

Insurtech как стратегическое направление развития страхования в России

Черняк Лидия Евгеньевна 

Независимый исследователь

ПАО БАНК Зенит, Самарский филиал, г. Самара, Российская Федерация

E-mail: ermolaevkn@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Страхование, цифровизация, искусственный интеллект, большие данные, блокчейн, insurtech

АННОТАЦИЯ

Современный этап развития экономики характеризуется масштабной цифровой трансформацией ключевых отраслей, в том числе и страхового сектора. На фоне нестабильной геополитической и экономической обстановки компании вынуждены искать новые пути взаимодействия с клиентами, оптимизировать издержки и повышать операционную эффективность. В условиях, когда потребитель ожидает быстрый, прозрачный и персонализированный сервис, цифровизация становится не просто конкурентным преимуществом, а обязательным условием выживания на рынке. Поскольку процесс цифровизации страхования в России находится на начальном этапе развития, имеющиеся научные исследования в этой области являются немногочисленными, носят преимущественно эмпирический характер и в значительной мере не дают ответов на вызовы, возникающие в результате развития insurtech в России. Автор статьи делает попытку первоначального обобщения имеющихся эмпирических данных и высказывает свою позицию по поводу перспектив цифровизации страхования в стране. Цель исследования заключается в исследовании сущности цифровизации страхования, ее генезиса, причин и факторов дальнейшего развития, формулировке предложений по регулированию данного процесса. Информационную базу статьи составили Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации»; материалы Банка России и Всероссийского союза страховщиков; аналитические отчеты (НИУ ВШЭ, НАФИ, НКР, HAI Index Report); данные зарубежных и российских insurtech-компаний; статьи из профильных СМИ и научных журналов; ресурсы сети Интернет и внутренние отчеты страховых компаний. Методологической базой исследования служат системный и комплексный подходы к анализу отраслевых изменений, а также сравнительный анализ практик внедрения цифровых решений в страховании на российском и зарубежных рынках. В статье были рассмотрены теоретические основы цифровой трансформации в страховании, проанализированы ключевые технологии — искусственный интеллект, большие данные, интернет вещей, блокчейн — и рассмотрены примеры их фактического применения. Также исследована ситуация в России, где несмотря на более скромные по сравнению с мировыми объемы инвестиций, развивается собственная экосистема insurtech-решений. Проанализированные кейсы показали, что в стране уже действуют цифровые платформы, чат-боты, телематические страховые продукты, мобильные приложения и онлайн-подписки, охватывающие ключевые элементы страхового сервиса. Вместе с тем, масштаб цифровизации сдерживается ограниченным объемом рынка, отсутствием регулирования в отдельных направлениях и сравнительно низким уровнем технологических инвестиций. Так, совокупные расходы всех российских страховых компаний на цифровые технологии составляют порядка 230 миллиардов рублей, в то время как на Западе только инвестиции в искусственный интеллект в страховании за 2022 год превысили 189 миллиардов долларов. Таким образом, проблема не в отсталости — а в отсутствии масштабируемой базы, что и подтверждают рыночные показатели, прогнозы аналитиков и опыт внедрения usage-based страхования в России. Таким образом, цифровизация страхования — это не просто технологический тренд, а стратегическое направление, определяющее будущее отрасли в ближайшие годы. От того, насколько эффективно участники рынка смогут адаптироваться к новым реалиям, будет зависеть их устойчивость, конкурентоспособность и роль в экономике завтрашнего дня.

JEL codes: O30, J22, J30

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-6-96-107>

Для цитирования: Черняк, Л.Е. Insurtech как стратегическое направление развития страхования в России / Л.Е. Черняк. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №6. - С.96-107. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.06.2025)

Введение

Страхование играет важнейшую роль в обеспечении финансовой защиты физических и юридических лиц в России. Оно служит той системой, которая помогает смягчить последствия непредвиденных событий, таких как несчастные случаи, стихийные бедствия и другие риски, которые могут привести к значительным финансовым потерям.[5]

В соответствии со статьёй 2 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», страхование представляет собой систему отношений, направленных на защиту интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определённых страховых случаев.

Эта защита осуществляется за счёт денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (взносов), а также за счёт иных средств, находящихся в распоряжении страховщиков.

Важно отметить, что накопленные страховые резервы, особенно в сегменте страхования жизни, выполняют не только функцию финансовой защиты, но и играют значимую макроэкономическую роль. Они становятся источником так называемых «длинных денег» — устойчивых и предсказуемых инвестиций в экономику, в том числе в государственные облигации и инструменты фондового рынка. Далее рассмотрим, как эта функция реализуется на практике.

Методы

Информационную базу статьи составили Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» ;материалы Банка России и Всероссийского союза страховщиков ;аналитические отчёты (НИУ ВШЭ, НАФИ, НКР, HAI Index Report); данные зарубежных и российских insurtech-компаний; статьи из профильных СМИ и научных журналов; ресурсы сети Интернет и внутренние отчёты страховых компаний.

Методологической базой исследования служат системный и комплексный подходы к анализу отраслевых изменений, а также сравнительный анализ практик внедрения цифровых решений в страховании на российском и зарубежных рынках

Результаты

Российский рынок демонстрирует высокую степень консолидации: крупные страховые компании приобретают более мелкие компании для расширения своей доли на рынке и укрепления своих конкурентных позиций.

