

Специальные предложения, которые подготовила к «черной пятнице» компания «Росгосстрах», пришлись по вкусу и цене российским страхователям. Анализ сделок, совершенных на официальном сайте компании www.RGS.ru 24 ноября, показывает, что и количество проданных полисов, и объем сборов в этот день существенно превышают среднесуточные значения — причем, не только за ноябрь, но и за весь период с конца 2012 года, когда были запущены интернет-продажи страховых продуктов компании. «В течение всей предыдущей недели мы наблюдали рост количества проданных полисов и собранной премии, а непосредственно в «черную пятницу» были побиты все рекорды, — рассказал вице-президент — руководитель Департамента развития прямых продаж Ренат Конурбаев. — Средние значения продаж в этот день были многократно «перекрыты» по всем видам страхования, которые мы сегодня реализуем на нашем сайте. Особенно впечатляет, что отличных результатов удалось добиться в онлайн-страховании квартир».

В последнюю пятницу ноября, которая традиционно именуется «черной», офлайн и онлайн ритейлеры предлагают потребителям по всему миру свои продукты и услуги с существенными скидками. Соблюдая эту традицию, Росгосстрах предложил россиянам приобрести на сайте компании полисы страхования выезжающих за рубеж (ВЗР) и путешествующих по России с 20-процентной скидкой, и на 25% была снижена стоимость полисов страхования квартир.

«Как правило, страховые услуги требуются клиентам «в моменте» — например, при покупке автомобиля, тура для путешественников, при оформлении ипотеки. До этого года мы предлагали клиентам поучаствовать лишь в наших собственных скидочных акциях, но интерес к «черной пятнице» достиг небывалого спроса, особенно в сфере Digital. И, если раньше этот день давал возможность сэкономить на долгожданной покупке, то сейчас пользователь чувствует непреодолимую потребность обязательно что-то приобрести — причем, не обязательно традиционный товар. Кроме того, сказывается ощущение приближающихся праздников, — отмечает Ренат Конурбаев. -. В этом случае очень важно сделать предложение нужного продукта в нужный момент. Мы для «черной пятницы» впервые организовали акцию с тремя страховыми продуктами, которые, на наш взгляд, могли потребоваться сейчас нашим клиентам: это полисы выезжающих за рубеж и путешествующих по России (ведь впереди – новогодние каникулы), а также полис страхования квартиры. На сайте идет активное развитие сервиса по онлайн-страхованию квартир и имущества, и спрос на него не зависит от сезона. Результат первого опыта участия в «черной пятнице» превзошел все наши ожидания!»

По словам вице-президента Росгосстраха, 24 ноября на сайте компании было продано в 4 раза больше полисов, чем в обычный пятничный день. «Если брать среднее дневное значение для этого ноября, то, например, по количеству договоров страхования ВЗР оно в «черную пятницу» было превышено в 3,8 раза, а по сборам – в 4,5 раза», — уточняет руководитель Департамента развития прямых продаж Росгосстраха. Сборы по ВЗР на неделе с «черной пятницей» были более чем в 1,5 раза выше среднего показателя. Не менее удачными были на прошлой неделе и онлайн-продажи полисов путешествующих по России — по количеству оформленных на сайте полисов они были выше средненедельных на 215%, а по сборам страховой премии — в 3 раза.

Сборы по онлайн-продажам полисов страхования квартир на минувшей неделе были в 5 раз выше еженедельных за последние два месяца, а количество заключенных договоров превысило средний показатель еще существеннее — в 7 раз.

Сегодня общее количество людей, пользующихся онлайн-сервисами для покупки полисов Росгосстраха, уже превышает 2,3 млн человек. И их количество постоянно увеличивается. «Росгосстрах активно развивает онлайн-продажи страховых продуктов и намерен отстаивать свои лидерские позиции и в этом передовом сегменте страхового рынка, наращивать свою клиентскую базу за счет активных пользователей сети интернет и мобильных приложений, — подчеркивает Ренат Конурбаев. — Для них мы разрабатываем удобные продукты и интерфейс, проводим различные акции. Мы видим, что в России популярность «черной пятницы» в последнее время растет и в digital-сегменте, и в целом среди потенциальных клиентов нашей компании. К нам даже поступали запросы от клиентов о намерении Росгосстраха присоединиться к этой всемирной акции. Конечно, мы будем стремиться участвовать в таких мероприятиях и делать наши страховые продукты еще доступнее и удобнее для россиян. Тем более, что мы доказали, что не только умеем работать на опережение наших конкурентов, но всегда можем сделать полезное и своевременное предложение страховой защиты для наших клиентов».

Источник: Википедия страхования, 30.11.2017