

**Александр
Маталин,**
*генеральный
директор ООО
«ВамПолис»*



СТРАХОМАТЫ

Одним из наиболее эффективных способов повышения объемов продаж является автоматизация этого процесса. Компания «ВамПолис» убедилась в этом на собственном опыте и теперь предлагает на рынке свое изобретение – страховой терминал, совмещающий функции оплаты и получения полиса страхования.

Рождение идеи

Для начала мне хотелось бы рассказать о том, с чего началось наше изобретение. Наша компания работает с 2005 года в качестве обычного страхового агента (ИП). У нас было пять офисов продаж в Москве, 12 агентов. Большую часть, 90% нашего портфеля, составля-

ли полисы ОСАГО. Бизнес развивался, однако в какой-то момент мы столкнулись с так называемым человеческим фактором. Это были многочисленные нарушения не только трудовой дисциплины, но и мошенничество как со стороны менеджеров, так и со стороны агентов. Потребовался постоянный жесткий контроль, поэ-

тому мы оборудовали все офисы продаж видеокамерами и ввели электронную отчетность. Все полисы у нас продавались в электронном виде, а ручное заполнение бланков мы постарались исключить. Прошло немного времени, и наша компания получила предложение принимать платежи от населения, для этого нас снабдили настольными терминалами и обеспечили весь процессинг. Это, по всей видимости, и стало той отправной точкой, с которой началась наша история изобретения страхового терминала. Получив опыт приема всевозможных платежей у граждан, я подумал о том, что таким же образом можно создать страховой терминал, который будет совмещать прием платежей и электронное оформление страховых полисов.

Понимая, как работает страхование и как организован платежный бизнес, я разработал проект страхового терминала, получил патент на полезную модель, авторское право на интерфейс и программное обеспечение, нашел завод, где такой аппарат могут изготовить. По моему заказу были сделаны чертежи, и через полтора года нам удалось собрать опытный

экземпляр, который уже мог распечатать полисы. Так появился наш страховой терминал, об устройстве которого пойдет речь ниже.

Как работает страховой терминал

Изначально наш терминал планировался именно под продажу полисов ОСАГО – их не надо рекламировать, и они нужны всем автовладельцам. Поэтому о том, как работает терминал, я расскажу именно на примере ОСАГО. Замечу, что интерфейс терминала мы постарались сделать максимально простым и понятным: весь процесс оформления полиса сопровождается голосовой помощник, который подсказывает клиенту очередные шаги и предупреждает об ошибках. Время обслуживания одного клиента составляет 5-12 минут. В общем виде процесс продажи полиса выглядит следующим образом:

- клиент выбирает на сенсорном экране одну из предложенных страховых компаний
- программа предлагает ввести данные, необходимые для страхования гражданской ответственности
- клиент сканирует документы, необходимые для заключения

договора и вводит требуемые данные

- терминал распечатывает бланк заявления и копию будущего полиса
- клиент проверяет копию полиса, подписывает заявление и кладет эти два документа обратно в терминал
- страхователь оплачивает страховую премию (наличными или картой) и получа-

ет оригинал полиса ОСАГО и кассовый чек.

Кроме того, клиент может взять извещение о ДТП, которое находится в свободном доступе. В целом, оформление полиса через терминал происходит так же, как если бы клиент оформлял его у страхового агента – просто вместо агента у нас надежное автоматизированное устройство, которое позволяет



полностью избежать проблем «человеческого фактора». Наверняка многих интересует вопрос, каким образом терминал проверяет наличие талона техосмотра у автовладельца. Для этой ситуации мы разработали программное обеспечение, которое умеет распознавать талон. Мы сканируем свидетельство о регистрации транспортного средства, и если возраст автомобиля больше трех лет, программа требует отсканировать талон технического осмотра. Если по каким-то причинам клиент талон не отсканирует, программа перейдет в режим ожидания до тех пор, пока это не будет сделано. Если клиент отсканирует просроченный талон, какой-то другой документ или лист бумаги, подходящий по формату под талон ТО, то программа также остановится: она способна распознать, является ли представленный документ талоном техосмотра и каков срок его действия. Кроме того, сейчас мы работаем над программой, позволяющей полностью распознавать свидетельство о регистрации транспортного средства. То есть над возможностью автоматически считывать ФИО собственника, номер свидетельства регистрации, категорию транс-

портного средства, «лошадиные силы» и пр. Отсканированные копии документов остаются в терминале.