Страховой рынок России переживает период трансформации, сочетаю в себе динамичный рост с необходимостью адаптации к новым экономическим реалиям. В 2023 году рынок показал рекордные результаты: объём страховых премий вырос на 25,8%, достигнув 2,285 трлн рублей. Основными драйверами стали страхование жизни, добровольное медицинское страхование (ДМС) и автострахование, включая ОСАГО и КАСКО. При этом рынок остается

– высококонцентрированным — на пять крупнейших компаний, таких как «Сбербанк страхование жизни», «СОГАЗ» и «АльфаСтрахование»,

– приходится половина сборов. Страховые премии на рынке растут, что обусловлено растущим спросом на страховое покрытие и необходимостью управления рисками. Однако рынок по-прежнему

сталкивается с проблемами,

– такими как политическими «встрясками» и экономическим состоянием российских граждан.



Рисунок 1 – Динамика Субъектов страхового дела [26]

Увеличение страховых взносов в России является отражением растущего спроса на страховые продукты. В частности, в страховании жизни наблюдается значительный рост в связи с растущим осознанием важности финансового планирования и управления рисками.

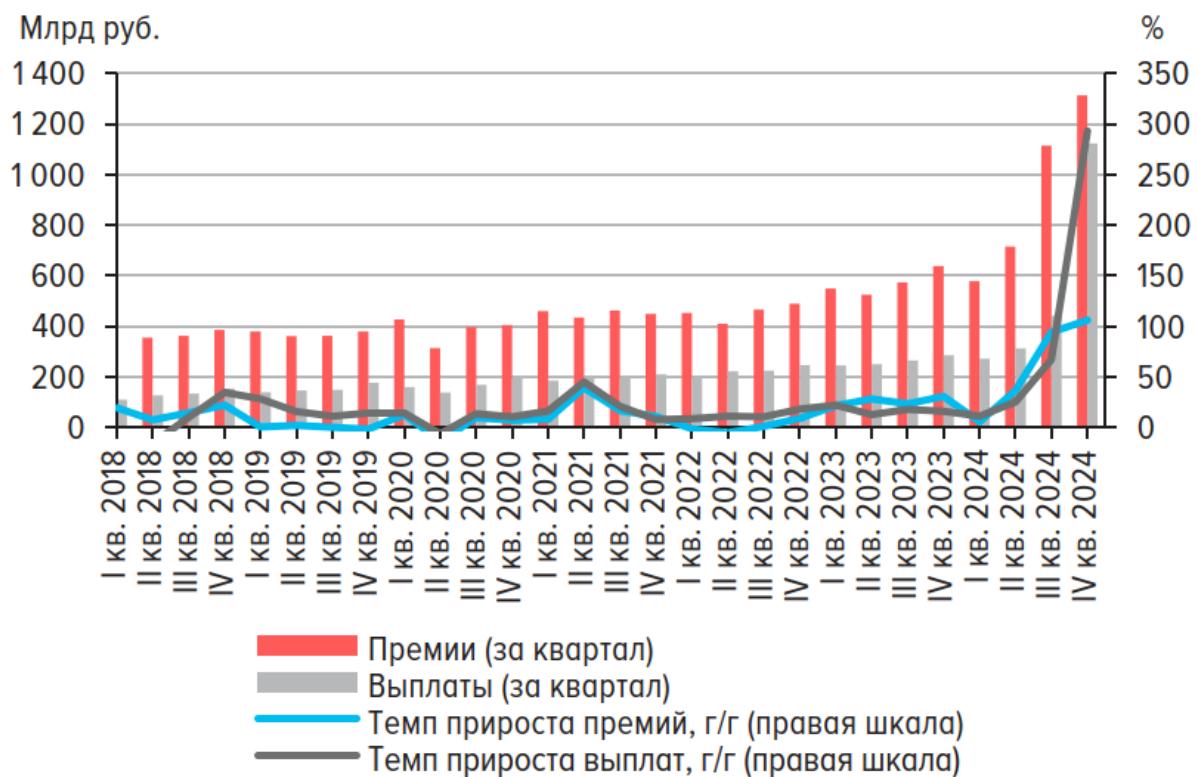


Рисунок 2 – Динамика выплат и страховых премий [26]

Сегодняшний тренд – добровольное медицинское страхование (ДМС). Крупные компании активно включают его в соцпакеты для сотрудников, можно предположить, что в нынешних реалиях, где на рынке труда существует недостаток в кадрах, компании привлекают работников «фишкой»

ДМС, а частные клиенты покупают полисы ради доступа к качественной медицине. Так же не маловажным фактором можно считать, пандемию COVID-19, поскольку люди стремятся получить дополнительную страховку для покрытия медицинских расходов. Однако рост стоимости ДМС (на 18,6% в 2023 году) связан не только с повышенным спросом, но и с удорожанием медицинских услуг, особенно после ухода с рынка ряда зарубежных поставщиков оборудования и лекарств. (Рисунок 4)

