



Несколько часов работы программиста и 80 рублей в день — вот сколько стоит стартапу приобщиться к миру будущего и внедрить в продукты технологии распределенного реестра.

В том, что блокчейн станет обычным делом в страховой отрасли, уже никто не сомневается. На западе крупнейшие страховщики исследуют блокчейн уже пару лет. Каждый из них уже протестировал эту технологию в рамках создания какого-нибудь страхового продукта — сам или в партнерстве с каким-нибудь стартапом. К примеру, английский страховой рынок Lloyd's активно изучает блокчейн и поддержала несколько стартапов в этой сфере. Среди них — SafeShare (страхование на блокчейне для sharing economy) и Vrumi (страхует владельцев помещений, которые сдаются другим людям под рабочее пространство). Другие гиганты страхования из Европы — Allianz, Aegon, Munich Re и Zurich — создали альянс Blockchain Insurance Industry Initiative, чтобы вместе создавать продукты на основе блокчейна. Блокчейн не создает новый рынок, он каннибализирует существующий. Но передел рынка, который только в России превышает 1 трлн рублей, может быть очень серьезным, если традиционные игроки не поменяются. Их места захватят новые блокчейн-проекты или существующие компании, которые вовремя вступили в игру.

На всякий случай, напомним: блокчейн — это огромная база данных общего пользования, которая распределена по всем участникам системы и не имеет руководства. Данные записывают так называемые майнеры: они проверяют подлинность транзакций и формируют блоки, информацию в которых уже нельзя изменить или подделать. Новые записи заносятся уже в другой блок, который содержит информацию о предыдущем. Посредники при этом не нужны, поэтому считается, что технология рано или поздно полностью перевернет представление о многих отраслях, где без них традиционно не обходилось, и страхование среди них (детальнее описание технологии — в материале Forbes).

Российские страховые гиганты пока не делали серьезных заявлений, что неудивительно. Страхование в России остается очень консервативной отраслью. На страховщиков работают сотни тысяч человек, оформляющих страховки, и большую часть из них технология может лишить рабочих мест. Однако изменения уже есть: «Сбербанк страхование» уже работает над единой базой данных всех страховых историй на основе

блокчейна, которая была бы доступна всем страховщикам. Другие игроки, уверен, присоединятся к первопроходцу, ведь страховая отрасль больше всех остальных околофинансовых отраслей страдает от мошенников.

Рано или поздно Сбербанк и другие гиганты определенно создадут что-то грандиозное. Однако небольшим командам, создающим страховые продукты, совсем необязательно ждать их примера. Использовать блокчейн в своем бизнесе и менять индустрию изнутри можно буквально за неделю, и на самом деле это не требует времени и денег, ни долгих размышлений.

Мы, например, будучи агрегатором предложений от разных страховых компаний, взяли самый распространенный и понятный страховой продукт — страховки для путешествий, которые по закону обязаны купить все выезжающие за границу, и добавили к ним «немного блокчейна». Эти страховки давно стали электронными — это PDF-файлы. Из каждого такого файла можно получить так называемый цифровой слепок или хэш-сумму (она выглядит как строка из букв и цифр). Когда клиент покупает страховку, его полис помещается в блокчейн биткойна. Клиент получает сообщение о том, что его страховку «вписывают» в блокчейн, а чтобы он смог удостовериться в этом, мы сделали на сайте специальную форму, где можно загрузить PDF-файл с полисом и проверить, находится ли он в блокчейне или нет.

Как известно, блокчейн работает по принципу аукционной системы: чем дороже стоимость записи, тем быстрее она попадает в блокчейн. Мы выбрали среднюю стоимость, запись попадает в блокчейн в течение 12 часов, и нам это обходится в 60-80 рублей. Учитывая, что средняя стоимость страховки — около 1 000 рублей, и мы зарабатываем с нее лишь небольшой процент, помещать каждый полис в блокчейн невыгодно. Поэтому в течение дня мы собираем хэш-суммы всех полисов в один текстовый файл, и раз в день, в полночь, мы берем этот файл, получаем от него хэш-сумму, и ее записываем в блокчейн. В будущем мы перейдем на блокчейн Waves, который значительно дешевле и быстрее, чем биткойн, и тогда сможем уже не экономить и записывать каждый полис в блокчейн отдельно.

