

Шесть ударов по российскому страховому рынку: от защиты к развитию

**Аналитический
обзор**



Обзор подготовили:

Ольга Любарская,
старший директор, страховые
и инвестиционные рейтинги
АО «Эксперт РА»

Анастасия Шкреба,
ведущий аналитик, страховые
и инвестиционные рейтинги
АО «Эксперт РА»

Алексей Янин,
управляющий директор, страховые
и инвестиционные рейтинги
АО «Эксперт РА»

При поддержке:



Генеральный партнер:

СТРАХОВАЯ АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ
ЭНЕРГОГАРАНТ

Партнер:

Ренессанс.
СТРАХОВАНИЕ

При участии:

РОСГОССТРАХ



Страховщики активно отбивают удары кризиса и адаптируются к изменившимся условиям. В ходе опроса, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА», компании сообщили, что идет интенсивная работа по поиску альтернатив для зарубежного перестрахования, по импортозамещению в сфере ИТ, по пересмотру планов, бюджетов, приоритетов по проектам, контролю за растущими расходами и убыточностью, а также по поддержанию спроса на страхование. На момент проведения анкетирования (апрель 2022-го) никто из респондентов не ожидает роста страхового рынка в текущем году. В наибольшей степени, по мнению опрошенных, кризис сказался на страховании автокаско. В то же время влияние текущей ситуации на бизнес своей компании страховщики оценили более оптимистично, чем на бизнес всех участников страхового рынка в целом.

По результатам проведенного опроса мы выделили шесть ключевых проблемных направлений, о которых сообщают страховые компании.

- 1. Трудности, связанные с валютными операциями и операциями с нерезидентами**, а именно задержки в получении платежей и блокирование операций по сделкам с финансовыми инструментами в Euroclear и Clearstream.
- 2. Уход иностранных ИТ-компаний из России**, что повлечет за собой существенное удорожание и дефицит ИТ-оборудования, отсутствие в продаже запасных частей для него, закрытие доступа к ряду сервисов и баз данных, а также рост кибер-рисков для иностранного ПО и оборудования, для которых в результате санкций приостановлена техническая поддержка.
- 3. Затруднения, возникшие с зарубежным перестрахованием**, в результате ухода с рынка международных перестраховщиков.
- 4. Проблемы, связанные с автострахованием**, которые возникли из-за приостановки работы многих международных автомобильных концернов в РФ, падения продаж новых машин, сокращения объемов кредитования, нарушения логистических цепочек, роста цен на автомобили и автозапчасти, а также их дефицита.
- 5. Падение спроса и платежеспособности клиентов** в результате роста банковских ставок, резкого увеличения стоимости товаров, экономии на тратах, ухода некоторых компаний с рынка и расторжения договоров страхования.
- 6. Инфляционный рост убытков** по всем видам страхования и **общее увеличение расходов** компании по всем статьям, включая фонд оплаты труда.

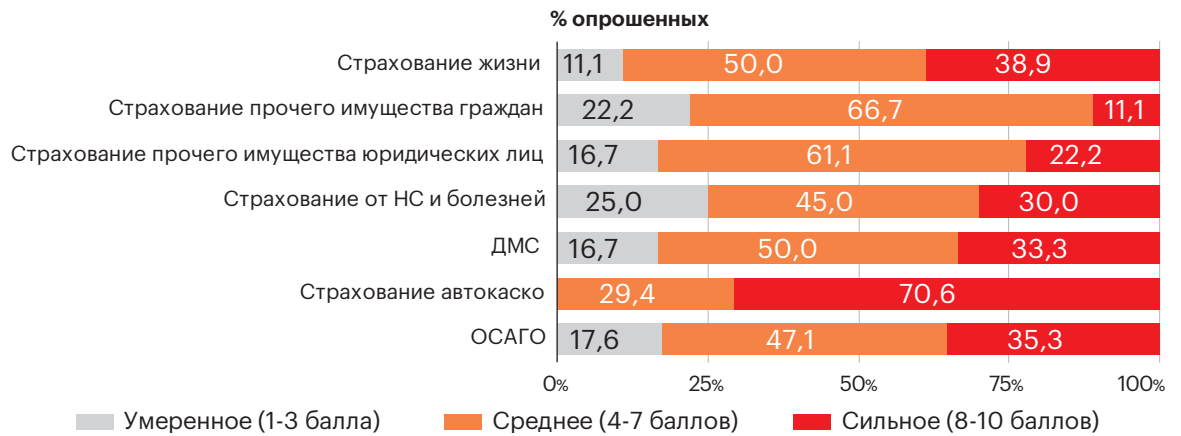


Давыденко Александр Сергеевич,
генеральный директор «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»:

Откровенно говоря, наш страховой рынок в состоянии решить многие проблемы и пережить любые кризисы, особенно если будут помощь и поддержка со стороны государства. Российский бизнес вообще уже давно выработал своеобразный иммунитет к различного рода кризисным ситуациям и научился быстро адаптироваться и перестраиваться, находить нестандартные решения.

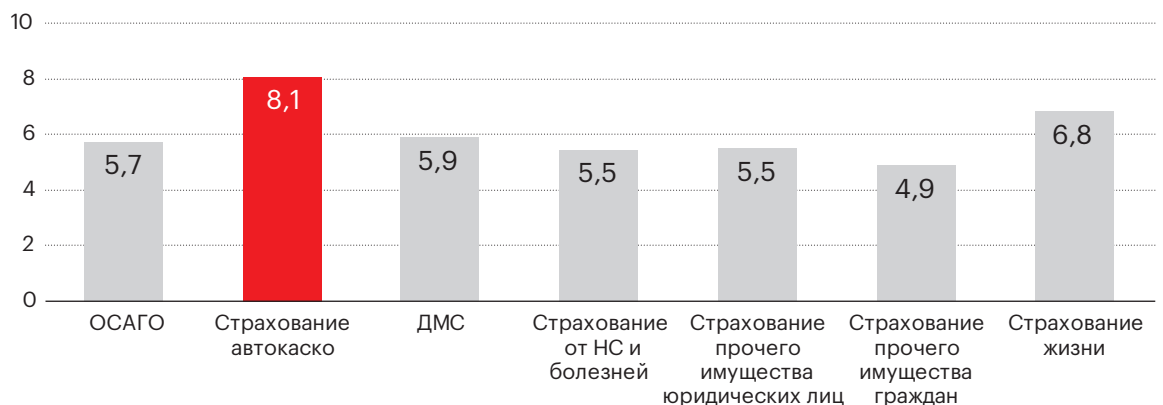
Опрошенные страховые компании считают, что наибольшее негативное влияние кризис оказал на страхование автокаско. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» провело анкетирование среди страховщиков, в котором попросило оценить степень негативного воздействия текущей ситуации на некоторые крупнейшие сегменты страхового рынка по 10-балльной шкале, где 1 – наименьшее негативное влияние и 10 – наибольшее. Более 70% респондентов поставили от восьми до 10 баллов по страхованию автокаско, из них 30% оценили степень влияния как максимальную (10 баллов). Никто из респондентов не поставил по этому сегменту оценку четыре или менее баллов. Средний балл по страхованию автокаско получился на уровне 8,1, когда по всем остальным сегментам, фигурировавшим в опросе, средний балл оказался в диапазоне от 4,9 (страхование прочего имущества граждан) до 6,8 (страхование жизни).