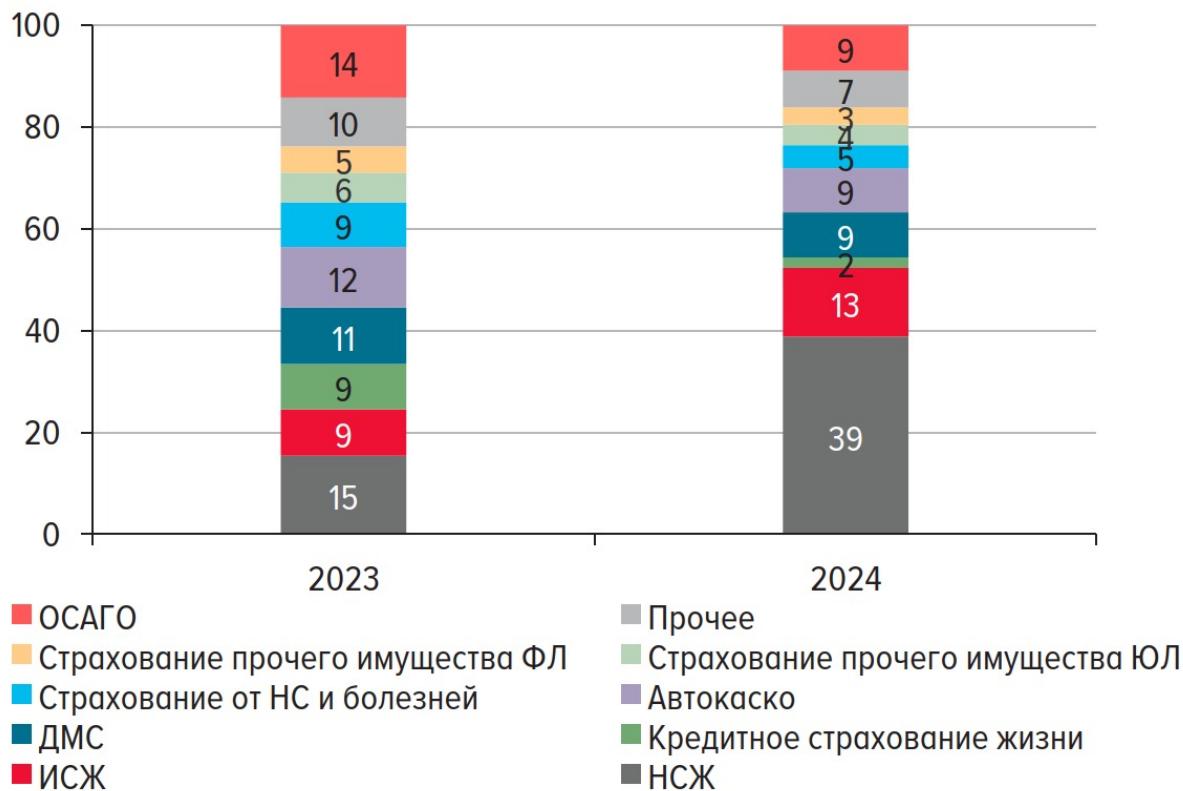


Рисунок 3 – Сравнительная структура страховых продуктов на 2023 и 2024 годы[26]

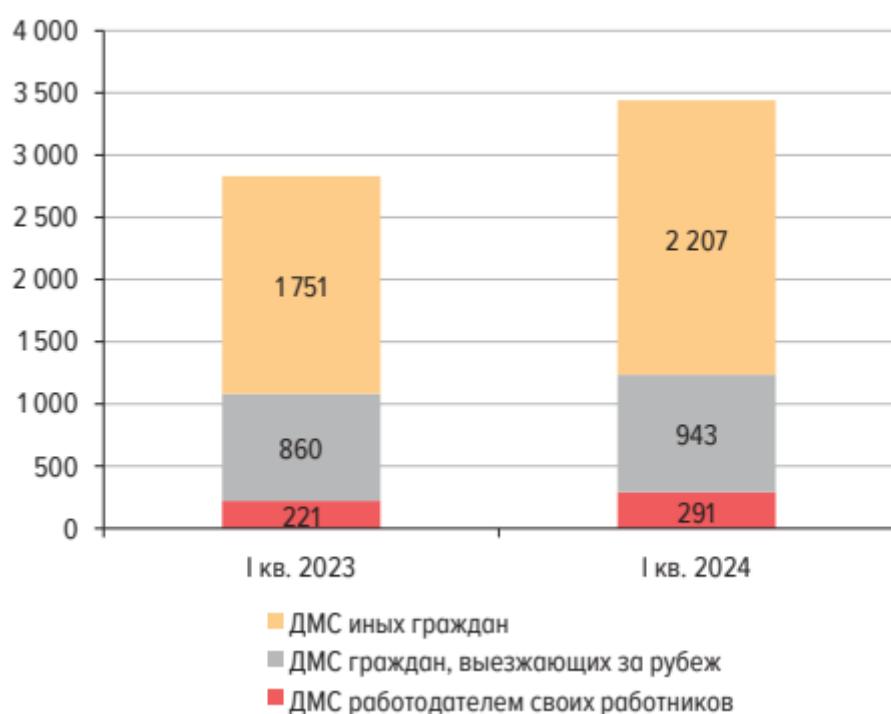


Рисунок 4 – Динамика заключенных договоров ДМС [27]

Автострахование, несмотря на рост цен, остается одним из самых востребованных видов. Удорожание автомобилей и запчастей привело к увеличению страховых сумм по ОСАГО и КАСКО, но спрос не снижается — владельцы машин осознают риски и предпочитают защищаться. При этом страховщики сталкиваются с проблемой адекватности выплат: из-за инфляции компенсации часто не покрывают реальный ущерб, что вызывает недовольство клиентов и судебные споры. Все же это «болевая точка» страховщиков, так как:

- Цены на полисы ОСАГО выросли на 18.8% в 2023 году, а КАСКО — на 21.4%, что напрямую связано с удорожанием автомобилей и запчастей (на 30% с начала 2022 года).
- Система возмещения по ОСАГО требует реформ, так как выплаты часто не покрывают реальный ущерб из-за инфляции.

