



*С 1 марта этого года «Группа Ренессанс страхование» предлагает своим клиентам единственный в своем роде на всем российском страховом рынке функционал «Назначь свою цену на каско». Клиент сам выбирает цену, которую он готов заплатить, а компания предлагает оптимальный вариант страхования. Страховая услуга абсолютно прозрачна. Клиент видит, как та или иная опция влияет на стоимость, и может решить, что для него является приоритетным, а от чего он готов отказаться в пользу экономии.*

Новым функционалом «Назначь свою цену на каско» на сайте renins.com с момента его внедрения воспользовалось более 63 тысяч человек. При этом проникновение полисов с франшизой за первые три месяца работы функционала выросло на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Мы очень довольны этими показателями. Они говорят о том, что мы правильно работаем со своей основной аудиторией – ответственными водителями, которые не хотят переплачивать за предлагаемую услугу, но при этом стремятся обеспечить себе подушку безопасности на случай непредвиденного поведения других участников движения», – комментирует вице-президент по розничным продажам Юлия Гадлиба.

Время, которое клиент проводит на странице выбора продукта, сократилось на 15% по сравнению с периодом до внедрения функционала. Считать стало проще, вся информация по опциям доступна в пределах одной страницы. Упрощение работы с сайтом подтверждает и исследование уровня удовлетворенности сервисом. На 22% выросла доля пользователей, которые расценивают сервис как «очень простой».

«Клиенту важно четко осознавать, за что он платит деньги. И никакое стремление к экономии не заставит его отказаться от сервисов и опций, которые он считает необходимыми. Мы уважаем выбор каждого нашего клиента. И наша задача состоит в том, чтобы не просто соответствовать ожиданиям, а предвосхищать их», – резюмирует Юлия Гадлиба.

Источник: [Википедия страхования](#) , 06.06.16