График 1. Оцените степень негативного воздействия текущего кризиса на сегмент страхового рынка, где 1 – минимальное влияние, 10 – максимальное



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

График 2. Степень негативного влияния текущего кризиса на сегмент страхового рынка, средний балл



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

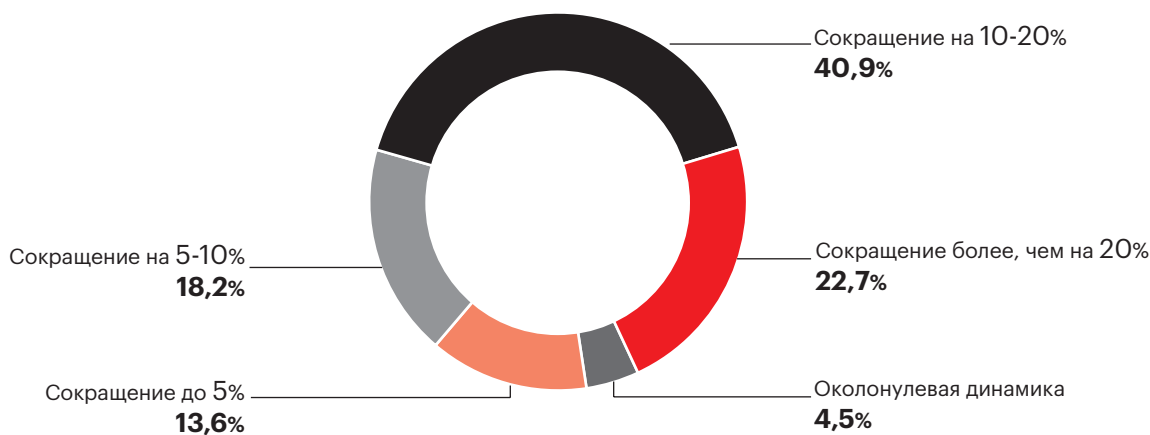
На момент проведения опроса (апрель 2022-го) 64% респондентов ожидают сокращения объема страхового рынка по итогам текущего года более чем на 10%. Из них 23% – падения премий более чем на 20%. 18% опрошенных считают, что объемы страхового рынка снизятся на 5–10%, еще 14% прогнозируют сокращение до 5%. Околонулевая динамика страховых премий будет наблюдаться, по мнению лишь 5% респондентов. И ни одна из компаний не ожидает роста страхового рынка в 2022 году.



Русаков Максим Юрьевич,
партнер Консалтинговой группы SRG:

Мы видим, что клиенты все более избалованы качественным цифровым сервисом. Например, при покупке жилья в ипотеку люди готовы переплачивать, чтобы быстрее выйти на сделку и получить ключи от квартиры своей мечты, а не тратить время на поиск услуг в офлайне, обзвон страховых компаний, ручное сравнение предложений, долгий процесс согласования условий. Страхователи хотят, чтобы процесс был удобным и безопасным, а самое главное – быстрым.

График 3. Ваш прогноз по динамике страхового рынка на 2022 год



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

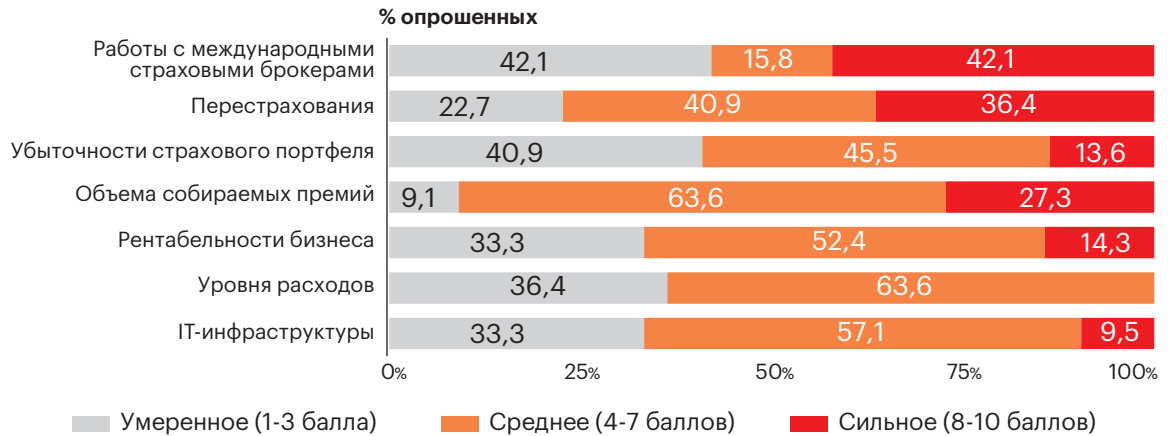
Опрошенные страховщики оценивают влияние текущей ситуации на бизнес своей компании более оптимистично, чем на бизнес участников страхового рынка в целом. Мы попросили респондентов оценить степень негативного воздействия кризиса на бизнес их компании и страховой бизнес в целом в различных аспектах по 10-балльной шкале, где 1 – наименьшее негативное влияние и 10 – наибольшее. По мнению опрошенных, кризис оказал среднее влияние на отдельные аспекты бизнеса их компаний – средний балл попал в диапазон от 4 до 6,4. В то же время, по их мнению, негативное влияние кризиса на те же самые аспекты страхового бизнеса, но уже в целом по рынку ощущается заметно сильнее. Для сравнения: средние баллы по категориям «перестрахование» и «работа с международными страховыми брокерами» составили 8,2 и 8,3 соответственно, а по прочим аспектам находились в диапазоне от 5,1 до 6,5.



Бобыльков Кирилл Леонидович,
руководитель блока маркетинга СК «Росгосстрах»:

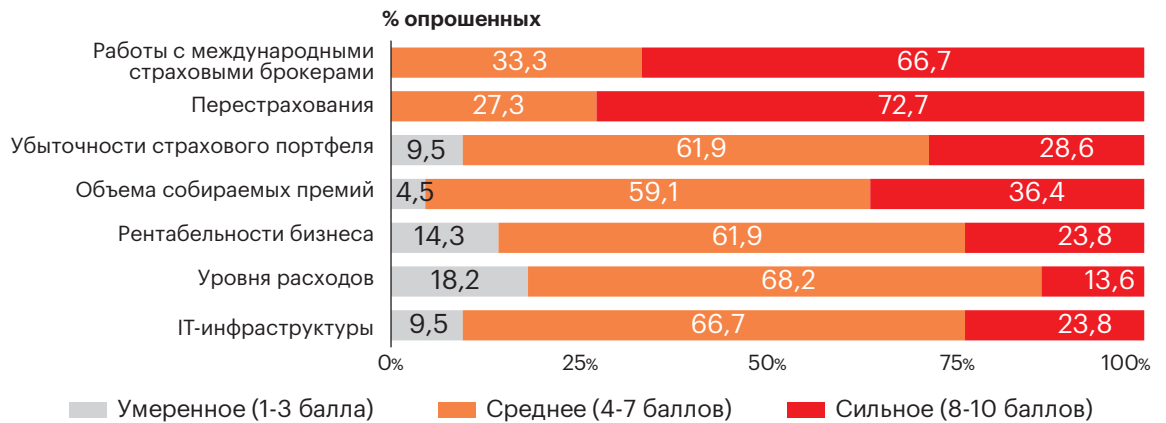
Очевидно, что российские страховщики будут более пристально смотреть в сторону ближневосточных и азиатских рынков, как в части перестрахования, так и в части привлечения брокеров. Собственно, мы наблюдали в последние годы осторожные шаги по расширению пула зарубежных партнеров за счет китайских коллег, теперь, думается, движение на Восток будет интенсивнее и не ограничится только Поднебесной.

График 4. Оцените степень негативного воздействия (1 – минимальное влияние, 10 – максимальное) текущего кризиса на ВАШУ КОМПАНИЮ в части:



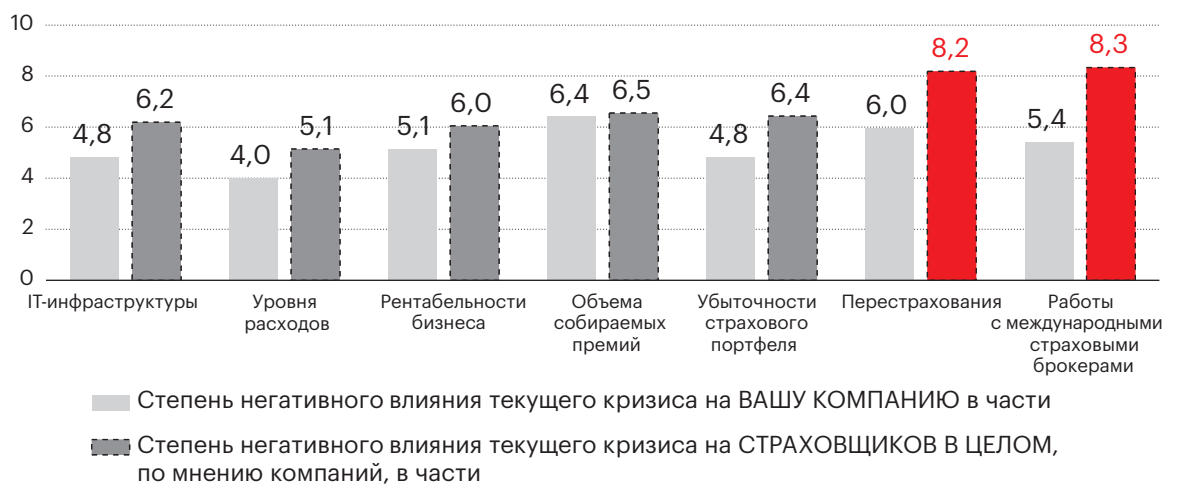
Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

