



Разнообразие подходов в электронном
страховании



О компании



ООО «ВИРТУ СИСТЕМС» – инновационная ИТ-компания, специализирующаяся на развитии и оптимизации технологий фронт-офиса для компаний финансового сектора.

Лидеры в своей области:

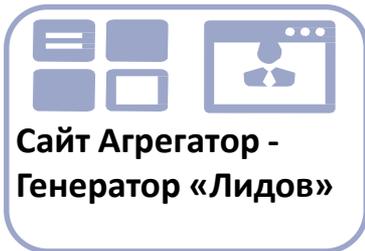
- Отраслевая компетенция более 7 лет.
- Лидер на рынке фронт-офисных услуг в области страхования.
- 15 ведущих страховщиков из топ-30 уже используют «Вирту Системс» в качестве основного поставщика фронт-офисных решений.
- Компания активно укрепляет свои позиции на рынке фронт-офисных услуг для банков и пенсионных фондов – ключевые клиенты: НПФ «Сбербанка» и ГазпромБанк.
- Взаимодействие с крупными игроками на рынке поисковых сайтов, медиаканалов продвижения и сравнения иных финансовых продуктов с целью сотрудничества и создания совместных решений по продаже страховых продуктов.
- Компания имеет рейтинг «А» по результатам финансового аудита и высокую финансовую устойчивость.

Виды электронного страхования

В зависимости от целей, набора страховых продуктов и технологической реализации процесса онлайн-страхования, электронное страхование можно сегментировать на следующие виды:



Директ-страхование – продажа страховки непосредственно на сайте страховой компании.



Сайт Агрегатор-Генератор «Лидов» – Партнеры компилирующие предложения страховых компаний на своем сайте и генерирующие предложение-заявку на страхования.



«Коробочное» страхование – страховые полисы, распространяемые через крупные торговые сети, с пост активацией на сайте страховой компании.

Директ-страхование (Прямое страхование)



Особенности:

- Скорость вывода продукта страхования на рынок;
- Гибкость настройки продуктов;
- Актуальность и вариативность продуктовой линейки.



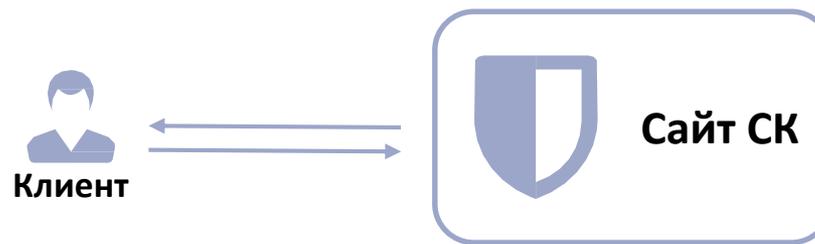
Требования:

- Высокая компетенции сотрудников или сторонних разработчиков, занимающихся техническим обслуживанием сайта;
- Широкие возможности настройки и администрирования сайта страховой компании.



Преимущества:

- Получение информации о потенциальном страхователе;
- Возможность сделать страхователю индивидуальное предложение;
- Исключение из процесса продаж посредника.



Сайт Агрегатор-Генератор «Лидов»



Преимущества:

- Потенциальный клиент имеет возможность сравнить и проанализировать все предложения;
- Генерация большого количества «Лидов» за счет активного продвижения Партнерами своих сайтов.



Недостатки:

- Невозможность завершить цикл продажи по основной массе видов страхования;
- Отсутствие информации у страховой компании о клиенте;
- Низкая скорость появления в линейке предложений новых продуктов;
- Отсутствие возможности тонкой настройки предложений;
- Постоянный мониторинг актуальности предложений на сайте Партнера.



«Коробочное» страхование



Преимущества:

- Реализация большого количества стандартных продуктов через ритейл;
- Доступность продукта для потенциального страхователя и простота активации полиса.



Недостатки:

- Отсутствие информации у страховой компании о клиенте;
- Отсутствие возможности «донастройки» продукта, запущенного в продажу;
- Долгая и затратная подготовка к выводу продукта на рынок;
- Сложно прогнозируемый результат.





Итоги анализа

Для каждого вида онлайн-страхования свойственны свои преимущества и недостатки, общие требования для развития этого канала следующие:

1. Доступность для страховой компании информации о потенциальном клиенте;
2. Возможность предложить страхователю весь спектр продуктовой линейки;
3. Уникальность процесса продажи;
4. Массовая доступность и вариативность предложений;
5. Возможность оперативного вывода продукта на рынок, поддержка всей линейки в актуальном состоянии.

Благодарим за внимание!

Контактное лицо:

Соломонов Александр

+7 (926) 575-96-62 alantie@virtusystems.ru

