

<http://www.bagnet.org/news/prosperous-min/money/2011-03-07/114193>

<http://president.org.ua/news/news-294760/>

В УКРАИНЕ ПРОЦВЕТАЕТ «ВИРТУАЛЬНОЕ» СТРАХОВАНИЕ

14.03.2011 // 09:50

Продажа полисов через интернет и по телефону до 30% дешевле

На украинском страховом рынке существует менее десятка компаний, которые активно продвигают прямое страхование, то есть оформление полиса по телефону или через интернет. Хотя данный канал продаж делает возможным существенное удешевление страхового полиса, по оценкам экспертов, - на 15-30% за счет отсутствия комиссионных посредника и низких операционных расходов, пишут «Экономические известия».

Эксперты, однако, расходятся во мнении, насколько быстро и прочно приживется в обиходе украинского потребителя покупка страхового полиса в интернете. Пока объемы таких операций мизерные, и компании, которые занимаются прямым страхованием, даже не берутся оценивать объем рынка. Хотя если брать не абсолютные цифры, а рассматривать относительный прирост, то он может выглядеть достаточно внушительным. «Активность страхователей в 2010 г. при покупках через интернет относительно 2009 г. увеличилась почти вдвое», - сообщили в СК «АСКА». Наиболее востребованным онлайн-продуктом является «автогражданка», а следом за ней - КАСКО и страхование от несчастного случая.

Малый объем рынка прямого страхования позволяет страховщикам строить и дальнейшие планы с кратным увеличением продаж по данному каналу. «В 2011 г. мы планируем увеличение продаж в 2 раза, так как количество интернет-пользователей уже превысило 12 млн., и интернет-продажи активно растут во всех сферах», - говорит генеральный директор компании «Оранта-Онлайн» Евгений Редька. Существенным импульсом развития онлайн-страхования, по его мнению, могло бы стать законодательное урегулирование существования электронных полисов и порядка использования электронной цифровой подписи. В таком случае, к клиенту можно было бы даже не ходить: получив полис по почте, страхователь мог бы при необходимости просто распечатать его.

В СК «Ритейл-страхование» вообще считают возможным ведение продаж исключительно через прямое страхование. Председатель правления компании Андрей Лупырь указывает на опыт Европы, где в ряде стран данный канал продаж приносит страховщикам более 20% премий. По его данным, сейчас ежедневно около 2-3 тыс. украинцев ищут информацию и пробуют делать заявки на различных веб-сайтах, предлагающих онлайн-страховки.

Правда, в конечном счете, покупают их таким образом, наверняка, немногие. Ведь, к примеру, в той же России доля прямого страхования составила около 0,4% в 2010 г. К 2012 г. там прогнозируется рост премий в прямом страховании до 2,5%. Утешением разве что может быть онлайн-автострахование, по которому через два года ожидают увидеть долю в 7%. Но ведь с учетом определенного лага в развитии стран в Украине данные цифры все равно будут в разы меньше.

Вероятно, поэтому большинство страховщиков пока не спешат делать ставку на интернет-продажи. Или же видят их в несколько ином ключе. «Большинство страхователей склоняются к классическим методам страхования и предпочитают общаться с экспертом, который может помочь подобрать соответствующий продукт», - отмечает менеджер по региональному развитию «QBE Украина» Игорь Верич. По его мнению, онлайн-страхование будет более эффективно функционировать не с конечными страхователями, а со страховыми посредниками. Например, в том случае, если у брокеров есть доступ к веб-платформе, позволяющей выпускать страховые полисы удаленно. В таком случае у самого страховщика нет необходимости присутствовать в регионах, и он также экономит за счет снижения административных затрат.

«Багнет»