График 5. Оцените степень негативного воздействия (1 – минимальное влияние, 10 – максимальное) текущего кризиса на СТРАХОВЩИКОВ В ЦЕЛОМ в части:



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

График 6. Степень негативного влияния текущего кризиса на отдельные аспекты страхового бизнеса, средний балл



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний



Киселев Олег Михайлович,
генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь»:

Раньше мы считали, что продавать страхование жизни без личного контакта продавца и потенциального клиента невозможно, ведь это продукт неявного спроса, о потребности в котором люди сами не задумываются. Но оказалось, что через дистанционные каналы связи можно успешно предлагать страхование жизни – это практически с начала пандемии ковида делали и наши финансовые консультанты, и сотрудники банков-партнеров. В итоге мы уже не первый год развиваемся в парадигме фиджитал. То есть сочетаем при предложении страхования жизни цифровые технологии и физический контакт, человеческое общение. Цифровые каналы – это быстро и удобно для людей.

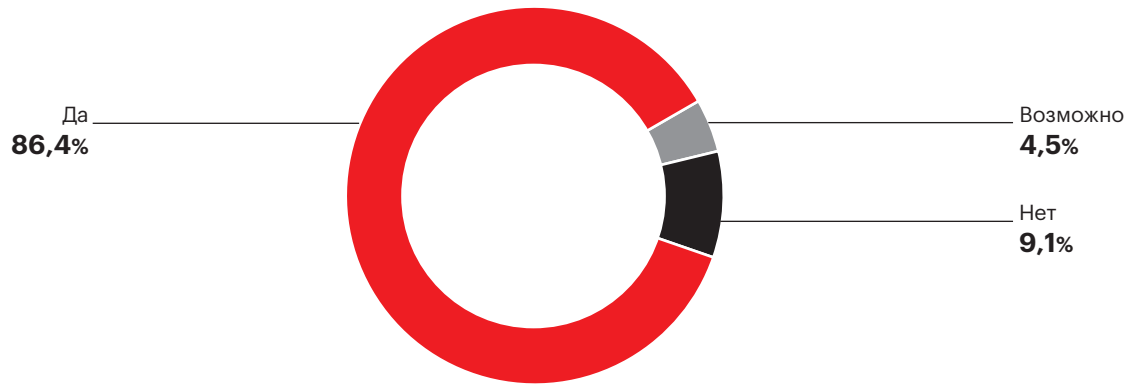
Согласно результатам опроса, большинство компаний активно адаптируются к изменившимся условиям. В части перестрахования ими предпринимаются меры по перераспределению перестраховочной защиты как по емкости внутри РФ, так и по перестраховщикам из дружественных стран. Также компании пересматривают свои инвестиционные политики с учетом новых требований и реалий, усиливают ИТ-команды, переориентируются на российское программное обеспечение. В целях борьбы со снижением спроса проводят переговоры с клиентами, формируют индивидуальные продуктовые предложения. Особое внимание уделяется пересмотру бюджетов, планов развития, расставлению новых акцентов и изменению приоритетов – замораживанию одних проектов и интенсификации запуска других, более актуальных на сегодняшний день. При этом, по мнению 86% опрошенных компаний, страховой отрасли сейчас требуется господдержка. Страховщики также сообщили, что нуждаются в усилении поддержки со стороны регулятора, которая могла бы выражаться в регуляторной паузе в ведении новых требований, например отсрочки по внедрению заложенных этапов 710-П, а также переносе сроков МСФО 17. Многие из респондентов отметили, что уже оказываемые рынку меры поддержки являются своевременными и имеют значительный положительный эффект.



Шельпяков Максим Вячеславович,
директор департамента страхования компании «Диасофт»:

Для ИТ-отрасли все происходящее сейчас – это вызов. С одной стороны, закрываются проекты, в которых участвовали покинувшие рынок компании. С другой – новые возможности и проекты открываются для игроков российского ИТ. Сегодня есть возможность для реализации цифровой трансформации на российском рынке, а ПО отечественной разработки будет востребовано внутри страны.

График 7. По вашему мнению, требуется ли сейчас страховой отрасли господдержка?



Источник: «Эксперт РА» по данным компаний

Интервью



**Давыденко
Александр Сергеевич,
генеральный директор
«САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»**

– Насколько успешно, на ваш взгляд, страховой рынок справляется с текущей ситуацией?

– Откровенно говоря, наш страховой рынок в состоянии решить многие проблемы и пережить любые кризисы, особенно если будут помощь и поддержка со стороны государства.

Российский бизнес вообще уже давно выработал своеобразный иммунитет к различного рода кризисным ситуациям и научился быстро адаптироваться и перестраиваться, находить нестандартные решения.

Поэтому наши клиенты и партнеры могут быть спокойны – российские страховщики работают в штатном режиме и дальше также будут работать и исполнять все взятые на себя обязательства.

– Как эта ситуация отразилась на бизнесе вашей компании?

– В 2022-м ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» исполняется 30 лет и за годы своего существования мы научились оперативно решать все возникающие проблемы. В Компании был оптимизирован ряд бизнес-процессов и налажена работа по ускоренной цифровизации нашего бизнеса. Это положительно повлияло на результаты нашей деятельности и привело к росту финансовых показателей по итогам 2021-го и 1 квартале 2022 года по сравнению с аналогичными предыдущими периодами. Сегодня наша Компания исполняет все свои обязательства перед нашими партнерами, сотрудниками и клиентами, как физическими, так и юридическими лицами, и остается одним из лидеров страхового рынка. Секрет стабильности прост – нужно быть максимально гибкими и оперативно перестраивать бизнес под существующие реалии рынка.

– Какие сегменты страхового рынка, по вашему мнению, затронуты сильнее других? Почему вы так считаете?

– В связи с резким падением продаж новых автомобилей и значительным ростом кредитных ставок мы видим очень серьезное сокращение объемов реализации страхования автокаско как в автосалонах, так и через лизинговые компании. К сожалению, рынок страхования выезжающих за рубеж также находится на крайне низких значениях. Упало количество новых ипотечных кредитов и объектов залогового страхования.

Но катастрофичной ситуации на рынке нет – большинство предприятий все равно работают, выплачивают заработную плату своим сотрудникам, поэтому процент пролонга-

ций ранее заключенных договоров страхования с юридическими и физическими лицами сейчас достаточно большой, что и дает нашему рынку серьезную поддержку.

Как ни странно, но в связи с уходом ряда зарубежных страховщиков с рынка РФ по некоторым видам страхования (например, по страхованию грузов и по страхованию ответственности грузоперевозчика) мы видим повышение спроса на услуги национальных страховых компаний, что также помогает нам стабилизировать сложившуюся ситуацию.

■ – **Какие вызовы ставит перед страховым рынком этот кризис?**

– В любом кризисе важно оперативно реагировать на изменения и вовремя принимать правильные решения. Обычно трудно бывает изменить давно работающий и отлаженный механизм так быстро, как этого требуют современные реалии. И здесь очень важно, чтобы профессиональное сообщество, регуляторы и другие участники рынка действовали в одном направлении, работали на поддержание друг друга, решение общих задач в интересах в первую очередь своих клиентов.

■ – **Ожидаете ли вы роста расходов на ведение дела и убыточности в этом году в связи с кризисом? Как сильно они могут вырасти?**

– Рост расходов на ведение дела у страховщиков в основном вызывается постоянным введением регуляторных новаций, новых стандартов, форм отчетности и т. п. Сам по себе текущий кризис на уровень РВД повлиять не должен, страховщики просто сейчас просят государство прекратить постоянно вводить новые требования и менять формы отчетности, так как это никак не влияет на финансовую устойчивость отрасли, а только отвлекает значительные средства на перманентные изменения в учетных и информационных системах.

