

СРАВНИКУПИ

онлайн страхование

Целевой рынок СравниКупи

ОСАГО – обязательное автострахование:

- Средняя страховая премия – 3000-4000 руб
- Около 36-40 млн. пассажирских автомобилей в России
- Рынок зарегулирован – стоимость страховки конкретного автомобиля одинакова во всех страховых
- Государство недавно озвучило планы по введению конкуренции по цене между страховыми

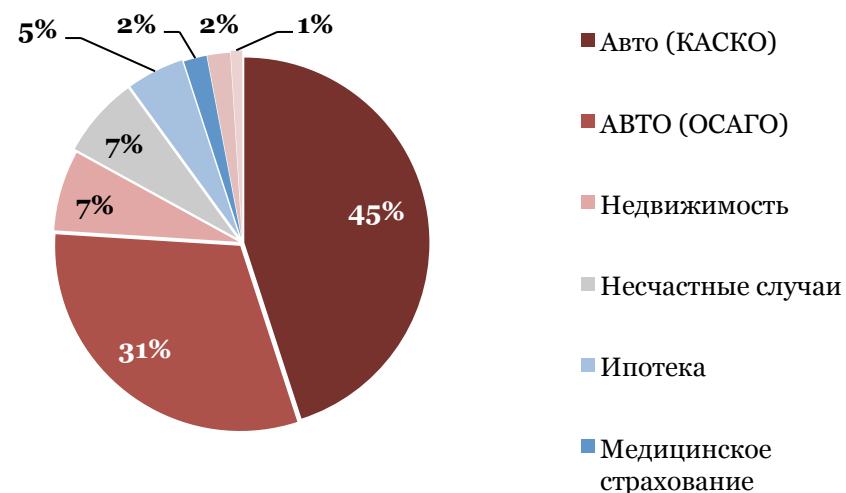
КАСКО – добровольное автострахование:

- Объем российского рынка продаж новых автомобилей превышает таковой в Германии
- Средняя страховая премия 45 000 руб.
- Около 3 млн. застрахованных машин
- Онлайн в зачаточной стадии

Другие рынки:

- Страхование путешественников - объем рынка 6 млрд. руб, средняя премия 600 руб., онлайн активно растет
- Страхование недвижимости – сложный рынок для онлайн из-за низкой потребительской культуры

Страховые премии по сегментам рынка (исключая страхование жизни)



Источник: BMI Russia Insurance Report Q2 2013, 100% = 10 млрд. долл.

Почему автострахование (КАСКО) до сих пор оффлайн

Для оформления КАСКО нужно значительное количество физических копий документов....

Документы, необходимые для составления нового договора КАСКО

Водительские права



Паспорт транспортного средства



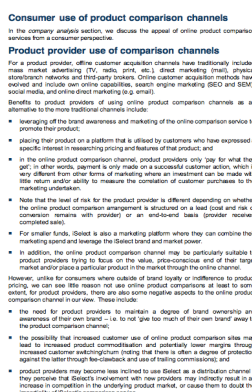
Свидетельство о регистрации ТС



Паспорт



Договор о кредитовании



... из-за чего автострахование остается оффлайн-продуктом

- Другие проблемы КАСКО
 - Риск мошенничества высок, поэтому необходима физическая инспекция автомобиля
 - Фрагментированные IT-системы страховых компаний
- Каналы дистрибуции КАСКО:
 - Розничные точки страховых компаний/ входящие звонки (15-20% всех продаж рынка)
 - Агенты (25-35%)
 - Брокеры (15-20%)
 - Автодилеры (30-40%)
 - Прямые продажи (по оценкам, 0.7-1.0%)
 - Онлайн-формы (по оценкам, 0.2-0.3%) (формы онлайн заказов у офлайн брокеров)
- Проблемы дистрибуции страховок третьими лицами (агент/брокер):
 - Агенты/брокеры используют краденые базы данных
 - Немасштабируемая модель продаж по всей России
 - Продвигаются предложения с наибольшими комиссиями
 - У потребителя нет выбора

