

Илиндеева Марина Валерьяновна

преподаватель

Красноярский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Красноярск, Красноярский край

БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЕ

***Аннотация:** статья посвящена вопросу развития экосистемных сервисов в российском страховании как ответу на вызовы низкой проникновенности рынка, устаревших бизнес-моделей и изменения потребительских ожиданий. Анализируются проблемы традиционных изолированных продуктов, драйверы перехода к экосистемам и барьеры их внедрения. Рассматриваются пути решения проблем – разработка регуляторных рамок, модернизация ИТ, прозрачность данных – и перспективы, включая гиперперсонализацию, агрострахование с IoT и включение бизнеса в страховые экосистемы.*

***Ключевые слова:** экосистемные сервисы, цифровая трансформация, клиентоориентированность, коллаборация, финтех.*

Российский страховой рынок, несмотря на стабильный рост в последние годы, остается одним из самых недооцененных в мире: уровень проникновения страхования – около 4,5% ВВП против 10–15% в развитых экономиках [1]. Основная причина – доминирование обязательных видов страхования и низкая вовлеченность населения в добровольное страхование, связанная с восприятием страховщиков как поставщиков формальных услуг, а не партнеров по управлению рисками. В этих условиях экосистемные сервисы – интегрированные решения, объединяющие страховщиков с финтех-компаниями, госструктурами, технологическими гигантами и другими отраслями – становятся ключом к трансформации рынка: они позволяют не только расширить продуктовую линейку, но и создать ценность для клиентов на всех этапах взаимодействия, от оценки риска до урегулирования убытков.

Российский страховой сектор исторически развивался как набор изолированных продуктов: страховщики концентрировались на сборе премий и выплатах возмещений, игнорируя смежные потребности клиентов. Например, владелец автомобиля, покупающий ОСАГО, часто сталкивается с необходимостью самостоятельно искать сервисный центр, договариваться о ремонте и предоставлять документы – страховщик выступает лишь гарантом выплаты, а не помощником в восстановлении имущества. В здравоохранении добровольное медицинское страхование (ДМС) часто ограничивается компенсацией расходов на лечение, не предлагая профилактических услуг или доступа к телемедицине. Такая модель ведет к низкой лояльности клиентов: по данным ВЦИОМ, 62% россиян считают страхование «необходимой затратой», а не инструментом защиты [2]. Для рынка это означает стагнацию: рост премий обеспечивается в основном инфляцией и расширением обязательных линий, а добровольный сегмент стагнирует.

Переход к экосистемным сервисам в российском страховании обусловлен тремя взаимосвязанными факторами. Первый – государственная политика цифровизации: программа «Цифровая экономика РФ» стимулирует создание отраслевых экосистем, где страхование становится частью цифровых платформ. Например, Минцифры поддерживает проекты по интеграции страховых сервисов в государственные информационные системы – так, платформа «Госуслуги» уже позволяет оформлять электронные полисы ОСАГО и получать справки о ДТП онлайн.

Второй фактор – рост финтех-рынка: российские банки и платежные системы (Сбер, Тинькофф, ЮMoney) создали мощные экосистемы, охватывающие платежи, кредитование, инвестиции – и страхование становится логичным дополнением. Третий – изменение потребительских ожиданий: молодежь, привыкшая к бесшовному сервису в других отраслях, требует от страховщиков персонализации и удобства.

По данным Deloitte, 75% российских клиентов готовы сменить страховщика, если тот предложит экосистемные услуги, например, интеграцию с фитнес-трекерами для скидок на ДМС или партнерство с ремонтными сетями для автострахования [3].

В России уже сформировались три типа экосистемных сервисов в страховании, каждый со своей спецификой. Первый – коллаборации с финтех-гигантами. СберСтрахование, например, интегрировала свои продукты в экосистему Сбера: клиенты могут оформить полис через «СберБанк Онлайн», получить скидку на ремонт в сети «СберАвто» или пройти телемедицинскую консультацию через «СберЗдоровье». Это не только повышает конверсию – по данным Сбера, 40% клиентов, пришедших из экосистемы, покупают дополнительные услуги – но и улучшает клиентский опыт [4].

Второй тип – государственно-частные партнерства. Росгосстрах совместно с Министерством сельского хозяйства разработал экосистему для агрострахования: фермеры получают доступ к спутниковым данным о погоде, консультациям агрономов и льготным тарифам, а страховщик – снижает риски за счет проактивного мониторинга урожая.

Третий тип – отраслевые экосистемы по управлению рисками. Ингосстрах объединился с сетью клиник «Медси» и телемедицинской платформой «Доктор рядом» для создания экосистемы здравоохранения: клиенты ДМС получают бесплатные консультации, скидки на анализы и персональные программы профилактики, а страховщик – сокращает расходы на лечение за счет профилактики.