Убыточность на рынке действительно выросла. Мы видим очень серьезный рост выплат по имуществу юридических лиц, по автокаско, вскоре (после выхода новых справочников по стоимости ремонта по ОСАГО) ожидается также резкий рост выплат по ОСАГО. Рост средней выплаты может быть и 30 %, и значительно выше. Частично по страхованию каско и имущества данный рост выплат может быть компенсирован соответствующим ростом страховых сумм.

■ – **Расскажите, как теперь будет выстраиваться работа с зарубежными брокерами и перестраховщиками? Как это изменит стоимость перестрахования?**

– Мы считаем, что объективно в настоящее время зарубежное перестрахование российских страховых компаний фактически прекратило свое существование.

Зарубежное перестрахование сильно осложнилось как по причине санкционного режима недружественных стран, так и в результате изменений во внутреннем законодательстве РФ, ограничивающем потенциальный круг партнеров и увеличивающий обязательную долю к передаче государственной перестраховочной компании. Большинство иностранных перестраховщиков в данный момент должны исполнять свои обязательства по ранее заключенным договорам. Оформление новых контрактов и оплата подписанных прежде сейчас для большей части зарубежных перестраховщиков, работавших с нашим рынком, невозможны либо в силу санкционных ограничений, либо из-за технической сложности проведения трансграничных операций в текущих условиях.

Зарубежные перестраховочные брокеры сейчас либо становятся отечественными компаниями, либо пока (в большей части) сворачивают свою деятельность на нашем рынке.

Профессиональное сообщество страховщиков понимает, что количество предприятий

и физических лиц, попадающих под западные ограничения, включая самые жесткие, американские SDN, постоянно растет. Поэтому даже если сейчас и найдутся какие-то новые зарубежные перестраховщик и брокер, с которыми нам не запрещено будет работать по действующему законодательству (то есть они должны быть из дружественных нам стран), то практического смысла в этом все равно не будет, так как никто из зарубежных партнеров не станет покрывать санкционные риски (особенно риски под санкциями SDN). А даже если кто-нибудь и захочет их покрывать, то зарубежные банки все равно не пропустят никакого платежа к нам по данным клиентам/банкам, как бы сами перестраховщики этого ни желали.

Альтернативные рынки (Юго-Восточная Азия, Индия и пр.) либо не представляют для российских страховых компаний коммерческого интереса по ряду причин, в т. ч. из-за низкого лимита перестрахования, либо не желают ссориться с Западом и следуют за их санкциями. Перестрахование в компаниях СНГ также слабая альтернатива: отношение ФНС к перестрахованию в таких компаниях известно – большинство подобных контрактов облагают примерно 60 %-ным штрафом и применяют иные санкции. Считается, что все эти компании финансово неустойчивы.

Что же касается стоимости перестрахования, то на данный момент (по крайней мере у компании «ЭНЕРГОГАРАНТ») она не поменялась. Мы также надеемся на продление договоров перестрахования на следующий срок на аналогичных условиях.

– Как, по вашему мнению, уход иностранных IT-компаний с российского рынка отразится на страховщиках? Снизит ли это доступность цифровых услуг для них?

– Конечно же, текущая ситуация не способствует развитию различных IT-услуг и их доступности. Именно поэтому страховое сообщество через ВСС обратилось к различным государственным органам с просьбой об отмене или об отсрочке в переходе на новые международные стандарты отчетности и на прочие законодательные новации. Очень надеемся, что соответствующие решения будут приняты, и мы сможем выделить больше ресурсов на модернизацию и совершенствование клиентских сервисов, а не на очередные новые стандарты отчетности.

– Ожидаете ли вы увеличения расходов страховщиков на IT-услуги?

– Да, конечно, важно только, чтобы эти расходы увеличивали удобство для наших клиентов и снижали бы стоимость обработки данных (чтобы это помогало снизить наше РВД и тарифы соответственно). Если же страховое сообщество по-прежнему будет отвлекать большинство своих IT-ресурсов на различные законодательные новации, то это приведет только к дальнейшему повышению стоимости страховых услуг для населения и предприятий РФ, что в текущей ситуации явно нецелесообразно.

– Как вы считаете, нуждается ли сегодня страховая отрасль в дополнительной поддержке? Какие меры поддержки ей требуются?

– ВСС в своих запросах и письмах в соответствующие государственные структуры предложил целую программу необходимых действий. Пока, к сожалению, далеко не все вопросы еще решены. Считаем, что озвучим мнение большинства страховщиков – в настоящий момент необходимо ввести мораторий (временный) на новые ужесточения и ограничения, отложить внедрение уже принятых подобных мер, так же как и любых других изменений, требующих от страховщиков привлечения дополнительного капитала и инвестиций.

■ – **Расскажите о текущих планах вашей компании. Какие изменения в планы своей работы на этот год вы внесли?**

– Основная задача ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» сейчас – это сохранение нашей клиентской базы, коллектива компании, увеличение собственных средств путем капитализации прибыли, повышение уровня клиентского обслуживания и снижение издержек за счет автоматизации и цифровизации всех бизнес-процессов.

Компания изначально предполагала в 2022-м уделить особое внимание не развитию бизнеса, а повышению рентабельности своей деятельности, поэтому серьезных корректировок в планах своей работы на этот год у нас не было необходимости проводить.

■ – **Каков ваш прогноз по динамике страхового рынка на 2022–2023 годы?**

– Мы считаем, что в связи с высоким уровнем инфляции и увеличением стоимости застрахованных объектов в 2022–2023 годах в РФ рынок страхования иных видов, нежели страхования жизни, никак не уменьшит своего объема, а даже может показать прирост к аналогичным результатам 2021-го. Объем выплат также должен соответственно возрасти. Текущая ситуация усилит консолидацию страхового рынка и уменьшит количество работающих на нем страховщиков, что позволит нам сохранить положительную динамику своей работы.



**Бобыльков
Кирилл Леонидович,**
руководитель блока маркетинга
СК «Росгосстрах»

■ – **Как, по вашему мнению, страховой рынок справляется с текущей ситуацией?**

– Всем нужно очень быстро подстраиваться под новые реалии. Ключевой момент – придется фактически заново создавать систему перестрахования. В остальном можно говорить, скорее, о локальных сложностях, которые, я уверен, рынок преодолеет. Конечно, путь непростой, и многое будет зависеть от влияния на рынок таких факторов, как развитие санкционной политики против нашей страны; продолжительность и интенсивность переговоров; оперативность реализации планов правительства по поддержке экономики и социальной сферы. Но опыт предыдущих кризисов показывает, что рынок страхования в целом преодолевал их весьма неплохо, без каких-либо глобальных падений. Думаю, что будет сложно, но не критично.

■ – **Какие сегменты страхового рынка, по вашему мнению, будут задеты сильнее других? Почему?**

– В принципе пострадали все направления страхового рынка. Просто где-то негативный эффект проявляется сразу и уже виден, например, по изменению объема собираемых премий, а где-то этот эффект отложенный и лишь спустя какое-то время проявится в виде серьезного роста убыточности.

Если говорить о розничных видах, то в первую очередь тяжело банкострахованию – при стремительном взлете процентных ставок желающих брать кредит явно поубавилось. Причем это окажет серьезное влияние и на общие объемы всего страхового рынка, ведь в последние годы банковский канал был для страховщиков ключевым, рынок рос в основном именно за счет банкострахования.

Также в крайне непростой ситуации сегмент страхования путешественников – он еще не восстановился толком после пандемии и вот снова пострадал. Но в то же время нужно отметить, что на объемы рынка в целом сборы по ВЗР влияют несильно.

Мягко говоря, не внушает оптимизма и ситуация в добровольном автостраховании. Продажи новых машин упали кардинально, а именно они серьезно влияли на рост сегмента каско. Сейчас он поддерживается за счет пролонгации старых договоров и за счет инфляции. Это, на мой взгляд, два ключевых фактора, способных позитивно повлиять на ситуацию в части объема сборов. Мы же видим, как буквально взлетела цена автомобилей – понятно, что при сохранении тарифов в относительных величинах (в процентах от страховой суммы) будет повышаться и средняя стоимость страхования. Многие компании сейчас предлагают своим клиентам актуализировать, повысить страховую оценку автомобиля не только при пролонгации, но и в рамках действующих договоров. Но поскольку растут в цене не только автомобили, но и запчасти, лакокрасочные материалы, ремонтные

работы, то в перспективе это непременно отразится на убыточности сегмента. Насколько сильным будет этот удар? Увидим, оценив развитие инфляционной составляющей.

