019 and 2020 Startup Map by Christian Konig [Electronic resource]. – Mode of access: <https://fintechbaltic.com/2020/02/18/lithuanias-fintech-landscape-in-2019-and-2020-startup-map/>. - Date of access: 01.09.2020.
6. The future of Insurtech in Germany [Electronic source]. – Mode of access: https://www.oliverwyman.de/content/dam/oliverwyman/v2/publications/2019/july/InsurTech2019/InsurTech_English_D_20190705.pdf. - Date of access: 24.10.2020.
7. Kottmann D., Dördrechter N. The future of Insurtech in Germany. Insurtech radar 2019 // D. Kottmann, N. Dördrechter // Oliver Wyman and Policen Direkt. – 2019. – p. 33 (5. 27).
8. The insurance and insurtech market in the UK [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.insurtechchannel.com/posts/uk-case-study>. - Date of access: 26.10.2020.
9. Insurtech 100 reveals the companies all players in the insurance industry needs to know [Electronic source]. – Mode of access: <https://fintech.global/globalinsurtechsummit/insurtech-100-reveals-the-companies-all-players-in-the-insurance-industry-needs-to-know-about/>. - Date of access: 26.10.2020.
10. Forecast of global market size for Insurtech industry 2016-2020, by improvement type [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/667702/forecasted-global-market-size-insurtech-industry-by-improvement-type/>. – Date of access: 31.08.2020.
11. Value of capital invested in global insurance tech companies 2012-2019 [Electronic resource]. – Mode of access: - <https://www.statista.com/statistics/677817/value-of-capital-invested-in-global-insurance-tech-companies/#statisticContainer>. - Date of access: 20.10.2020.
12. Fortifier IT Company [Electronic resource]. – Mode of access: <https://4tifier.com/>. – Date of access: 04.09.2020.
13. Insuretech – the threat that inspires by T. Caltin, J.-T. Lorenz, B. Munstermann, V. Ricciardi [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurtech-the-threat-that-inspires>. - Date of access: 19.10.2020.
14. This is InsurTech's moment. Will insurers seize the opportunity [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/library/insurtech-innovation.html>. - Date of access: 10.10.2020.
15. What is insuretech? What you should know about emerging technologies in the insuretech sector [Electronic resource]. – Mode of access: https://4tifier.com/what-is-insurtech-what-you-should-know-about-emerging-technologies-in-the-insurance-sector/#definition_of_insurtech. - Date of access: 02.09.2020. 11
16. Vitality [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.vitality.co.uk/about/>. - Date of access: 15.10.2020.
17. Peter Littlejohns, What is Zhong An? China's digital-only insurance firm using tech to get ahead in the market [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.nsinsurance.com/news/what-is-zhong-an-insurance/>. - Date of access: 19.10.2020.
18. ZhongAn Tech mirrors IBM's blockchain strategy in China [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.ledgerinsights.com/zhongan-ibm-enterprise-blockchain-strategy-china/>.
19. Digital Insurance in 2018: driving real impact with digital and analytics [Electronic source]. - Mode of access: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/digital%20in>

insurance%20in%202018%20driving%20real%20impact%20with%20digital%20and%20analytics/digital-insurance-in-2018.ashx. - Date of access: 19.10.2020.

20. Oscar [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.hioscar.com/virtual-primary-care>. - Date of access: 19.10.2020.

21. Best digital insurance companies [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.thebalance.com/best-digital-insurance-4160643>. - Date of access: 19.10.2020.

22. What insurance will look like in 2020 and beyond [electronic resource]. – Mode of access: <https://www.fintechmagazine.com/insurance/what-insurance-will-look-2020-and-beyond>. - Date of access: 17.09.2020.

23. Финтех-карта Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fth.by/page11298585.html>. - Дата доступа: 29.08.2020.

24. О страховой деятельности [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 25 авг. 2006 г. № 530 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30600530>. - Дата доступа: 22.10.2020.

25. Страховой рынок Республики Беларусь 2018 год [Электронный ресурс]// Белорусская ассоциация страховщиков / сост. И.В. Мерзлякова, Е.М. Шанина. – 2019 г. – Режим доступа: http://www.belasin.by/userfiles_csr/files/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9.pdf. - Дата доступа: 02.09.2020.

26. Средний официальный курс белорусского рубля к иностранным валютам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by. – Дата доступа: 02.09.2020.

27. Lithuania: review of the insurance system, March 2018 [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.oecd.org/countries/lithuania/Lithuania-review-of-the-insurance-system-2018.pdf>. - Date of access: 02.09.2020.

28. Official IMF website. World Economic Outlook Databases [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2020/01/weodata/index.aspx>. – Date of access: 02.09.2020.

29. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. –Режим доступа: <http://minfin.gov.by/ru/supervision/stat/>. - Дата доступа: 30.08.2020.

30. Статистический бюллетень НБРБ № 7 (253), 2020 ¹[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_07.pdf. - Дата доступа: 04.09.2020.

31. Белгосстрах. Онлайн-услуги [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://bgs.by/onlineservices/10259/10261/>. – Дата доступа: 02.09.2020.

32. Insuretech3.0 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://insurtech-lab.ru/#rec99936384>. – Дата доступа: 04.09.2020.

33. Insuretech – основной драйвер развития страховой отрасли [Электронный ресурс] // Банковские технологии. – Режим доступа: <https://banktech.ru/insurtech-osnovnoi-draiver-razvitiya-strakhovoi-otrasli.html>. - Дата доступа: 04.09.2020.

34. Why Germany Is Becoming a Global Hotspot for InsurTech Firms [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.entrepreneur.com/article/345377>. - Date of access: 24.10.2020.

35. Insurtech UK [Electronic source]. – Mode of access: <https://insurtechuk.org/>. - Date of access: 27.10.2020.