



«АльфаСтрахование» и Яндекс.Авто запустили совместный проект по продаже полисов автострахования. При выборе нового автомобиля пользователям сервиса показывается стоимость полиса каско для каждой комплектации. Страховку можно приобрести в режиме онлайн, перейдя на сайт alfastrah.ru.

Выбрав новый автомобиль на портале Яндекс.Авто, пользователи этого сервиса могут сразу же купить полис каско от «АльфаСтрахования». Нажав на стоимость страховки, которая соответствует нужной комплектации, и указав свой возраст и стаж вождения, пользователь будет перенаправлен на сайт alfastrah.ru. На сайте «АльфаСтрахования» он сможет либо приобрести полис в режиме онлайн, оплатив его картой и получив на e-mail, либо сохранить стоимость произведенного расчета и вернуться к оплате позднее.

Базовый продукт, доступный для приобретения, – «АльфаКаско 50х50+» – каско для опытных водителей, защищающее владельца автомобиля от крупных рисков. Именно его стоимость демонстрируется пользователям Яндекс.Авто. На сайте alfastrah.ru можно выбрать и другие программы страхования: «АльфаБизнес», «Альфа Все Включено». При помощи калькулятора полиса каско автовладельцы могут также расширить страховое покрытие, включив в него страхование дополнительного оборудования, утрату товарной стоимости, гражданской ответственности и другое.

В настоящий момент стоимость каско от «АльфаСтрахования» демонстрируется только для новых автомобилей 2014 года выпуска.

«Как лидер рынка онлайн-страхования мы всегда ищем возможности для развития новых каналов продаж наших продуктов. Яндекс.Авто является крайне интересной и перспективной площадкой, которая способна обеспечить высокий объем продаж наших продуктов, – комментирует Татьяна Пучкова, заместитель генерального директора «АльфаСтрахования». – В рамках пилотного проекта запущены продажи страховок «АльфаКаско 50х50+» для новых автомобилей. Именно с этого продукта начинались продажи автокаска на нашем собственном сайте. Когда появятся первые результаты работы, мы внимательно изучим конверсию, параметры поведения пользователей на нашем сайте, после чего примем решение о расширении линейки продаваемых продуктов. Путь, когда работа начинается с самых простых и востребованных

продуктов, а затем происходит расширение линейки, является уже привычным как для наших собственных онлайн-продаж, так и для продаж в партнерском канале».

Информация предоставлена компанией

Источник: [Википедия страхования](#) , 23.12.14