

В ближайшем будущем эксперты прогнозируют ускоренный рост рынка онлайн-продаж страховых полисов. И это неудивительно, в случае интернет-покупки у клиента появляется возможность не торопясь ознакомиться с условиями, подумать о необходимости страхования дополнительных рисков и опций, а затем купить для себя или своих близких наиболее оптимальный договор.

Точки роста

Для российского рынка страхования сегмент онлайн-покупок еще достаточно молод, но развивается весьма активно. По наблюдениям экспертов, наиболее динамично с помощью интернет-каналов продаются полисы выезжающих за рубеж (ВЗР). «Российский рынок онлайн-страхования путешественников начал развиваться в 2010 году, – комментирует директор департамента страхования выезжающих за рубеж компании «Росгосстрах» Маргарита Мармер. – Спустя два года его объем превысил 200 млн рублей. По данным экспертного сообщества, рынок онлайн-страхования выезжающих за рубеж туристов в 2013 году вырос в среднем на 60% по сравнению с предыдущим годом».

По подсчетам компании «СОГАЗ», востребованность дистанционных услуг с использованием сайта с сентября 2013 года по июнь 2014-го увеличилась более чем на 100%. Предпосылки для такого развития – прежде всего клиентские предпочтения, стремительное развитие и распространение различных интернет-сервисов, а также усовершенствование законодательства: появление электронной подписи, которая позволяет оформить и получить страховой полис, не выходя из дома.

Доступные онлайн-услуги

«Продажи через Интернет актуальны в тех случаях, когда не требуются предварительная оценка и предстраховой осмотр объекта, – рассказывает директор Самарского филиала ОАО «СОГАЗ» Дилияра Джураева. – Приобрести полис в Интернете можно, как правило, приобретая продукты по страхованию выезжающих за рубеж, типовые продукты по страхованию от несчастного случая и страхованию имущества физических лиц».

На сайте СОГАЗа доступны калькуляторы для расчета стоимости полисов по страхованию имущества, выезжающих за рубеж, автострахованию, страхованию от несчастных случаев. Есть возможность отправить заявку на оформление полиса. Через сайт клиент может также уведомить компанию о наступлении страхового случая.

В свою очередь, компания «Росгосстрах» на своем сайте запустила услугу по онлайн-оформлению полиса страхования выезжающих за рубеж (ВЗР). «По итогам 2013 года уже каждый десятый «туристический» полис компании был куплен на сайте, – приводит данные Маргарита Мармер. – Чтобы воспользоваться данной услугой на корпоративном сайте в разделе «Страхование поездок по России и за рубеж», клиенту достаточно ввести в форму свои данные и отправить запрос, сразу после оплаты банковской картой он получает на свой e-mail письмо с полисом и правилами страхования. Полис для удобства и надежности можно сохранить в телефоне: для получения услуг, предусмотренных договором страхования, распечатка онлайн-полиса ВЗР не обязательна».

Практика показывает, что клиенты, покупающие полис онлайн, предпочитают комплексные программы страхования с максимальным набором опций.

Перспективное направление

По оценке экспертов, развитие информационных технологий в страховании – это работа на перспективу. «Чем больше сервисов и услуг сможем со временем продавать в Сети, тем удобнее будет клиенту, – считает Дилияра Джураева. – В ближайшее время на нашем сайте будет запущен онлайн-магазин по продаже полисов ВЗР, в разработке онлайн-магазины предложений по страхованию имущества и страхованию от несчастного случая. В этом году мы расширим функционал «Личного кабинета»: в нем будет реализована возможность отслеживать статус по урегулированию убытков, истории платежей. Также можно будет узнать перечень клиник, включенных в программу ДМС, получить информацию об актуальных специальных предложениях. Помимо этого, СОГАЗ планирует запустить сервисное мобильное приложение, в функционале которого будут push-уведомления о необходимости пролонгации или следующего платежа».

Компания «Росгосстрах» также планирует развитие интернет-сервисов, включение новых полезных опций, улучшение интерфейса программы для расчета и оплаты полиса.

Диляра Джураева, директор Самарского филиала ОАО «СОГАЗ»:

– Уверена, что продажи страховых полисов через интернет-сайты страховых компаний – один из перспективных каналов, который де-факто уже существует. Сегодня клиент с помощью калькулятора на сайте страховщика может самостоятельно рассчитать стоимость полиса (при этом зная, какая опция и как влияет на конечную стоимость услуги), отправить заявку на страхование, по отдельным продуктам – сразу провести интернет-платеж и оформить полис.

Преимущества информационных технологий очевидны: для клиентов это возможность купить нужный ему страховой полис за короткое время и не выходя из дома, для страховых компаний – возможность построить эффективную схему взаимодействия с клиентами.

Источник: [Волжская коммуна](#) , 04.08.14

Автор: Корнилова Ю.