Страховые

- Уделяют все больше внимания автоматизации IT / бизнес-процессов
- Топ-20 страховых тестировали прямое страхование в течение последних 12 месяцев
- Несколько компаний планируют запуск онлайн-КАСКО в ближайшие месяцы
- 10 из топ-20 страховых компаний запустили онлайн страхование ВЗР 2013 году
- Некоторые компании уже запустили электронные расчеты по претензиям

Регулятор

- База данных по ОСАГО Российского союза автостраховщиков была запущена в январе 2013
- Начиная с июля 2014 все страховые будут обязаны проинтегрироваться в эту базу данных
- Закон об отказе от физической подписи владельца авто на полисах КАСКО находится на рассмотрении – его принятие официально сделает КАСКО онлайн-продуктом
- Будет введена система гибкого ценообразования полисов ОСАГО
- Введение электронных полисов ОСАГО ожидается в течение ближайших 1-2 лет

Посредники

- Брокеры начинают замещать базы данных, украденные из банков современными каналами онлайн-рекламы
- Пока не автоматизированы

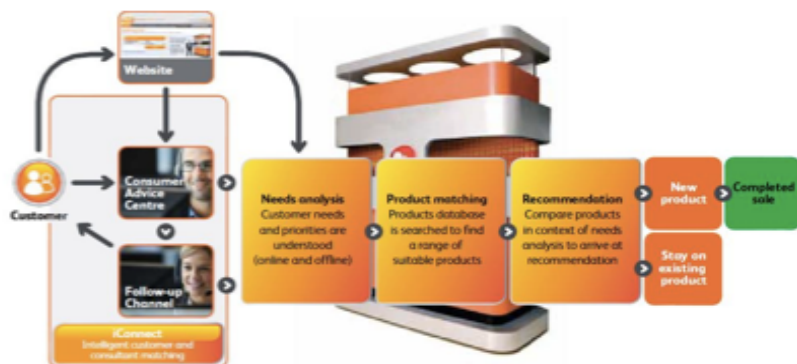
На западе существуют различные бизнес-модели...

Название компании	Страна	Продукты	Место на локальном рынке	Акционеры
answerfinancial.com	США	Все виды страхования	#1 в авто	Приобретена компанией Allstate в 2011 (также приобрела Answerfinancial.com и Esurance.com за са. 1 млрд. долл.)
ehealth.com	США	Медицинское страхование	#1 в медицинском	PlanPrescriber
getinsured.com	США	Медицинское страхование	#2 in в медицинском	Bessemer Venture Partners
iSelect.com	Австралия	Медицинское, авто, страхование жизни	#1 во всех категориях	Публичная компания (капитализация са. 350 млн. долл.)
moneysupermarket.com	UK	ВЗР, кредиты, мобильные тарифы, ЖКХ, собственности в энергетике итд.	#1	Публичная компания(капитализация са. 1.2 млрд. долл., выручка са. 250 млн. долл.)
comparethemarket.com	UK	Авто, недвижимость, жизни, домашних животных, ЖКХ, кредиты	#2	100% дочка BGL Group
confused.com	UK	ВЗР, кредиты, мобильные тарифы, ЖКХ ,итд.	#3	100% дочка of Admiral Inc. (страховая, confused.com с выручкой са. 130 млн. долл.)
netrisk.hu	Венгрия	Недвижимость, авто	#1	Enterprise Investors (European PE firm)
check24.de	Германия	ВЗР, кредиты, мобильные тарифы, ЖКХ, собственности в энергетике итд.	#1	Accel Partners
independer.nl	Нидерланды	Страхование, банковские продукты	#1	Achmea (страховая компания) принадлежит 77%
iiizi.net	Эстония	КАСКО, ОСАГО, недвижимости, ВЗР, медицинское страхование	#1	Частная компания (выручка са. 3 млн. долл.)