Наиболее стабильным с точки зрения объемов выглядит сегмент ОСАГО. Конечно, может показаться, что прогнозировать стабильность в обязательных видах страхования даже в кризисные моменты все равно, что предсказывать, что зимой будет снег. Поэтому, предположив, что по объемам сборов в ОСАГО мы в этом году точно не потеряем, а, скорее, даже прирастем, должен добавить, что с убыточностью в данном направлении ожидается ухудшение.

Хотелось бы найти позитивные моменты для рынка в этом году, но пока это очень тяжело. Хотя очень вероятен, например, естественный рост в агростраховании. А по ключевым розничным сегментам в текущих реалиях неизбежен рост среднего чека, что позволит рынку получить хотя бы номинальную поддержку в части объемов.

– Ожидаете ли вы роста расходов на ведение дела и убыточности в этом году в связи с кризисом? Как сильно они могут вырасти?

– С точки зрения РВД, если говорить об абсолютных величинах, то скорее всего будет сокращение, сопоставимое с масштабами снижения рынка. В относительных величинах изменения несущественны.

Здесь влияют два разнонаправленных фактора. С одной стороны, нынешняя ситуация вынуждает более критично подойти к текущим затратам – отказаться от ряда проектов, не набирать персонал, оптимизировать не самые важные статьи расходов. С другой стороны, на расходы очень давит инфляционный фактор, от которого никуда не деться.

С убыточностью ситуация сложнее. Очевидно, что растет стоимость запчастей и ремонта, растет стоимость медицинских услуг. И по ранее заключенным договорам, которые тарифицировались в прежних условиях, роста убыточности следует ожидать коррелирующего с уровнем инфляции.

– Расскажите, как изменится работа с зарубежными брокерами и перестраховщиками? Как это отразится на стоимости перестрахования?

– Действительно, если предыдущий кризис, вызванный пандемией коронавируса, существенно ускорил цифровизацию и автоматизацию страховой отрасли, то сейчас имеет смысл говорить о принципиально новом внутреннем подходе к перестрахованию. Оно довольно оперативно начало переходить на российские мощности. Однако, как ни печально, но международного сотрудничества в страховании и перестраховании в том виде, в котором оно существовало в последнее время, больше нет. Как нет и ясности в вопросе о том, что будет дальше на этом направлении. Очевидно, что российские страховщики будут более пристально смотреть в сторону ближневосточных и азиатских рынков, как в части перестрахования, так и в части привлечения брокеров. Собственно, мы наблюдали в последние годы осторожные шаги по расширению пула зарубежных партнеров за счет китайских коллег, теперь, думается, движение на Восток будет интенсивнее и не ограничится только Поднебесной.

– Как, по вашему мнению, уход иностранных IT-подрядчиков с российского рынка отразится на страховом рынке и доступности цифровых услуг для него? Ожидаете ли вы изменения расходов страховщиков на IT-услуги? Как в вашей компании решается вопрос импортозамещения цифровых услуг, продуктов, программного обеспечения?

– Уход с рынка западных ИТ-компаний пока практически никак не сказывается на нашей работе – для компании, сотрудников, агентов и клиентов в этом году значимо ничего не изменится. Мы продолжаем работать на законно принадлежащих нам программных продуктах и обеспечивать все ИТ-сервисы с должным качеством. Вероятны незначительные неудобства с некоторыми отдельными сервисами, но здесь есть возможность быстро предложить качественную альтернативу. Безусловно, в целом новая реальность скажется на наших планах по развитию ИТ, но неглобально.

– Как вы считаете, нуждается ли сегодня страховая отрасль в поддержке? Какие меры ей необходимы?

– Да, и страховщики направляли регулятору свои предложения по антикризисной поддержке. По части из них решения уже приняты, и эти решения важны с точки зрения обеспечения стабильности рынка.

– Расскажите о среднесрочных и долгосрочных планах компании по развитию.

– Мы пока в большей степени ориентируемся на оперативные тактические решения по бизнесу и принимаем меры для поддержания полноценной деятельности компании во всех регионах.

Ситуация в экономике и на страховом рынке менялась стремительно и весьма существенно, поэтому последние месяцы были посвящены быстрой и оперативной реакции на происходящее вокруг. Какое-то долгосрочное планирование пока не очень актуально, и это касается не только нашей отрасли или компании. Очень большая волатильность как на рынке страхования, так и в финансовой сфере, и в экономике в целом. Ситуацию и рынок сначала надо стабилизировать, а уже потом переходить к долгосрочным планам в новой реальности.

Между тем мы не меняем глобальных стратегических ориентиров, и в наших планах важнейшая роль отводится агентскому каналу – именно он должен был обеспечить большую часть сборов страховой премии. В условиях неопределенности на авторынке и потрясений в банковском секторе роль агентов продолжает возрастать. Мы помним, что именно агентский корпус во многом позволил «Росгосстраху» сохранять полноценную работу в пандемию, и рассчитываем, что и сейчас компания продолжит развиваться благодаря профессионализму, ответственности агентского корпуса, современным инструментам продаж и оперативной поддержке сети.

В планах на ближайшую перспективу остается также активное развитие нашего сервисного направления. Каким бы качественным ни был страховой продукт, точек взаимодействия с клиентом только на этапе заключения договора и на стадии выплаты (и то только если происходит страховой случай) сегодня уже явно недостаточно. Буквально каждая уважающая себя страховая компания предлагает массу полезных сервисов в рамках своих программ. Однако мы в «Росгосстрахе» пошли дальше, создав цифровые платформы, где аккумулированы услуги в самых востребованных сферах жизни наших клиентов: здоровье – «Мой_Сервис Мед», машина – «Мой_Сервис Авто» и жилище – «Мой_Сервис Дом». Приобрести сервисы онлайн может не только наш страхователь, а любой пользователь, а за качество выполнения услуги «Росгосстрах» полностью отвечает, что как раз отличает собственные цифровые платформы от современных экосистем.

Наконец, мы часто напоминаем себе, что работаем в старейшей страховой компании России, на пути которой за 100 лет было немало крутых виражей, и текущая нестабильность

уже не кажется чем-то катастрофическим – «Росгосстрах» всегда выбирал правильную траекторию развития за счет опыта, накопленного профессионализма, запаса прочности и, конечно, доверия клиентов.

■ – **Дайте ваш прогноз по динамике страхового рынка на 2022–2023 годы.**

– В 2022 году мы однозначно ожидаем сокращения рынка страхования. Исходя из текущих реалий диапазон снижения можно обозначить как минус 10 % в базовом сценарии и до минус 20 % в пессимистичном.

Прогноз на 2023 год делать сейчас достаточно бессмысленно, но всегда хочется быть позитивным, поэтому пусть это будет небольшой, но все-таки рост.



**Киселев
Олег Михайлович,
генеральный директор
СК «Ренессанс Жизнь»**

■ – **Расскажите о том, как компания ищет новые возможности для развития в сложившейся ситуации.**

– «Ренессанс Жизнь» входит в Группу Ренессанс страхование. Отличные результаты 2021 года дали группе хорошую платформу, чтобы чувствовать себя уверенной уже в 2022-м. Общая сумма страховых премий в прошлом году выросла на 26%, до 104,3 млрд рублей. Рост life-бизнеса группы составил 24%. По итогам года мы стали 4-й крупнейшей компанией по объему собранных премий в сегменте «страхование жизни». Осенью прошлого года группа провела IPO на Московской бирже, у нас есть котируемые акции, и это дает гибкость для финансирования развития. У группы широкая линейка страховых продуктов, значительный инвестиционный портфель. Разные линии бизнеса показывают сейчас разные результаты, но в целом мы нацелены на рост в этом году.

В бизнесе мы делаем ставку на максимальную цифровизацию – это эффективно с точки зрения расходов, а самое главное – улучшает клиентский опыт. За последние два-три года мы значительно усилили наши онлайн-инструменты продаж. Мы – независимая страховая группа, поэтому нам важно развивать собственные каналы продаж, партнерства со страховыми агрегаторами, платформами. Я считаю, что у нас есть возможности для наращивания доли рынка даже в текущих условиях. Для этого нужно быть гибкими и искать нестандартные решения.