В этом увеличении свою роль сыграли экономические и геополитические факторы: уход с рынка таких международных производителей автомобилей, как Volkswagen, BMW и Toyota и др., нанёс серьёзный ущерб сфере автострахования.

Цены на запчасти выросли более чем на 30%, что напрямую отразилось на стоимости ремонта и сроках урегулирования убытков. Ремонт стал дороже, ждать — дольше. При этом стоимость страховых полисов продолжает расти. В условиях давления на рынок автодилеры часто прибегают к практикам, напрямую влияющим на стоимость владения автомобилем: например, обязывают покупателей оформлять КАСКО при покупке машины. В итоге общая сумма сделки возрастает, но формально это не считается повышением цен.

Российский страховой рынок, как и вся экономика, работает в условиях повышенной турбулентности. Санкции, нестабильный курс валют, меняющееся поведение потребителей — всё это влияет на спрос, стоимость продуктов и структуру рисков. Чтобы сохранить позиции, страховые компании адаптируются: пересматривают продуктовые линейки, усиливают управление рисками, ищут новые точки роста. Несмотря на давление извне, отрасль остаётся устойчивой — многие игроки продолжают показывать уверенные финансовые результаты и наращивать объёмы.

В связи с этим, страховщики делают ставку на цифровую трансформацию. Инновации становятся не просто трендом, а ключевым направлением развития. Компании внедряют онлайн-сервисы, мобильные приложения, автоматизируют оформление и сопровождение полисов. Всё это — для того, чтобы упростить клиентский путь и повысить лояльность. Важную роль играет и аналитика: данные позволяют точнее понимать поведение клиентов и подстраивать продукты под индивидуальные запросы.

Несмотря на серьёзные вызовы, российский страховой рынок показывает устойчивость и способность к адаптации. Компании продолжают развивать цифровые сервисы, внедряют новые технологии и находят способы оставаться эффективными даже в не благоприятных условиях. За счёт инвестиций в цифровую инфраструктуру и поиск новых решений страховщики не только сохраняют качество обслуживания, но и поддерживают стабильность внутри отрасли и экономики в целом.

Цифровые технологии уже начинают менять страховой рынок в России, и этот процесс будет естественным образом продолжаться. Искусственный интеллект, автоматизация и онлайн-платформы позволяют страховым компаниям перейти к более точному, гибкому и клиентоориентированному формату работы. Снижение издержек, упрощение процессов, персонализированные предложения — всё это становится возможным за счёт более глубокого анализа данных и цифровых каналов взаимодействия.

Использование аналитики помогает страховщикам лучше понимать поведение клиентов и настраивать маркетинг под конкретные аудитории. Однако переход к цифровым моделям сопряжён с рисками: защита персональных данных, киберугрозы и вопросы соответствия регулированию требуют постоянного контроля и доработки стратегий.

Несмотря на рост страховых взносов, уровень проникновения страхования в России остается относительно низким. Многие физические и юридические лица недостаточно застрахованы или не

имеют страховых полисов, что делает их уязвимыми к финансовым потерям в случае непредвиденных обстоятельств. Повышение финансовой грамотности и пропаганда важности страхования имеют решающее значение для расширения проникновения на рынок. Кроме того, страховщики должны учитывать мнение о том, что страхование рассматривается как дискреционные расходы, а не как необходимая часть финансового планирования.

Различия в страховом покрытии регионов усугубляются неравномерным распределением страховых компаний и предоставляемых ими услуг. Многие страховщики сосредоточивают свою деятельность в городских районах, оставляя сельские районы недостаточно обслуживаемыми. Отсутствие доступа к страхованию в сельской местности не только ограничивает финансовую защиту частных лиц и предприятий, но и препятствует росту страхового рынка в целом. Для устранения этих различий необходимы целенаправленные усилия по расширению страхового покрытия в этих регионах с недостаточным уровнем обслуживания. Это включает в себя разработку страховых продуктов для конкретных регионов и создание местных страховых офисов для обеспечения более доступного покрытия для сельских общин.

Российский страховой рынок демонстрирует значительные региональные различия, при этом уровень страхового покрытия сильно различается по всей стране. В более экономически развитых регионах, таких как Москва и Санкт-Петербург, уровень страхового покрытия относительно высок из-за более высоких доходов, повышения финансовой грамотности и присутствия крупных корпораций. Однако в сельских и менее развитых регионах уровень проникновения страхования, как правило, ниже, и многие частные лица и предприятия не имеют адекватного страхового покрытия.

Внедрение искусственного интеллекта, аналитики больших данных и онлайн-платформ позволило страховым компаниям оптимизировать свои процессы, снизить издержки и предложить клиентам более персонализированные услуги. Однако цифровая трансформация сопряжена с рядом вызовов, включая вопросы кибербезопасности, защиты персональных данных и необходимости значительных инвестиций в ИТ-инфраструктуру.

Геополитические изменения, включая санкционное давление, оказали значительное влияние на страховую отрасль. Ограничения доступа к международному перестрахованию вынудили российские компании активнее развивать собственные перестраховочные механизмы, что привело к увеличению затрат и потребовало пересмотра стратегий управления рисками.

