

Компания «Интач страхование» заключила соглашение с эксклюзивным дистрибутором автопроизводителя Mitsubishi Motors в России – ООО «Рольф импорт», планирует за счет совместного проекта с автодилером добиться широкого проникновения в регионы РФ.

Как сообщила гендиректор компании «Интач страхование» Мария Мальковская на пресс-конференции в среду, в соответствии с соглашением дилерские центры, которые работают в партнерстве с ООО «Рольф импорт» при продаже автомобилей Mitsubishi, будут предлагать клиентам полисы каско и ОСАГО, разработанные «Интач страхованием».

«Особенность программы заключается в том, что клиенты смогут приобретать полисы по каналу прямых продаж, им не потребуется посещать страховую компанию, чтобы получить направление на сервис в случае возникновения ДТП. Страховая компания предоставляет направление в сервис дистанционно», – сказала М.Мальковская. Она добавила, что в 70% случаев решение об урегулировании убытка и о направлении автомобиля в сервисный центр принимается за один день.

М.Мальковская отметила, что в настоящее время «Интач страхование» представлено в Москве, Санкт-Петербурге и Самаре. Предполагается, что новый проект позволит бренду укрепиться на новых территориях, поскольку 100 дилерских центров, с которыми «Рольф импорт» имеет партнерские отношения, работают в 73 городах РФ.

Директор по развитию департамента финансовых услуг ООО «Рольф импорт» Майкл Фромм сообщил, что данное соглашение предоставит приобретателям автомобилей Mitsubishi возможность выбора одной из трех программ с учетом предпочтения водителя.

«Цена полиса, как и сам документ, будет распечатываться в дилерских центрах автоматически, программа исключает возможность внесения каких-либо дополнительных комиссий. Таким образом, стоимость страхования по этому проекту

будет определяться по единым принципам на всей территории РФ», – отметил он.

Отвечая на вопрос «Интерфакса», М.Фромм сообщил, что в 2011 году компания планирует продать в РФ примерно 75 тыс. автомобилей Mitsubishi по сравнению с 45,538 тыс. машин по итогам 2010 года.

Исполнительный директор группы Intouch по Центральной и Восточной Европе Эндрю Бурк заявил, что материнская компания, зарегистрированная в Нидерландах, весьма впечатлена результатами трехлетнего развития пионерского бизнеса прямых продаж моторного страхования в России. «Мы полагаем, что в сравнении с тем, как этот бизнес развивался в других странах Восточной Европы, в том числе в Чехии, можно говорить об успехе проекта. Мы далеки от заявления о том, что реализация проекта не сталкивается ни с какими трудностями. Однако группа нацелена не на сиюминутный успех, но на перспективное развитие долгосрочного бизнеса. И в этом смысле нас устраивают результаты воплощения проекта прямого страхования в России», – сказал он.

Компания «Интач страхование» три года назад первой начала реализовывать в России проект продаж с удаленным доступом полисов автострахования, которые позволяют, в частности, сэкономить на выплатах страховым посредникам и удешевить стоимость полиса для водителя.

Страховое сообщество и российские клиенты воспринимают проекты телефонных и интернет-продаж, в которых участвуют страховщики, не имеющие собственных центров по урегулированию убытков, с определенной настороженностью.

Как полагает Э.Бурк, прямое страхование никогда не станет в России преимущественным и единственным каналом в реализации моторных полисов. «Я весьма уважаю достижения российских страховщиков, которые создали свою систему продаж и урегулирования убытков в автостраховании. Если бы мы решились повторить опыт «Росгосстраха», то вряд ли сумели бы достичь тех результатов, которые демонстрирует эта компания», – сказал Э.Бурк. По его мнению, проект «Интач страхование», запущенный три года назад, обеспечивает альтернативу для потребителя на российском рынке автострахования.

Источник: Финмаркет, 05.10.11