■ – **Какие преимущества в текущей ситуации дает компании цифровая зрелость?**

– Отвечу на примере близкого мне страхования жизни. Раньше мы считали, что продавать страхование жизни без личного контакта продавца и потенциального клиента невозможно, ведь это продукт неявного спроса, о потребности в котором люди сами не задумываются. Но оказалось, что через дистанционные каналы связи можно успешно предлагать страхование жизни – это практически с начала пандемии ковида делали и наши финансовые консультанты, и сотрудники банков-партнеров. В итоге мы уже не первый год развиваемся в парадигме фиджитал. То есть сочетаем при предложении страхования жизни цифровые технологии и физический контакт, человеческое общение. Цифровые каналы – это быстро и удобно для людей. А для нас это расширение доступа к представителям более молодой аудитории, которые задумываются о приумножении материального благополучия и финансовой защите от рисков для главных источников дохода: жизни и здоровья.

- Как в вашей компании решается вопрос с импортозамещением цифровых услуг и программного обеспечения? Как, по вашему мнению, уход иностранных ИТ-компаний с российского рынка отразится на страховщиках? Повлияет ли это на стоимость и доступность цифровых услуг для них?

- Пока сложно делать прогнозы: какие иностранные компании навсегда уйдут с рынка, какие останутся и что надо будет замещать. Многие западные ИТ-решения имеют адекватные российские аналоги, которые будут активнее использоваться бизнесом. Вырастут инвестиции в собственные ИТ-решения, фокус инвестиций сместится с фронта на бэк-разработки. В России принципиально лучше развиты цифровые решения для клиентов финансовых компаний, чем в большинстве западных стран, об этом знают все, кто пользовался услугами банков или страховых компаний в Европе. Думаю, нам удастся сохранить это преимущество.

- Насколько успешно, на ваш взгляд, страховой рынок в целом преодолевает трудности, возникающие в текущей ситуации?

- Очевидная тенденция – уход с рынка компаний, представляющих международных страховщиков. Они, впрочем, не были самыми крупными игроками. Их бизнес тем или иным образом будет перераспределен между российскими компаниями. Таким образом продолжится укрупнение сектора. Полностью меняется бизнес по перестрахованию рисков: большую задачу на себя взяла РНПК. Возможно, будут появляться новые российские перестраховщики. Российские страховщики в целом хорошо адаптируются к изменившейся обстановке, в т. ч. благодаря мерам поддержки со стороны регулятора и правительства. Компании по страхованию жизни работают на длинном горизонте, наши обязательства растянуты во времени, поэтому наш бизнес в меньшей степени подвержен влиянию волатильности и краткосрочных шоков, чем многие другие отрасли финансового сектора.

- Какие сегменты страхового рынка, по вашему мнению, оказались подвержены влиянию кризиса сильнее других? С чем это связано?

- Значительный рост ставки отразился на продажах многих страховых продуктов, которые завязаны на кредит: автострахование, кредитное страхование жизни, ИСЖ. Автострахователям также непросто из-за перебоев поставок запчастей – это влияет на стоимость и возможность ремонта машин. Есть сложности у компаний, которые занимались страхованием международных перевозок грузов. Часть этих сложностей в страховом секторе будет разрешаться по мере снижения ставок и выстраивания новых логистических цепочек.

- Как вы считаете, нуждается ли сегодня страховая отрасль в дополнительной поддержке? Какие меры поддержки ей необходимы?

- Диалог рынка и регулятора хорошо налажен, поддержки и внимания много. Важными решениями для рынка стали возможность зафиксировать в регуляторных целях оценку портфеля на середину февраля и перенос внедрения стандартов МСФО 9 и 17 на 2025 год. Автостраховщики очень надеются на повышение тарифных коридоров по ОСАГО вслед за ростом стоимости запчастей – это очень важно для страховых компаний. В целом для развития сектора есть все регуляторные условия.

- Дайте ваш прогноз по динамике страхового рынка на 2022–2023 годы.

- Мы ожидаем снижения ключевой ставки до уровня в 10 % на горизонте 6–10 месяцев.

Ключевая ставка на таком уровне была много лет на российском рынке: и кредитование, и бизнес по страхованию жизни успешно развивались. Это привычный для нашей экономики (и для населения, и для бизнеса) уровень. Мы ожидаем восстановления объемов рынка НСЖ и ИСЖ на уровне 2021-го уже в следующем году. В такие времена нестабильности у людей меняется потребительская модель поведения – от желания получения максимальной доходности с высокой степенью риска к модели сберегательной и накопительной. Кредитное страхование продолжит уменьшаться в этом году и стабилизируется в следующем. В non-life-сегменте автострахование будет увеличиваться после снижения в конце I квартала по мере роста доступности кредитования, развития программ страхования для подержанных машин и увеличения тарифов. Массового отказа от ДМС мы пока не наблюдаем. Мы будем следить за ситуацией на рынке и подходить к решению вопросов очень лояльно и гибко, чтобы дать возможность клиентам получать требуемую помощь и защиту, особенно в текущих условиях.



**Русаков
Максим Юрьевич,**
партнер
Консалтинговой группы SRG

■ – **Какие компании являются вашими клиентами?**

– ИТ-продукты для комплексного ипотечного страхования мы предложили рынку в 2020 году. На текущий момент компания SRG подписала договоры с 15 СК, включая «Росгосстрах», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «СОГАЗ», «Страховой Дом ВСК», «Группа Ренессанс Страхование», «Сбербанк страхование», «РСХБ-страхование», «Совкомбанк страхование» и др.

Стоит отметить, что в банковской среде компания SRG известна больше: наш первый инновационный продукт «Автоматическая оценка стоимости залогов» был запущен в 2012 году. Начинали мы работать только со Сбербанком, а теперь среди наших клиентов более 30 банков, включая Группу ВТБ, «Альфа-банк», «ДОМ.РФ», «Открытие», «Газпромбанк», «Россельхозбанк» и др.

Мы являемся резидентами инновационного центра «Сколково».

■ – **Как вы считаете, что сегодня в условиях нестабильности мешает развиваться бизнесу страховых компаний?**

– Мы видим массу примеров, когда страховые компании теряют клиентов, доход из-за неполноты ИТ-решения, отсутствия комплексного подхода в ипотечном страховании.

Ключевые процессы не автоматизированы, не работают автоскоринг, автопродлонгация страховых полисов. Невозможно сразу оформить, оплатить и купить полис на сайте СК. Итог – страховщик теряет клиента, хотя заплатил за привлечение.

Мы видим, что происходят кардинальные изменения в сфере автоматизации. Страховые компании меняются и понимают, что требуется единый комплексный подход к оформлению ипотечных сделок. Чтобы получить и удержать клиента, надо предоставить ему удобный цифровой сервис.

■ – **С какими задачами и запросами к вам приходят страховые компании?**

– Страховые компании заинтересованы получить готовое ИТ-решение: комплексное ипотечное страхование под ключ.

Всегда встает вопрос: есть ли смысл инвестировать в автоматизацию? Стоит ли вкладывать в ИТ-ресурсы бюджеты, время или продолжить обрабатывать заявки вручную, пересылать лишние документы, вести таблицы в локальных excel-файлах. Затраты на разработку точно будут высокие, времени займет много, а рентабельность непонятна.

Бизнес стремится к автоматизации и оптимизации рабочих процессов, к снижению трудозатрат, но при этом СК хотят избежать расходов на подготовку и поддержку.

Мы считаем, что ИТ-решение должно быть бесплатным для клиента: нет ни фиксированной абонентской платы, нет ни оплаты за внедрение.

Мы работаем со всеми банками, таким образом, SRG дает СК возможность 100 % покрытия всех заявок. Это значит, что клиенты не потеряются, а система комплексного ипотечного страхования окупится сразу же, с первого дня внедрения ИТ-решения.

– Расскажите о продуктах и услугах, предоставляемых вашей компанией. Какие решения могут быть особенно интересны страховщикам? Какие преимущества получает страховая компания при работе с продуктом?

– Компания SRG разрабатывает комплекс ИТ-решений для покупателей недвижимости: оценка, страхование, электронная регистрация.

Комплексное ипотечное страхование под ключ – ИТ-продукт SRG для страховых компаний. Воспользоваться сервисом клиент СК может через специально разработанный защищенный «Личный кабинет». В «Личном кабинете» клиент подтверждает декларированное заявление на страхование и подписывает простой электронной подписью.

