

В январе-июне 2021 года клиенты Сбера оформили 8,5 млн договоров рискового страхования в дочерних компаниях СберСтрахование и «Сбербанк страхование жизни». Это на 17% больше, чем за аналогичный период 2020 года. В 2021 году доля онлайн оформлений почти приблизилась к традиционным каналам обслуживания клиентов: 45,6% против 54,4%.

Лидером онлайн-продаж стало ипотечное страхование: через этот канал договоры заключили почти 2 млн клиентов, что на 48,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Около 1 млн онлайн-договоров страхования оформили заёмщики потребительских кредитов — на 39% больше, чем в 2020 году.

Спросом пользуется и онлайн оформление некредитных программ рискового страхования. В этой категории больше всего электронных полисов было оформлено по программе «Сбереги финансы» -около 600 тыс., по программе «Защита от травм» -324 тыс. по программе «Защита дома» — около 150 тыс.

Одним из важных преимуществ программ рискового страхования от Сбера является возможность дистанционного урегулирования страховых случаев. По самым массовым рисковым программам СберСтрахования это можно сделать с помощью мобильного приложения: Сбербанк Онлайн, по программам «Сбербанк страхование жизни» — через форму «Обратная связь» в личном кабинете на сайте страховой компании.

«Мы уделяем особое внимание цифровизации наших каналов обслуживания, потому что это удобно и существенно экономит время наших клиентов: защитить себя, своих близких и имущество можно за несколько минут в любое время. Сегодня клиентам Сбера доступна онлайн вся линейка рискового страхования, а также сервис по подбору полисов ОСАГО и автокаско. В этом году появилась возможность оформить подписку через мобильное приложение СберБанк Онлайн на самые массовые виды страхования: «Защита дома», «Защита от травм» и «Сбереги финансы», при этом клиент может выбрать удобную для себя периодичность оплаты: месяц, квартал или год. Эта модель пользуется спросом: около 40% клиентов, оформляющих страховку, выбирают именно

подписку с ежемесячным списанием. Все это делает дистанционные каналы обслуживания привлекательными, поэтому клиенты все чаще заключают онлайн-договоры. Уверен, что тренд на использование цифровых решений будет только расти, а мы, в свою очередь приложим максимум усилий, чтобы сделать наши сервисы простыми, удобными и технологичными».

Денис Кузьмин Директор дивизиона «Защитные страховые продукты и сервисы»

Википедия страхования