В перспективе страховой рынок России будет развиваться под влиянием нескольких ключевых факторов. Во-первых, продолжится рост спроса на персонализированные страховые продукты, адаптированные под конкретные потребности клиентов. Во-вторых, усилятся роль ESG-принципов в деятельности страховых компаний, что отразится на их инвестиционных и андеррайтинговых решениях. В-третьих, цифровизация останется основным драйвером изменений, способствуя повышению прозрачности и конкуренции на рынке.

Цифровизация становится неотъемлемой частью развития страховой отрасли в России. Технологии вроде ИИ, big data и блокчейна уже перестроили логику работы компаний: автоматизируются рутинные процессы, точнее рассчитываются риски, быстрее обрабатываются заявки. Клиент больше не зависит от офиса — оформить полис, получить консультацию или подать заявление на выплату можно через приложение или чат-бот.

Главный эффект — переход от универсальных продуктов к точечной персонализации. Страховщики анализируют поведение, привычки, контекст пользователя — и на этой базе формируют индивидуальные предложения. Это позволяет точнее выстраивать коммуникации, запускать релевантные маркетинговые акции и усиливать вовлеченность. Одновременно цифровые платформы упрощают выбор: клиент может сравнить тарифы, условия и выбрать нужный продукт в пару кликов. Конкуренция становится прозрачнее, а рынок — более динамичным.

Кроме того, переход на цифровые платформы требует значительных инвестиций в технологии и инфраструктуру, что может стать препятствием для небольших страховых компаний. Несмотря

на эти препятствия, потенциальные выгоды от цифровизации значительны, и страховые компании, успешно внедряющие цифровые технологии, скорее всего, получат конкурентное преимущество на рынке.

Нормативно-правовая база российского страхового рынка постоянно развивается в соответствии с меняющимися потребностями отрасли и экономической ситуацией в целом. Центральный банк, как основной регулирующий орган, активно работает над повышением стабильности и прозрачности рынка. Недавние реформы были направлены на ужесточение требований к достаточности капитала, совершенствование практики управления рисками и повышение прозрачности страховых операций.

Одна из ключевых задач, стоящих перед регуляторами страхового рынка, — усиление защиты прав клиентов. В центре внимания — прозрачность условий страховых продуктов, справедливое рассмотрение претензий и доступ к понятным и работающим механизмам разрешения споров. Параллельно идёт работа по снижению барьеров для входа новых игроков и поддержке инноваций, что должно повысить конкуренцию и расширить выбор для потребителей.

Дополнительно усиливается акцент на устойчивом развитии и ESG-подходе. Компании всё чаще получают рекомендации учитывать экологические, социальные и управленические факторы при формировании инвестиционных стратегий и оценке рисков. Это уже влияет на продуктовую линейку: страховщики разрабатывают решения, соответствующие повестке устойчивости и запросам более осознанной аудитории. Такой сдвиг в регулировании может стать драйвером не только для обновления страховых предложений, но и для общего оздоровления отрасли.

Экономические и геополитические факторы продолжают оказывать ощутимое давление на российский страховой рынок. Санкции, волатильность валют и изменение потребительского поведения — всё это формирует новую реальность, в которой страховщикам приходится действовать более гибко и прагматично. Для сохранения устойчивости компаний пересматривают продуктовые линейки, укрепляют системы риск-менеджмента и выходят в ранее непроработанные ниши.

Одним из наиболее острых вопросов остаётся перестрахование. Санкционные ограничения серьёзно сузили возможности взаимодействия с международными рынками, из-за чего страховщики всё чаще вынуждены полагаться на внутренние ресурсы. Это повышает себестоимость и ограничивает гибкость в управлении крупными рисками, особенно в секторах с высокой убыточностью или капиталоёмкостью.

Отдельное внимание требует проблема неравномерного распределения страховых услуг между регионами. Рынок традиционно сосредоточен в крупных городах, тогда как сельские территории часто остаются вне зоны охвата. Для исправления ситуации необходима адресная стратегия: локализация офисов, адаптация продуктов под региональные особенности и активное продвижение цифровых каналов, которые позволяют обеспечить охват без затрат на физическую инфраструктуру. Это не только расширит клиентскую базу, но и повысит общую устойчивость системы страхования.

Цифровизация играет важную роль в преобразовании страховой отрасли, делая ее более удобной и доступной для клиентов. Благодаря использованию таких технологий, как онлайн-платформы и мобильные приложения, клиенты могут легко сравнивать страховые полисы и приобретать страховое покрытие из любой точки мира. Это потенциально может выровнять условия игры и усилить конкуренцию между страховщиками, что приведет к улучшению страхового покрытия и снижению цен для потребителей. Кроме того, цифровизация позволяет страховщикам более эффективно собирать данные, что позволяет им лучше понимать потребности клиентов и предоставлять персонализированное покрытие.

Цифровизация заметно меняет страховой рынок. Внедрение технологий вроде искусственного интеллекта, аналитика больших данных и блокчейна позволит компаниям ускорять процессы, точнее рассчитывать риски и делать сервис проще и удобнее для клиента. Эти технологии также способствуют переходу к онлайн-продажам. Это не только снижает издержки, но и открывает дорогу новым продуктам и форматам, которые раньше были невозможны.

Цифровая трансформация даёт страховщикам главное преимущество — возможность предлагать клиенту именно то, что ему нужно. На основе поведенческих данных компании выстраивают точные предложения, адаптируют маркетинг и делают продукты максимально персонализированными. Онлайн-платформы упрощают выбор: клиент сравнивает условия, тарифы и оформляет полис за несколько минут. Это повышает прозрачность и усиливает конкуренцию.