Главное преимущество – SRG может обеспечить до 80 % автоскоринга без ручного труда высокооплачиваемого квалифицированного персонала. Автоматизированная система работает 24X7 без праздников и без выходных. В стандартном режиме процесс происходит в реальном времени и занимает несколько минут. По сути, в большинстве случаев клиент сам себя обслуживает.

А для нестандартных случаев, например, клиенты с опасной профессией или заболеваниями, есть закрытый чат, где андеррайтер может сразу задать клиенту дополнительные вопросы напрямую. Квалифицированный сотрудник СК подключается только для сложных случаев, где действительно нужен контроль рисков со стороны эксперта. Если у клиента, например, диабет, можно тут же уточнить все детали по диагнозу в чате, не отпуская клиента, поддерживать контакт. Получив уточнения, сразу же можно скорректировать котировку, чтобы клиент мог тут же купить и оплатить. Не нужно лишний раз беспокоить человека в другое время.

Клиент получает предложение и оплачивает страховку прямо на сайте. Полис сразу появляется в «Личном кабинете», доступный и для СК, и для партнера, и для клиента в любой момент времени.

Обмен данными происходит по защищенным каналам – безопасность превыше всего. Кроме того, система помогает избежать ошибок при оформлении страховой документации.

Главные преимущества для страховой компании – рентабельность, окупаемость с первого дня, увеличение эффективности бизнеса, значительное снижение трудозатрат ее персонала.

– Какие точки роста продаж вы видите в ближайшей перспективе для страховых компаний?

– Мы видим, что страховые компании теряют уже готового клиента на пустом месте – просто при пролонгации полиса на следующий год. Клиент не реагирует на уведомления о необходимости продления, получает звонок от менеджера с напоминанием, тут же забывает об этом, менеджер не отвечает на запросы клиента оперативно. Более того, для заключения дополнительного соглашения порой надо ехать в офис, чтобы подписать до-

кументы. Бумаги теряются. Клиенты не могут дозвониться до менеджера, не получают нужной информации. В итоге время прошло, момент упущен, человек успевае получить еще ряд предложений и уходит в другую СК.

Автопродлонгация решает вопрос в пользу страховой компании – клиент получает уведомление в «Личном кабинете», все документы автоматически формируются, менеджер страховой компании не тратит время на звонок, клиент оплачивает страховку онлайн и сразу получает документ о продлении полиса. В режиме реального времени менеджер контролирует ситуацию и видит, на какой стадии процесса оформления продлонгации находится клиент. Отношения с клиентами управляемы, прозрачны и автоматизированы.

Еще одной точкой роста продаж являются кросс-продукты, которые можно предлагать клиенту как при новой сделке, так и при продлонгации. Мы сегментируем базу клиентов и можем автоматически предлагать прямо в «Личном кабинете» релевантные продукты тем, кто будет в них максимально заинтересован. Корзина пополняется, средний чек растет.

■ – Как изменилось поведение клиента за последний год?

– Мы видим, что клиенты все более избалованы качественным цифровым сервисом. Например, при покупке жилья в ипотеку люди готовы переплачивать, чтобы быстрее выйти на сделку и получить ключи от квартиры своей мечты, а не тратить время на поиск услуг в офлайне, обзвон страховых компаний, ручное сравнение предложений, долгий процесс согласования условий. Страхователи хотят, чтобы процесс был удобным и безопасным, а самое главное – быстрым.

Все больше клиентов понимают и ценят заботу о защите их персональных данных. Лишние коммуникации и бесконечные звонки с коммерческими предложениями воспринимаются как спам и могут раздражать. Гораздо удобнее один раз зайти в свой «Личный кабинет», внести свои данные в режиме онлайн и купить полис.

■ – Планируете ли вы расширение продуктов и решений в ближайшие один-два года? Какие из этих продуктов могут оказаться потенциально полезными для страховых компаний?

– Быстрое оформление ипотечной сделки за несколько кликов через смартфон, в т. ч. мгновенное получение страхового полиса – это продукт и сервис, к которому мы стремимся вместе с рынком и в соответствии с запросами клиентов. Человек может продавать квартиру в одном городе, покупать новое жилье в другом, а физическое расположение офиса банка или страховой компании вообще не должно иметь значения – рынок недвижимости движется в направлении полностью онлайн-сделки. Единое комплексное решение: оценка, страховка и электронная регистрация сделки.



**Шельпяков
Максим Вячеславович,**
директор департамента
страхования компании
«Диасофт»

– Как последние мировые события могут повлиять на российский рынок ИТ-услуг?

– Тема импортозамещения в России не новая: она возникла еще в 2014 году, когда начали вводиться первые санкции против компаний, пытавшихся выйти на рынок Крыма. Государство постепенно формировало политику импортозамещения – в первую очередь в отношении органов власти и государственных организаций. Сегодня акцент сместился в сторону госкорпораций и критической инфраструктуры. Однако события последнего времени однозначно повлияют на российский рынок ИТ-услуг. Что мы наблюдаем сегодня: ряд зарубежных компаний объявили об уходе с рынка, и возможно, кто-то еще сообщит о приостановке своей деятельности в будущем.

Но, отметим, прекращение поддержки не означает, что все в один момент выключится и системы перестанут работать. Конечно, следует смотреть условия контрактов с уходящими компаниями, но в большинстве ситуаций речь идет о прекращении поставок обновлений или о приостановке заключения новых договоров, тогда как действующие клиенты будут получать поддержку, прописанную в контрактах.

Важно учитывать, что при отключении обновлений резко возрастает риск взлома. Теперь российским специалистам необходимо исправлять программные ошибки и работать над безопасностью системы самостоятельно. А это в свою очередь требует дополнительных кадровых ресурсов и времени.

Ситуация непростая, но российский рынок имеет все возможности, чтобы справиться с возникающими проблемами.

– Как, по вашему мнению, уход иностранных ИТ-подрядчиков скажется на отрасли, в которой работает ваша компания?

– Для ИТ-отрасли все происходящее сейчас – это вызов. С одной стороны, закрываются проекты, в которых участвовали покинувшие рынок компании. С другой – новые возможности и проекты открываются для игроков российского ИТ. Сегодня есть возможность для реализации цифровой трансформации на российском рынке, а ПО отечественной разработки будет востребовано внутри страны. Главное учесть ряд факторов:

- Невозможно заменить зарубежное ПО российскими продуктами быстро, на это необходимо закладывать дополнительное время.
- Сейчас дефицит ИТ-кадров, по данным Минцифры, составляет от 500 тыс. до 1 млн человек и, как прогнозируют эксперты, может увеличиться до 2 млн к 2027 году.
- Комплекующие для российского железа ввозятся из-за рубежа. Необходимо время для решения логистических и таможенных вопросов.
- Усложняются процессы интеграции из-за различий в использовании языков программирования в протоколах и сертификатах.

– Как, по вашему мнению, уход иностранных IT-подрядчиков отразится на страховом рынке и доступности цифровых услуг для него?

– Если СК работала на ПО компаний, которые уходят с рынка, конечно, у нее есть сейчас проблемы. Как их решать? Либо организовывать поддержку внедренных зарубежных решений собственными силами, либо менять ПО на отечественное. Компания «Диасофт» готова помочь СК заменить иностранные программные продукты на отечественные аналоги, а также провести все необходимые работы по переводу IT-инфраструктуры на российские решения.

Программные продукты, разработанные специалистами «Диасофт», позволят автоматизировать все бизнес-процессы СК. Продукты входят в состав платформы развития Digital Q.Insurance, они высоконадежны и доступны, благодаря чему обеспечивается поддержка страхового бизнеса в режиме 24/7 в разных часовых поясах. Гибкая настройка позволит существенно сэкономить время выпуска страховых продуктов; в Digital Q.Insurance своевременно поддерживаются все законодательные требования и нововведения.

Все программные продукты компании «Диасофт» для СК зарегистрированы в Едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных:

«Финансы и отчетность»: продукт для ведения бухгалтерского учета по новому Единому плану счетов, позволяет формировать бухгалтерскую (финансовую) и налоговую отчетность. Технологии и методы учета, а также формы отчетности соответствуют требованиям Банка России. Продукт настраивается под конкретную учетную политику СК.

«Перестрахование»: продукт предназначен для автоматизации учета договоров перестрахования, заключаемых страховыми и перестраховочными компаниями, и всех перестраховочных операций по этим договорам.

