

# Страхование в цифровую эпоху: борьба за лояльность

## Эволюция страхования: от компенсации к превенции

**©** СБЕР СТРАХОВОЙ БРОКЕР

Компенсация -

Решение проблем -

Превенция



75%

Страховщиков видят старые ITсистемы как существенный барьер для развития\*

46%

Страховщиков считают снижение стоимости андеррайтинга и операционной деятельности одним из трёх ключевых факторов лидерства\*\*

47%

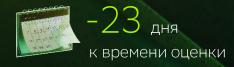
Страховщиков инвестировали в AI, чтобы интегрировать его стратегически\*\*

# Эффективность AI в страховании: скорость, точность, масштаб

АІ-лидеры в страховании, масштабировавшие АІ, добились +30% роста производительности (ВСС, 2025) и обеспечивают акционерам доход в 6,1 раза выше, чем отстающие компании. Для сравнения в других отраслях эта разница в 2-3 раза меньше (McKinsey, 2025)



80 Al-моделей в блоке урегулирования



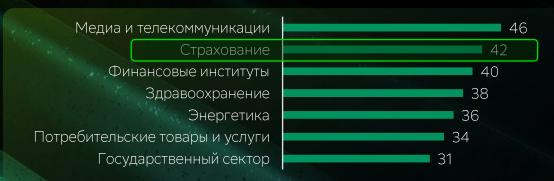




#### **⊘** СБЕР СТРАХОВОЙ БРОКЕР



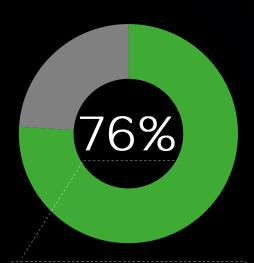
#### Уровень внедрения Al



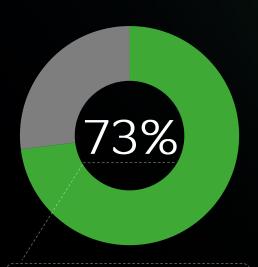
Показатель оценивает уровень внедрения и успешного применения GenAl и ассоциированных с ним технологий. BCG, 2024

# Клиентское восприятие и эмпатия\*

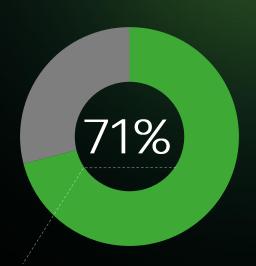
#### **©** СБЕР СТРАХОВОЙ БРОКЕР



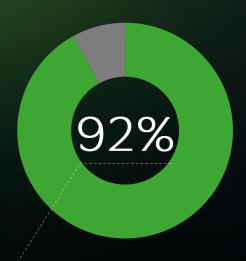
Страховщиков видят непонимание потребностей клиентов как существенный барьер для развития