Но внедрение цифровых решений — не безболезненный процесс. Он требует серьёзных вложений в технологии, аналитику и инфраструктуру. Для небольших компаний это может стать барьером: не каждый игрок рынка готов к таким затратам и быстрой перестройке.

Несмотря на текущие ограничения, цифровая трансформация остаётся перспективным направлением для российских страховых компаний. Те, кто сумеет адаптироваться и грамотно выстроить цифровую архитектуру, получат ощутимое конкурентное преимущество. В условиях, когда клиент ожидает простых, понятных и быстрых решений, ставка на технологии становится не выбором, а необходимостью.

Обсуждение

«В нашей стране сегмент insurtech только начинает формироваться. Российский рынок страхования в десятки раз меньше ключевых рынков — США, Европы, Индии и Китая, что затрудняет создание масштабного бизнеса в сфере «цифры» в страховании и ставит под вопрос окупаемость инвестиций в insurtech-проекты.» [19]

Оценки уровня цифровизации страховой отрасли в России в открытых источниках разнятся. Некоторые аналитики указывают на отставание от международных стандартов, другие — на ограниченность инновационных решений. Однако автор данной работы не разделяет такую позицию. Ниже будут приведены конкретные примеры цифровых продуктов и сервисов, которые доказывают обратное: Россия активно движется в направлении InsurTech и формирует собственную экосистему страховых технологий, не уступающую по ряду параметров зарубежным аналогам.

Нынешние реалии в России позволяют застраховать жизнь, имущество, автомобиль или оформить полис для поездки за границу полностью онлайн — без посещения офисов и без бумажной волокиты. Несколько кликов на сайте или в приложении — и страховка оформлена. Причём рынок онлайн-продаж страховок давно вышел за рамки традиционных страховых компаний: активное участие в нём принимают банки. Свою долю в страховании уже заняли Сбербанк, «Альфа-Банк», «Тинькофф», «Уралсиб» и другие крупные финансовые структуры.

Цифровизация затронула не только витринную часть, но и базовые процессы. Так, в сегменте онлайн-страхования жизни Сбер занимает 43% рынка, в ОСАГО — 35%. Только в 2024 году было продано почти 30 миллионов электронных полисов ОСАГО — это на 16% больше, чем годом ранее.

Искусственный интеллект встраивается в повседневные операции. В Сбере уже 100% кредитных решений для физических лиц и 70% для бизнеса принимаются с участием ИИ. Время оформления кредита для бизнеса сократилось с 12 дней до 7 минут, потребительского — до 2 минут. Эти же технологии применяются в страховании: используются онлайн-калькуляторы тарифов, чат-боты консультируют клиентов, а ИИ распознаёт документы и помогает в урегулировании убытков.

Несмотря на высокий уровень внедрения технологий, сервисы пока неравномерны. Мобильные приложения есть у 63% страховых компаний, однако только два игрока рынка предлагают полноценный функционал без обязательной авторизации. [7]

Тем не менее, масштаб инвестиций остаётся сдержанным. По оценкам, все российские страховые компании тратят на цифровые технологии порядка 230 миллиардов рублей.[12] Для сравнения: только в 2022 году объём инвестиций в ИИ в страховой отрасли на Западе составил 189,59 миллиарда долларов — и это только по направлению искусственного интеллекта, без учёта других ИТ-направлений. Такая разница объясняет, почему Россия не может соперничать с крупнейшими рынками по объёму insurtech-экспансии — но вовсе не говорит о технологической отсталости.

Проблема — не в отсутствии развития, а в масштабе рынка.

Дополнительным подтверждением структурных ограничений страхового рынка в России служат и текущие прогнозы по его динамике. Согласно последним данным, в 2025 году ожидается снижение объема собранных страховых премий на 1,4%, до 3,6 трлн рублей — это первое падение за последние пять лет. Основная причина — сокращение сегмента страхования жизни на 7,8%, до уровня 1,9 трлн рублей, что связано, в первую очередь, с отменой налоговых льгот на краткосрочные программы накопительного и инвестиционного страхования. Эти продукты ранее выступали в качестве конкурентов банковским депозитам, особенно в условиях высокой ключевой ставки.

Такое перераспределение спроса требует от компаний перестройки продуктовых стратегий в сторону долгосрочных решений, что снижает скорость оборота капитала и требует более серьёзных затрат на клиентскую работу и удержание. Рост сохраняется только в не-жизни (+6,2%, до 1,8 трлн рублей), однако и здесь есть проблемные зоны: страхование от несчастных случаев сократилось на 14,6%, а автокаско — на 4,8% из-за насыщения рынка и снижения темпов продаж новых автомобилей.

Параллельно аналитики предупреждают о рисках перегрева: зафиксирован рост премий без эквивалентного увеличения страховых обязательств, особенно в сегменте коротких полисов. Хотя отраслевые эксперты и не подтверждают системный перегрев, сама ситуация иллюстрирует ключевую мысль: текущий масштаб рынка не позволяет достигать той глубины цифровой трансформации, что наблюдается на Западе.[22]

Это и есть ответ на вопрос, почему при достаточной технологической зрелости и наличии успешных решений, российский insurtech всё ещё не сопоставим по размаху с США, Европой или Китаем. Не из-за отсутствия специалистов-разработчиков, а из-за ограниченного поля для масштабируемости, и технического развития технологий, и технического оснащения пользователей.