Несколько часов работы программиста и 80 рублей в день — вот сколько стоит приобщиться к миру будущего. Мы не считали, какую финансовую выгоду получаем от блокчейна. В дальнейшем блокчейн поможет нам поднять доверие клиентов к предложениям небольших или неизвестных страховых компаний. Сейчас это имиджевый и образовательный проект — мы сами привыкаем использовать блокчейн и приучаем к этому клиентов. Но есть компании, которые сделали блокчейн частью бизнес-модели. Российский стартап ReGa Risk Sharing использует блокчейн-технологии Ethereum в страховании домашних животных, возмещая около 80% суммы, потраченной на ветеринарные услуги. Перед заключением смарт-контракта владелец присылает боту через мессенджер фото своего питомца, после этого животному присваивается определенная группа риска, владелец получает предложение и может заключить контракт. Потом если животное попадет в ветеринарную клинику, его владелец посылает боту чек за услуги. Информация сверяется с данными из клиники, и владелец получает компенсацию. К сожалению, здесь есть масса юридических тонкостей, и в текущем правовом поле этот проект существовать просто не может.

На соседнем украинском рынке была идея создать сервис, который страхует авиапассажиров. Пользователь заключает смарт-контракт и платит за страховку. Если задерживается или отменяется, то срабатывает триггер, который активирует выплату

возмещения клиенту без обращения в страховую компанию. К сожалению, этот проект пока лишь презентовали в рамках хакатона, и он не получил путевку в жизнь. В России много разговоров про блокчейн, но использование его в страховании пока в диковинку. В мировом масштабе все совсем иначе. Блокчейн сейчас в моде у страховщиков — не только крупных, но и небольших компаний. При всей ее масштабности, технология принесет стартапам не меньше пользы, а может быть и больше, чем страховым гигантам.

К примеру, блокчейн снижает значимость фактора доверия к бренду, который всегда был одним из решающих при покупке полиса. Значит, новой компании, использующей технологию, будет проще выйти на рынок. Помимо этого, блокчейн может сильно снизить издержки, упростив бюрократию — подписание договоров, хранение полисов и прочее. Договоры можно заключать в онлайн и сразу отправлять на хранение в распределенную базу данных в сети, где их уже нельзя сфальсифицировать. На западе уже довольно много нишевых стартапов в страховании, которые используют все эти преимущества.

Компания Everledger страхует покупателей бриллиантов от случаев мошенничества. Она производит оцифровку камней и по каждому вносит информацию по более чем 40 пунктов, среди которых чистота, огранка и прочие, и каждому камню присваивается серийный номер. Сейчас в реестре более 300 тыс. бриллиантов. Зарегистрированную информацию уже нельзя будет изменить. Камень можно будет отследить даже в случае воровства, если только не изменить его форму, но тогда камень падает в цене, и это не привлекает мошенников.

Проект Dynamis страхует клиентов от безработицы, оценивая риски с помощью социальной сети LinkedIn, где находится информация о текущем статусе на рынке труда и социальном капитале человека, то есть его связях. Dynamis заключает договоры с участниками сообщества смарт-контракты Ethereum. Запрос о заключении страхового контракта и решение о страховых выплатах принимают остальные участники коллективного страхования.

Испанский разработчик софтверных решений Traity в партнерстве с крупной страховой компанией из Австралии Suncorp запустил чатбота в Facebook messenger по имени Кевин, через которого страхуют сделки покупатели на досках объявлений, вроде Craigslist или Gumtree. Застраховать можно сделки до \$100, которых на таких площадках большинство. Транзакции сохраняются в блокчейне, и если проходят успешно, то со счета пользователя снимается \$10 в пользу Traity, а в случае мошенничества выплачивается страховка в размере \$100.

Что объединяет все эти проекты? Легкость, с которой создатели берутся за дело. Конечно, страхование — довольно сложная отрасль. Стартапам требуются люди с опытом, но в то же время не заикленные на классическом формате бизнеса. Кроме того, предполагаю, что затраты на запуск финансового блокчейн-проекта начинаются от \$1 млн, половина которого уйдет на маркетинг, а остальное — на создание продукта. Зато блокчейн позволяет запуститься быстро.

Пока крупные страховщики проводят эксперименты обсуждают создание консорциумов, небольшие стартапы запускают простые элегантные проекты, которые используют преимущества технологии уже сейчас. Пожалуй, самая большая польза от блокчейна на данный момент в том, что он сподвигает стартаперов на креатив и дает им шанс выделиться на рынке, где традиционно правят консерваторы.

Forbes, 26.06.2017