Клиентов избегают компании, не проявляющих эмпатию



Клиентов уверены, что AI не способен заменить человеческое взаимодействие



Клиентов ценят человеческое общение выше доступности 24/7

#### Страховые компании и брокеры боятся рисков, связанных с доверием клиентов

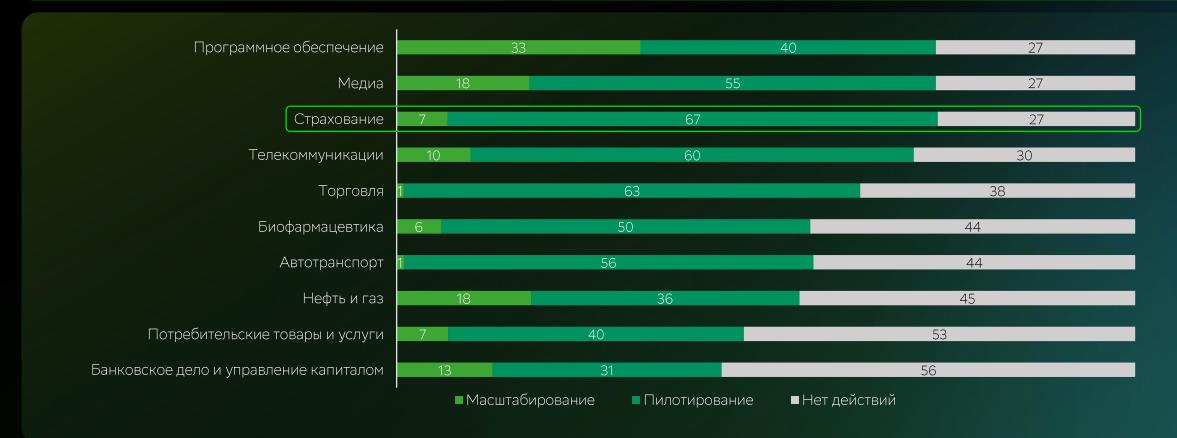


- Предвзятость алгоритмов
- Этичность

- Ответственность за ошибки AI
- Киберриски

# Почему AI не всегда даёт прибыль, несмотря на эффективность

- Производительность ≠ прибыль: автоматизация часто перераспределяет ресурсы, а не экономит их
- Культура и восприятие: АІ повышает эффективность, но перегружает людей когнитивно остаются только сложные кейсы
- Зрелость компаний: только 7% страховщиков масштабировали АІ на уровне предприятия (ВСG, 2025)



# Будущее - симбиоз человека и АГ

Цифровизация - не про замену людей, а про **усиление человеческой экспертизы** 

55%

компаний признают, что приняли ошибочные решения, сокращая сотрудников при внедрении AI\*

"Успешные страховые компании продолжат оставаться ориентированными на данные, но управляемыми людьми. КРМG, 2024



## Оценка рисков: тогда и сейчас

Данные вместо допущений

Роль брокера: перевод данных в страховые решения

Классический подход

Ретроспективный анализ

На основе прошлой статистики

Качество и полнота объективных данных

Высокая доля экспертных допущений

ІоТ-подход

Прогнозная аналитика в реальном времени

Данные с объектов 24/7

Индивидуальная оценка риска

Выявление аномалий до убытка

Объективная основа для тарифа

от дней к часам

Классика: ручной процесс, высокая задержка



Убыток



Заявление клиента



Вызов эксперта (дни)



Осмотр и оценка (еще дни)



Споры



Выплата (недели)

IoT: автоматизированный процесс, управляемый данными

Срабатывание датчика (мгновенно) Автоматическое оповещение брокера и страховщика

Данные для предварительной оценки уже в системе

Быстрая проверка Выплата или ремонт (часы/дни)

# Сила данных: инфографика

#### Экспертиза брокера, усиленная IoT



Снижение рисков



40%

к убыткам за счет предикативной аналитики



# Скорость урегулирования





3-5 <sub>раз быстрее</sub>

за счет автоматического оповещения о событии и данных



# Объективность расчета



90%

возможность снижения спорных вопросов по объему повреждений или сумме убытка

### Примеры

#### Умный дом по модели подписки



Клиент приобретает пакет сервисных и страховых услуг

Принцип работы:

- 🔎 Ежемесячная плата за страхование квартиры/дома
- Наличие комплекта датчиков (протечка, задымление, взлом)
- 🦲 Платформа управления с возможностью реагирования на страховое событие

#### Динамический полис КАСКО/ОСАГО

К телематическому оборудованию (например, датчики стиля вождения, скорости, времени суток) подключается алгоритм оценки риска

- Риски рассчитываются не «в среднем», а на основе реальных данных
- Безопасные водители получают существенные скидки за аккуратное вождение.
- АІ-агент может не только готовить отчеты, но и автоматически генерировать оповещения для риск-менеджеров страховой компании/брокера об опасных паттернах

# Страхование оборудования с предотвращением простоя

Данные с датчиков оборудования используются для прогнозной аналитики. Алгоритм предсказывает вероятность поломки



- Al-агент отправляет заявку в сервисную службу клиента
- Брокер получает уведомление и мгновенно подключается к организации процессов урегулирования убытка

## Выгода трансформации для сторон

#### Преимущества цифровой экспертизы



#### страховоту орокс

- Проактивный сервис
- Снижение операционных затрат
- Эффективность переговоров

**©** СБЕР СТРАХОВОЙ БРОКЕР

Технологии создают возможности, но побеждает тот, кто сохраняет доверие