... успех которых определяют IT-системы

iSelect (Австралия)

- Мэтчинг-алгоритмы анализируют потребности и приоритеты потребителей и осуществляют поиск по базам данных продуктов, предоставляя клиентам релевантную подборку продуктов. Основные характеристики продуктов выводятся в подборке рекомендаций
- IT-платформа iConnect подбирает каждому клиенту определенного колл-центр специалиста таким образом, чтобы предоставить наиболее уместный и компетентный совет
- Клиентам с определенными характеристиками, предпочтениями или профилем ставятся в соответствие консультанты, которые показали наилучшие результаты при работе с данным типом клиентов



Independer.nl (Нидерланды)

- IT-платформа полностью автоматизирована вериткально: от интеграций со страховыми компаниями до электронного расчета по претензиям и расчета клиентских убытков при страховании
- Разработана уникальная система управления ставками которая собирает ставки страховых компаний по характеристикам клиента и его истории потерь
- Смешанная (онлайн-оффлайн) бизнес-модель. Контакт-центр, который отвечает на входящие звонки, и работает с клиентами, которым нужен дополнительный совет и с клиентами, которые начали, но не закончили онлайн-транзакцию.



Текущий подход посредников-брокеров по автострахованию

Привлечение клиентов	• Краденые базы данных
Колл-центр	• Агрессивные продажи продуктов страховых компаний с наибольшей комиссией • Для авто в кредит/ восстановленные авто / дорогие авто требуются дополнительные согласования со страховыми • Неструктурированный процесс страхования в регионах
Доставка	• Осуществляют агенты • Полисы в бумажном формате • Заполняется при встрече – требует времени • Периодические ошибки • Для внесения изменений нужно позвонить в колл-центр • Нужны оригиналы около 10 документов
Инспекция авто	• Требуется фотографирование б/у машин • Клиенты «не замечают» царапин • Автомобиль должен быть чистым/ инспекция осуществляется при дневном свете • В большинстве случаев обязательно присутствие представителей страховых
Передача отчетов и оплата по полису	• Из-за низкого уровня автоматизации страховых требуется много документов • Клиент не застрахован, пока агент не перевел деньги в страховую

Бизнес модель СравниКупи

Мы построили уникальную интегрированную и масштабируемую бизнес модель для онлайн/офлайн продаж страховых полисов

