

*Олег Тиньков в субботу запустит новый проект – страховую компанию без офисов и агентов «Тинькофф онлайн страхование». Но первым на этот рынок вышла компания «Независимость» с брендом «Важно. Новое страхование».*

Компания «Тинькофф онлайн страхование» начнет продажу полисов 1 февраля, сообщил «Ведомостям» ее владелец Олег Тиньков. Этот проект он анонсировал больше года назад. «Это будет очень технологичная компания», которая использует опыт лидеров американского (Geico, Progressive) и британского (Admiral) рынков прямого страхования, обещал летом «Ведомостям» президент ТКС-Банка Оливер Хьюз. Сначала компания будет использовать клиентскую базу банка и за счет уже существующего бизнеса быстро выйдет в плюс, уверял он. Начнет страховщик с легких продуктов: страхования имущества, от несчастных случаев, выезжающих за рубеж, а позже займется автострахованием. Тестовые продажи уже идут, сказал Тиньков «Ведомостям».

Прямым страхованием за рубежом называют модель бизнеса, при которой страховщик продает полисы и урегулирует убытки в онлайн, без использования офисов или агентов. Сейчас в России ни одна компания не работает по такой модели. Максимум, на что пока способны страховщики, – продавать полисы через сайт. «Мы не ожидаем массового спроса на эту услугу. Доля онлайн-продаж на развитых рынках Европы не превышает сегодня 5%», – категоричен зампред правления СОГАЗа Дамир Аксянов.

В перспективе 3–5 лет рынок прямого страхования будет активно расти в России, возражает руководитель страховой практики КПМГ в России и СНГ Эдриан Квинтон. В России самый высокий уровень проникновения Интернета в Европе. Так что рынок может пойти по британскому пути, где 95% розничного страхования осуществляется директ-страховщиками, а не по немецкому, где преобладают брокеры и агенты. «По уровню развития технологий страховой рынок заметно отстал, например, от банковского, – соглашается гендиректор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин. – Если открыть депозит или заказать гостиницу можно в несколько кликов, страховщики продолжают работать практически вручную. Онлайн-продажи, конечно, не станут основным каналом на рынке, но 10–15% розничного сегмента в течение 3–5 лет они вполне способны занять».

Но раньше Тинькова на рынок вышла небольшая СК «Независимость» бывшего владельца ОСАО «Россия» Абдулжелила Абдулкеримова (в 2009 г. продал Виктору

Пинчуку) под брендом «Важно. Новое страхование». Бизнесмен инвестирует в него \$10 млн, говорит гендиректор СК «Независимость» Денис Гаврилов. Клиент сможет сам купить любые страховые продукты на сайте компании, в том числе с мобильных устройств. А для онлайн-урегулирования застрахованному в большинстве случаев нужно будет отправить компании скан-копии документов по электронной почте, объясняет Гаврилов. Он обещает во II квартале запустить мобильное приложение, позволяющее связаться с компанией, загрузить фотографии с места ДТП, отправить информацию о задержке рейса прямо из аэропорта в любой точке мира и получить страховую выплату на банковскую карту или электронный кошелек. Новая услуга позволит увеличить за два года сборы в 1,5–2 раза, надеется Гаврилов, с 1,9 млрд руб. в 2012 г. до 3–4 млрд руб. в 2015 г.

**Источник:** [Ведомости](#) , № 14, 30.01.14

**Авторы:** № Борисяк Д., Нехайчук Ю.