Хорошая иллюстрация: программы usage-based insurance (UBI) в России начали внедрять ещё в 2014 году. Первыми экспериментировали такие компании, как «Ингосстрах», «Ренессанс» и «АльфаСтрахование». Модели предполагали установку дополнительного оборудования или использование мобильных приложений, фиксирующих стиль вождения. Однако на практике системы оказались недостаточно точными: алгоритмы не всегда корректно распознавали резкие манёвры или аварийные ситуации, а начисление бонусов за безопасное вождение вызывало вопросы у пользователей.

На фоне критики и технических ограничений большинство страховщиков отказались от подобных тарифов. На сегодняшний день фактически сохранился только один продукт — «Умное КАСКО» от «АльфаСтрахование». Он предполагает ограничение пробега и частично использует элементы телематики, но не предлагает полноценной поведенческой модели ценообразования.

Несмотря на скепсис в отношении масштабов российского insurtech-сектора, ключевые игроки рынка делают ставку на будущее — и это будущее уже сегодня определяется ожиданиями и потребительским поведением поколения Z. Эти пользователи, родившиеся после 1997 года, к 2030 году станут самой активной группой на рынке, и уже сейчас предъявляют иные требования к страховым продуктам. Согласно данным, приведённым в исследовании SDI360, для этой аудитории важна не только цена, но и ценностный контекст — экологичность бренда, прозрачность условий, понятность цифрового пути клиента.

Компании, ориентирующиеся на молодую аудиторию, перестраивают коммуникационные стратегии и цифровую инфраструктуру. Речь уже не о простой онлайн-форме на сайте, а о полной экосистеме: мобильное приложение, чат-боты, персонализированные предложения, сценарии обслуживания без участия человека.

Помимо интерфейсов, трансформируется и сам подход к продукту. Страхование превращается в сервис: с подписками, бонусами, геймификацией и вовлечением пользователя в ежедневное взаимодействие.[28]

Заключение

Исследована ситуация в России, где несмотря на более скромные по сравнению с мировыми объёмы инвестиций, развивается собственная экосистема insurtech-решений. Проанализированные кейсы показали, что в стране уже действуют цифровые платформы, чат-боты, телематические страховые продукты, мобильные приложения и онлайн-подписки, охватывающие ключевые элементы страхового сервиса.

Вместе с тем, масштаб цифровизации сдерживается ограниченным объёмом рынка, отсутствием регулирования в отдельных направлениях и сравнительно низким уровнем технологических инвестиций. Так, совокупные расходы всех российских страховых компаний на цифровые технологии составляют порядка 230 миллиардов рублей, в то время как на Западе только инвестиции в искусственный интеллект в страховании за 2022 год превысили 189 миллиардов долларов. Таким образом, проблема не в отсталости — а в отсутствии масштабируемой базы, что и подтверждают рыночные показатели, прогнозы аналитиков и опыт внедрения usage-based страхования в России.

Таким образом, цифровизация страхования — это не просто технологический тренд, а стратегическое направление, определяющее будущее отрасли в ближайшие годы. От того, насколько эффективно участники рынка смогут адаптироваться к новым реалиям, будет зависеть их устойчивость, конкурентоспособность и роль в экономике завтрашнего дня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Aoyac. Usage Based Insurance (UBI) // LinkedIn. — URL: <https://www.linkedin.com/pulse/usage-based-insurance-ubi-transforming-auto-telematics-informatics-aojac/>

2. Balasubramanian R., Libarikian A., McElhaney D. Insurance 2030 — The impact of AI on the future of insurance. — McKinsey & Company, 2021.

3. Белов С.Д., Зрелова Д.П., Кореньков В.В. Большие данные и цифровая экономика // Системный анализ в науке и образовании: сетевое научное издание. — 2020. — № 2.

4. Belhadi A., Nezai A., Noureddine A. The effect of big data on the development of the insurance industry // Business Economics Letters. — 2023. — Vol. 7, No. 1. — Pp. 1–11.

5. Большие данные (Big Data) // Tadviser. — URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Большие_данные

6. Brolly: обзор страховки для питомцев // Money to the Masses. — URL: <https://moneytothemasses.com/quick-savings/insurance-2/pet-insurance/bought-by-many-pet-insurance-review>

7. Ведомости. Цифровизация страхования. Электронный ресурс. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2025/03/03/1095230-tsifrovizatsiya-strahovanii>

8. Johansson S., Lorenz J.-T., Spang S., Straub M. Digital ecosystems for insurers: opportunities through the Internet of Things // McKinsey & Company. — 2019. — URL: <https://www.mckinsey.com.br/industries/financial-services/our-insights/digital-ecosystems-for-insurers-opportunities-through-the-internet-of-things>

9. ZhongAn: анализ рынка // Equalocean. — URL: <https://equalocean.com/analysis/2020071214224>

10. Интернет вещей (IoT) // Gitverse. — URL: <https://gitverse.ru/blog/articles/architecture/579-internet-veshej-iot-chto-eto-takoe-prostymi-slovami>

11. Компании РБК. Расходы страхового рынка на ИТ составляют до 230 млрд рублей в год. Электронный ресурс. URL: <https://companies.rbc.ru/news/ILJFztVWo/rashodyi-strahovogo-ryinka-na-it-sostavlyayut-do-230-mlrd-rublej-v-god>

12. Krishnan N., Krishnan S. Blockchain to transform insurance value chain // IBM Think. — 2021. — URL: <https://www.ibm.com/think/insights/blockchain-to-transform-insurance-value-chain>

13. Lorenz J.-T., Münstermann B., Higginson M. et al. Blockchain in insurance — opportunity or threat? // McKinsey & Company. — 2016. — URL: https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/Blockchain%20in%20insurance%20opportunity%20or%20threat/Blockchain_in_insurance_opportunity_or_threat.ashx

14. Lemonade Insurance API // Lemonade. — URL: <https://www.lemonade.com/blog/introducing-lemonade-insurance-api/>

15. Maslej N., Fattorini L., Brynjolfsson E. et al. The AI Index 2023 Annual Report. — AI Index Steering Committee, Institute for Human-Centered AI, Stanford University, 2023.

16. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4 • IV квартал 2023 года. — Центральный банк России.

17. Огнев А. Большие данные: как они меняют мир // OS/2. — 2011. — URL: <https://www.osp.ru/os/2011/10/13010990>

18. РБК. Аналитики заметили риски ещё одного перегрева — теперь в страховании. Электронный ресурс. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2025/05/13/645d87b69a79477e15068643>

19. РБК Плюс. Как технологии сберегут от рисков. Электронный ресурс. URL: <https://plus.rbc.ru/news/60be219b7a8aa960a610d078>

20. РЖД и Maersk: блокчейн-проект // РЖД. — URL: <https://company.rzd.ru/ru/9397/page/104069?id=256183>

21. Рынок больших данных // RBC Trends. — URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d6c020b9a7947a740fea65c>

22. Сейитлиев К., Халнепесов П. Роль страхования в современной экономике: как страхование

-
- защищает людей и бизнес от рисков // Вестник науки. — 2024. — № 10 (79).
23. Смарт-контракты // RBC. — URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/66f1bcf69a794703cbe6ba1e>
 24. Уязвимости в контроллерах Mitsubishi Electric // PT Security. — URL: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/about/news/mitsubishi-electric-poblagodarila-eksperta-positive-technologies-za-obnaruzhenie-uyazvimostej-v-kontrollerah-melsec/>
 25. Holdsworth J., Kosinski M. What is MapReduce? // IBM Think. — 2024. — URL: <https://www.ibm.com/think/topics/mapreduce>
 26. Центральный банк Российской Федерации. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков № 4, IV квартал 2024 года. Электронный ресурс. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55214/review_insure_24Q4.pdf
 27. ЦИФРОВИЗАЦИЯ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ. Электронный ресурс. URL: https://dterra.ru/upload/news/2023/vystuplenie_alfastrahovaniya.pdf
 28. Черненков Ф.О. Особенности использования больших данных в финансовом секторе // Вестник науки Сибири. — 2024. — Т. 7. — С. 181–189.

Insurtech as a strategic direction of insurance development in Russia

Chernyak Lidiya Evgenievna

Independent researcher

PJSC Zenit Bank, Samara branch

E-mail: ermolaevkn@yandex.ru

KEYWORDS

Insurance, digitalization, artificial intelligence, big data, blockchain, insurtech

ABSTRACT

The current stage of economic development is characterized by a large-scale digital transformation of key industries, including the insurance sector. Against the background of an unstable geopolitical and economic environment, companies are forced to look for new ways to interact with customers, optimize costs and increase operational efficiency. In an environment where consumers expect fast, transparent and personalized service, digitalization becomes not just a competitive advantage, but a prerequisite for market survival. Since the process of digitalization of insurance in Russia is at an early stage of development, the available scientific research in this area is few, mostly empirical, and largely does not provide answers to the challenges arising from the development of insurtech in Russia. The author of the article makes an attempt to initially summarize the available empirical data and expresses his position on the prospects for digitalization of insurance in the country. The purpose of the study is to study the essence of insurance digitalization, its genesis, causes and factors of further development, and to formulate proposals for regulating this process. The information base of the article was compiled by the Federal Law «On the Organization of Insurance Business in the Russian Federation»; materials from the Bank of Russia and the All-Russian Union of Insurers; analytical reports (HSE, NAFI, NCR, HAI Index Report); data from foreign and Russian insurtech companies; articles from specialized media and scientific journals; Internet resources and internal insurance company reports. The methodological basis of the research is a systematic and integrated approach to the analysis of industry changes, as well as a comparative analysis of the practices of implementing digital solutions in insurance in the Russian and foreign markets. The article reviewed the theoretical foundations of digital transformation in insurance, analyzed key technologies — artificial intelligence, big data, the Internet of things, blockchain — and considered examples of their actual application. The article also examines the situation in Russia, where, despite more modest investment volumes compared to global ones, its own ecosystem of insurtech solutions is developing. The analyzed cases showed that digital platforms, chatbots, telematics insurance products, mobile applications and online subscriptions covering key elements of the insurance service are already operating in the country. At the same time, the scale of digitalization is constrained by the limited size of the market, the lack of regulation in certain areas, and the relatively low level of technological investment. Thus, the total expenses of all Russian insurance companies on digital technologies amount to about 230 billion rubles, while in the West only investments in artificial intelligence in insurance in 2022 exceeded 189 billion dollars. Thus, the problem is not in backwardness, but in the lack of a scalable database, which is confirmed by market indicators, analyst forecasts and experience in implementing usage-based insurance in Russia. Thus, the digitalization of insurance is not just a technological trend, but a strategic direction that will determine the future of the industry in the coming years. Their sustainability, competitiveness, and role in the economy of tomorrow will depend on how effectively market participants can adapt to new realities.