Если остановиться на этом подробнее, то в общем виде система автоматизированной продажи полисов отражена в виде цепочки «клиент – терминал – агент – страховая компания».

О работе клиента с терминалом я рассказал выше. Теперь хотелось бы рассказать об обратной стороне этого взаимодействия, а именно – о работе с терминалом его владельца. Для установки терминала заинтересованное лицо (агент, страховщик и т.д.) вносит на счет компании «ВамПолис» гарантийный платеж, минимальная сумма которого зависит от конкретного региона. Этот платеж переводится на счет, который открывается владельцу внутри системы страховых терминалов. Владелец терминала имеет личный кабинет, где он может контролировать продажи, наличие бланков полисов, получать любую отчетность, а также проверять состояние своего счета. По результатам продаж агент инкассирует страховую документацию (подписанные заявления и копии полисов) и денежные средства из страхового тер-

минала и доставляет их в офис страховой компании.

Кому это может быть интересно

Есть несколько вариантов того, как могут быть использованы наши аппараты. Приобрести терминал может любое заинтересованное лицо: страховая компания или страховые посредники (брокеры, банки, автодилеры). Мы можем обеспечить весь сервис под ключ, и по желанию заказчика предоставить не только терминал, но и его обслуживание, в том числе, настройку терминала на выбранные страховые продукты, доставку страховых полисов от выбранных страховых компаний, инкассацию и прочий необходимый сервис.

Отмечу, что для терминала не существует ограничений по видам страхования. Единственное исключение составляет каско, когда требуется осмотр автомобиля экспертом. Если же осмотра автомобиля не требуется, как например, при оформлении полиса в автосалоне, то с помощью терминала можно продавать и этот вид страхования. Замечу, что автосалоны – это наши потенциальные клиенты. Ведь, используя страховой терминал, как менеджер автосало-

на, так и сам покупатель легко могут оформить себе и полис каско, и полис ОСАГО. Кроме того, наш терминал представляет собой универсальный платежный сервис. Через него можно оплатить госпошлины, штрафы ГИБДД, пополнить счет телефона и т.п. Все функции платежного терминала в устройстве сохранены полностью, а к ним добавлены функции печати полисов. Наш аппарат способен печатать полисы любого формата, начиная с А4 (и меньше). Аппарат может присваивать номер полису, передавать любую необходимую информацию или отчеты в страховую компанию.

Терминал позволяет продавать полисы одного вида (например, ОСАГО) от трех компаний и полисы трех видов страхования одной компании. Кроме того, возможны и другие сочетания числа видов страхования и числа компаний, ограниченные числом типов полисов.

Сегодня мы уже активно сотрудничаем со страховыми компаниями. Например, ВСК планирует закупить у нас 1000 терминалов. Кроме того, в настоящее время мы устанавливаем несколько терминалов в Сбербанке.

И, пожалуй, самое интересное применение наших терминалов – это установка их в МРЭО. В частности, именно для установки в МРЭО наши терминалы приобретены в Воронеже. Кроме того, в ближайшем будущем наши терминалы будут установлены в каждом МРЭО в Москве. Сейчас мы проходим стадию согласования последних юридических вопросов.

Очень интересный проект сейчас реализуется в аэропорте Шереметьево. Там наши терминалы будут выдавать полисы выезжающим за рубеж, а также полисы страхования багажа, страхования от несчастного случая и прочих видов, которые снижают риски путешественников.

Конечно, на пути к массовому распространению терминалов существует ряд препятствий. В первую очередь, это опасе-

ния страховщиков, что клиент может допустить ошибки при заполнении данных во время оформления полиса. Кроме того, некоторые трудности создают изменения законодательства. В частности, изменение тарифов ОСАГО потребовало перенастройки программы. По статистике, сегодня за день на каждом терминале продается пять-шесть полисов. Но это, конечно, сильно зависит от места установки терминала. Мы определили, что наш клиент – это человек от 25 до 50 лет, хотя через наши аппараты сейчас оформляют полисы люди и более старшего возраста. Страховой терминал – это уникальный сервис организации новой системы продаж для страховой компании, который намного эффективнее существующих методов продаж страховых полисов.

