



На VI Ежегодном форуме топ-менеджеров «Будущее страхового рынка», организованном рейтинговым агентством «Эксперт РА» в Москве, в секции «Борьба за эффективность: создание инфраструктуры и модернизации бизнеса» с докладом выступил директор дирекции развития страхования СК «МАКС» Алексей Володяев.

По мнению топ-менеджера МАКСа, реальным способом сокращения РВД в целом и комиссионного вознаграждения посредникам в частности может стать развитие прямых продаж страховых продуктов через интернет-канал. «Драйвером развития в страховании должны стать интернет-продажи, – заявил Алексей Володяев. – В ближайшие годы любому активно работающему на розничном рынке страховщику необходимо продвигаться в Интернет, развивать онлайн-коммуникации, создавать интернет-магазины, обеспечивать присутствие в социальных сетях. Нужно конвертировать наших обычных страхователей в онлайн-страхователей, приучать их к пользованию «Личным кабинетом» и переводить сервисные клиентские коммуникации (напоминание об очередных платежах, сообщения о статусе урегулирования убытков и т.п.) в онлайн-режим».

По приведенным данным директора по развитию страхования МАКСа, общий объем интернет-коммерции только в прошлом году составил 315 млрд рублей. И этот показатель демонстрирует стремительный рост. При этом наиболее сильно прирастали интернет-продажи в малых и средних городах. Для страховщиков это наиболее перспективная аудитория. Особенно с учетом того, что финансовые услуги в интернет-коммерции практически не представлены. Также Алексей Володяев уверен, что «в ситуации, когда в структуре РВД комиссионное вознаграждение посредникам достигает 30%, развитие прямых продаж в Интернете может стать веским аргументом в переговорах с брокерами об изменении условий сотрудничества в пользу страховщика».

Источник: www.wiki-ins.ru, 23.11.12