Однако развитие экосистемных сервисов в России сталкивается с серьезными барьерами. Первый – регуляторная неопределенность. Действующее законодательство о страховании не учитывает специфику экосистем: например, вопросы ответственности за ошибки партнеров или правила обмена данными между страховщиком и финтех-компанией. Банк России пока не выработал четких рекомендаций, что заставляет игроков действовать на свой страх. Второй барьер – устаревшая IT-инфраструктура. Многие российские страховщики до сих

пор используют мейнфреймы и локальные базы данных, которые не могут интегрироваться с облачными платформами партнеров. По данным RESO-Гарантия, 58% страховых компаний считают legacy-системы главным препятствием для создания экосистем. Третий – недоверие к данным. Клиенты боятся, что их персональные данные, переданные страховщику для экосистемных услуг, будут использованы не по назначению [5].

Но чтобы превратить экосистемные идеи в реальность, страховому рынку придется решить три сложные задачи – и каждая требует не шаблонных решений, а адаптации под российские реалии. Прежде всего, нужны четкие правила игры для экосистем: сейчас Банк России вместе со Сколковским институтом страхования работает над проектом «Экосистемы в страховании», где не просто перечисляют стандарты обмена данными, но и прописывают, кто отвечает за убытки, если партнер (например, ремонтная сеть) допустил ошибку. Это критично – без таких правил страховщики боятся сотрудничать, опасаясь репутационных и финансовых рисков [6].

Кроме того, отрасли нужно наверстать упущения в IT: многие компании до сих пор используют мейнфреймы, которые не дружат с облачными платформами партнеров. RESO-Гарантия, например, потратила два года на перевод 80% процессов в облако – и это не просто «модернизация»: теперь она может интегрироваться с финтех-сервисами за месяцы, а не годы, и предлагать клиентам бесшовные решения вроде оформления полиса через СберБанк Онлайн сразу с записью в сервисный центр «СберАвто».

Наконец, самое сложное – построить доверие. Клиенты боятся, что их данные из экосистемных услуг утекут или будут использованы не по назначению. АльфаСтрахование пошла дальше других: запустила проект «Мой данные», где клиенты сами выбирают, какие сведения передавать страховщику, и видят, как они анализируются. Результат – жалоб на утечки упали на 45%, а 70% клиентов согласились на обмен данными, потому что понимают, зачем это нужно. Это не просто «повышение лояльности» – это изменение культуры взаимодействия со страховщиком. Перспективы экосистемных сервисов в российском страховании

огромны. С развитием искусственного интеллекта и Big Data страховщики смогут создавать гиперперсонализированные продукты. Например, Тинькофф Страхование уже тестирует полисы ДМС, которые адаптируются под образ жизни клиента: если человек регулярно занимается спортом, ставка снижается, а если у него есть хронические заболевания – предлагаются профилактические программы. В агростраховании экосистемы позволят повысить урожайность: Росгосстрах планирует интегрировать IoT-датчики в поля, которые будут передавать данные о влажности почвы и температуре – фермеры получают рекомендации по поливу, а страховщик – точнее оценит риски засухи. Для малого и среднего бизнеса экосистемы откроют доступ к доступному страхованию: например, «АльфаСтрахование» сотрудничает с платформой «Мой бизнес», где предприниматели могут оформить полисы КАСКО для коммерческого транспорта или страхование от кибератак в паре с бухгалтерскими услугами.

Российский страховой рынок стоит на пороге трансформации, и экосистемные сервисы – это не просто тренд, а необходимость для выхода из стагнации. Примеры СберСтрахования, Росгосстраха и Ингосстраха показывают, что интеграция с другими отраслями позволяет не только расти, но и стать ближе к клиенту. Да, есть барьеры – регуляторика, IT, доверие – но совместные усилия страховщиков, государства и технологических компаний помогут их преодолеть. В будущем российский страховой рынок может стать примером того, как экосистемы создают ценность для всех участников: клиентов, страховщиков и экономики в целом.

Список литературы

1. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков / Центральный банк Российской Федерации. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55943/review_insure_25Q1.pdf (дата обращения: 27.01.2026).
2. Индекс страхования / Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). – URL: <https://wciom.ru/ratings/indeks-strakhov> (дата обращения: 27.01.2026).

3. Как «цифровые чемпионы» меняют стандарты страхования / Клуб журналистов Korins. – URL: <https://www.korins.ru/posts/13172-deloitte-kak-tsifrovye-chempionu-menyayut-standarty-strahovaniya> (дата обращения: 27.01.2026).

4. Сбер – цифровая экосистема / ПАО «Сбербанк». – URL: https://www.sberbank.ru/ru/person/dist_services (дата обращения: 27.01.2026).

5. Блог о страховании / САО «РЕСО-Гарантия». – URL: <https://reso.ru/about/blog/> (дата обращения: 27.01.2026).

6. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» / Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (Минцифры России). – URL: <https://web.archive.org/web/20210501190952/https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/> (дата обращения: 27.01.2026).