«Страхование жизни»: продукт для автоматизации процессов страховой деятельности в компаниях, занимающихся накопительным, смешанным, инвестиционным, пенсионным и кредитным страхованием жизни, а также страхованием от несчастных случаев. Позволяет автоматизировать весь комплекс задач по страхованию жизни.

«ДМС»: продукт обеспечивает автоматизацию медицинского страхования – от разработки страховых продуктов и программ до финансового планирования, контроллинга и отчетности. Для повышения эффективности и синхронизации работы компании используется единая база данных, которая позволяет всем участникам бизнес-процессов получать одновременный доступ к хранящейся в ней информации.

«Общее страхование»: продукт предназначен для автоматизации бизнес-процессов страхования, отличного от страхования жизни (от несчастных случаев, автострахование и др.). Помогает решать все задачи СК, включая учет договоров, страховых событий, урегулирование убытков, автоматизацию взаимодействия с агентами и др.

– Насколько могут вырасти расходы страховых компаний на реализацию IT-решений?

– Все компании на страховом рынке распределяют финансирование внутри бюджета заранее. Возможно, что запланированные вложения в IT-ландшафт они перенаправят на внеочередные проекты, вероятно, им придется увеличивать бюджет на IT: это зависит от задач, которые будут решать СК.

Не надо забывать, что государство также предоставляет финансовую поддержку – гранты, которые коммерческие компании не привыкли использовать. Меры поддержки позволяют существенно сэкономить в процессе импортозамещения программного или про-

граммно-аппаратного обеспечения. В целом гранты можно разделить на гранты внедрения и гранты разработки. Для СК интересны были бы гранты внедрения: это средства на импортозамещение программных или программно-аппаратных мощностей, на внедрение новых продуктов по направлению импортозамещения, на цифровую трансформацию; они могут быть использованы на разных этапах жизненного цикла одного продукта (разработка, пилотирование, внедрение). Как мы уже сказали, гранты у нас используются редко, но времена меняются: сегодня господдержка активно совершенствуется и дорабатывается. Грантовое финансирование – это грант РФРИТ (разработка и внедрение), грант «Сколково» (пилотирование продукта). СК могут формировать определенные договоренности с разработчиками программных продуктов: например, при запросе на создание индивидуального продукта грант может получить разработчик, действующий в интересах СК.

Также существует возможность льготного кредитования проектов в области цифровой трансформации, реализуемых на основе российских IT-решений.

– Назовите основные проблемы и задачи, с которыми к вам обращаются компании в связи с последними событиями.

– Ситуация в мире уже несколько лет назад определенно наталкивала на идею о необходимости поиска аналогов для иностранного ПО. Сегодня российские технологии достигли достаточной зрелости, чтобы не только составить конкуренцию западным, но и выиграть в конкурентной борьбе. Так, на сегодняшний день компания «Диасофт» провела ряд работ по импортозамещению:

Реализованы проекты по переводу решений клиентов с Oracle на PostgreSQL.

Серверная часть продуктов «Диасофт» работает на Linux и поддерживает работу с БД PostgreSQL.

Генерация отчетов в клиентской части продуктов интегрируется с OpenOffice.

Первоочередные отчеты клиента могут быть переведены на конструктор печатных форм, независимый от MS Office.

Бухгалтерские отчеты в программном продукте «Финансы и отчетность» могут быть переведены из формата Excel в формат TSV.

СК находятся на стадии мониторинга ситуации и разработки стратегии импортозамещения. Одно из самых популярных обращений – это переход с Oracle на PostgreSQL и внедрение решений из реестра российского ПО.

– Готовы ли на данном этапе российские IT-компании обеспечивать потребности рынка в цифровых услугах?

– У российских пользователей не должно возникнуть проблем с замещением системного ПО: отечественные IT-специалисты предлагают качественные операционные системы, СУБД и среды разработки. Но если, например, российские операционные системы уже нашли свое применение (в частности, в органах власти и госкомпаниях), то от зарубежных систем с большим количеством исходных кодов, таких как ERP, многие пользователи отказаться пока не готовы. Если продолжать их эксплуатацию без обновлений, можно потерять данные. При создании технологии для переноса на отечественную платформу исходных кодов решений для бизнес-процессов SAP (компания остановила оказание услуг в России) специалисты компании «Диасофт» выяснили: решения SAP содержат в себе возможности по удаленному управлению, в т. ч. по удалению баз данных. При этом у SAP есть механизм отложенных действий: при тестировании решений они не выявляются и запускаются через несколько месяцев.

Прогнозируемо сильно возрастет интерес к открытому или свободному программному обеспечению – ПО с открытыми исходными кодами, которые можно использовать в т. ч. для создания новых программных продуктов (далее – СПО, OS – от англ. open source software). Поэтому они предостерегают пользователей от рисков, связанных с его неправильным применением. Использование СПО самого по себе не равно импортозамещению, потому что этот продукт вам не принадлежит. Нужно поддерживать российских специалистов, которые работают с СПО, разбираются в нем, доводят до ума, вносят созданные на его основе продукты в реестр российского ПО и несут за него ответственность.

Также важно создать российские базы OS-продуктов. Минцифры России, как сообщается на официальном сайте и в телеграм-канале ведомства, уже обсуждает подготовку российского аналога крупнейшей базы OS-продуктов GitHub, который должен заработать до конца текущего года. Кроме того, в ближайшее время планируется запустить эксперимент по публикации под открытой лицензией ПО, находящегося в собственности государства.

– Ожидаете ли вы, что в связи с уходом иностранных подрядчиков вырастет спрос на IT-решения, которые предоставляет компания «Диасофт» страховщикам? На какие именно?

– Сейчас сложно спрогнозировать рост спроса. Можем предвидеть интерес к продуктам из реестра отечественного ПО. Функциональность такого ПО полностью покрывает потребности СК в автоматизации всего спектра бизнес-процессов, включая перестрахование и финансовую деятельность. Скорее всего, в ближайшем будущем увидим интерес к работам по импортозамещенному стеку.

– Какие цели ставит перед собой «Диасофт» на 2022–2023 годы? Какие продукты и направления вы планируете развивать?

– СК будут догонять банки по уровню цифровизации и стремиться к формату финтех-компаний. В задачи цифровой трансформации СК входит автоматизация процессов, минимизация участия человека в рутинных операциях, дальнейший перевод взаимодействия с клиентами в дистанционные каналы.

В ближайшее время мы планируем предоставлять услуги по импортозамещению ПО нашим клиентам, используя, конечно, разработки нашей компании, а также наращивать клиентскую базу.

IT-тренд на ближайшие два-три года – более широкое применение новых технологий во всех бизнес-процессах. СК ждут положительного эффекта от внедрения новых технологий в андеррайтинге, урегулировании убытков, бэк-офисных функциях и противодействии мошенничеству. Медленно, но набирают популярность чат-боты, облачные решения, сбор и обработка данных с телематических устройств и интернета вещей (IoT), роботизация (RPA), блокчейн. Важными остаются такие технологии, как Big Data, Artificial Intelligence (AI), Machine Learning (ML). Грамотно собирать, обрабатывать, очищать и систематизировать данные – одна из основных задач цифровой трансформации. Именно данные становятся основой для принятия эффективных решений и развития бизнеса в цифровой среде.

По прогнозам экспертов компании «Диасофт», до повсеместного применения технологий AI и ML пройдет не менее двух-трех лет. Основным фактором, сдерживающим активное использование нейросетей, является непонимание возможностей для практического применения AI. Остается надеяться, что упрощение процессов проектирования сетей и демонстрация преимуществ AI и ML сделают эти технологии интересными и доступными для значительно большего числа людей и организаций, ведь AI уже становится объективной реальностью и неизбежным будущим.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 800 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
коммерческий директор –
член правления
АО «Эксперт РА»
erofeev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Павел Митрофанов,
генеральный
директор компании
«Эксперт Бизнес-Решения»
pmitrofanov@expert-business.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»
mikheev@raexpert.ru

Коммерческие вопросы

Мариам Яндиева,
директор
клиентской службы компании
«Эксперт Бизнес-Решения»
yandieva@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
[@expert_ra](https://t.me/expert_ra)

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
директор направления конференций
и спецпроектов компании
«Эксперт Бизнес-Решения»
barybina@expert-business.ru

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николаямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

«Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николаямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3416
www.expert-business.ru

© 2022 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций по покупке, держат или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащихся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.