Советник генерального директора ООО «ПРОМИНСТРАХ» Валерий Курганов выступил на конференции «Банкострахование-2019». Мероприятие, состоявшееся 18 июня 2019 г. в Москве, было организовано журналом «Банковское обозрение», порталом «МИГ – страхование сегодня» и аналитическим агентством «БизнесДром».
Валерий Курганов рассказал о проблемах агентских продаж в банкострахования и перспективах такого канала продаж, как маркетплейсы.
«Банки заинтересованы в стандартизированных коробочных продуктах, рассчитанных на широкий круг клиентов, которые добавляют клиентскую ценность банковским услугам и формируют вокруг банков целую экосистему. А страховые компании заинтересованы в том, чтобы добавлять эту клиентскую ценность в свои собственные продукты. Решение этой дилеммы — создание страхового продукта с высокой клиентской ценностью, в том числе с точки зрения банков-партнеров, с добавлением различных сервисных составляющих», — рассказал он. «Это решает ещё одну проблему: страховые компании, при реализации продуктов через банк, теряют связь с клиентами. Но такие сервисы, как, например, чек-ап, находятся под контролем у страховой, что дает ей возможность ненавязчиво о себе напомнить»,— добавил он.
«Мы считаем, что маркетплейс не несёт угрозы для других каналов продаж. Через банковский канал будет реализация сложных продуктов, через маркетплейс – простых», — подвел итог своего выступления Валерий Курганов.

Источник: Википедия страхования, 19.06.2019