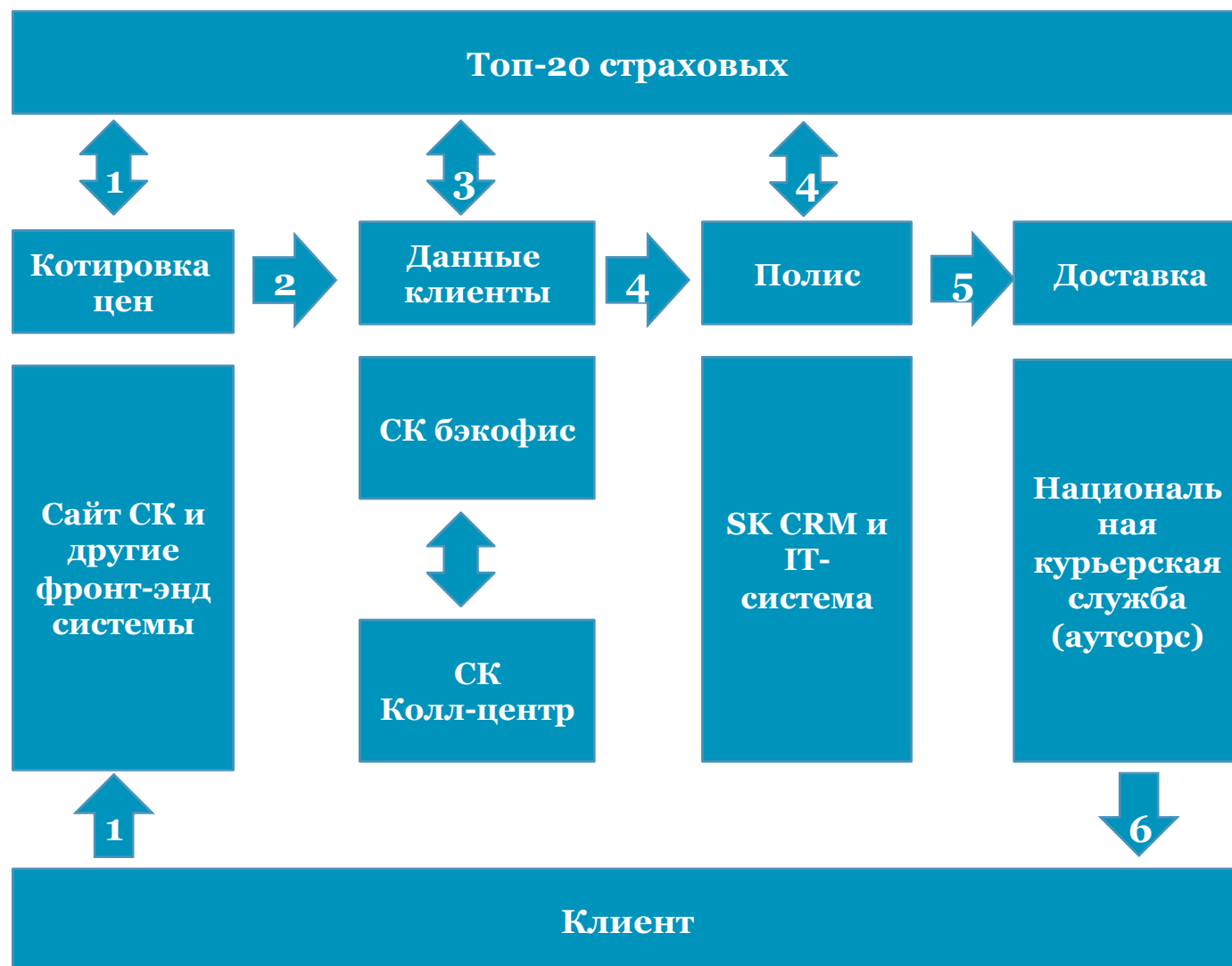


Диверсифицированная бизнес-модель по выручке

Лиды	• Клиент должен оставить свой номер телефона, чтобы увидеть цены на сайте • Лидогенерация
Комиссия	• С продажи оффлайн/онлайн страховых продуктов • КАСКО / ОСАГО/ ВЗР / Недвижимость • Средняя комиссия составляет 15-40% в зависимости от продукта
В2В / В2В2С	• Лицензирование IT-систем для ритейла/ страховых компаний/ автодилеров/ брокеров • Ценообразование зависит от транзакции
Исследования рынка	• Продажа котировок сгенерированных IT –системой • Опросы клиентов на сайте • Ценообразование основано на цене за котировку
Реклама	• Гарантированное вхождение страховой в топ-3 поисковой выдачи • Преимущественные предложения

Процесс страхования

1. Клиент СК взаимодействует с фронт-эндом и вносит персональные данные. Цена рассчитывается автоматически благодаря интеграции с IT-системами страховых
2. Данные обрабатываются и хранятся в CRM / системе управления данными
3. Данные клиентов автоматически синхронизируются с базами данных страховых
4. Полисы выпускаются автоматически. Ручной ввод данных не требуется благодаря интеграции с IT-системами страховых
5. Доставка на аутсорсе у Национальной курьерской службы
6. Клиент получает готовый полис от курьера Национальной курьерской службы



Наши партнеры – страховые компании

СРАВНИКУПИ
онлайн страхование

