СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ РИКС. ПРОСТО. ЧЕСТНО. ON-LINE.

Продолжаем вас знакомить со страховой компанией РИКС и ее нестандартными и инновационными подходами к страхованию, такими, как недавний сервис страхования через соцсети и мессенджеры с моментальной выплатой страхового возмещения при наступлении страхового события.

Сотрудники страховой компании РИКС накопили более чем 10-летний опыт работы в реализации массовых программ страхования жилья. Такая работа была бы невозможна без тесного взаимодействия с региональными и муниципальными органами власти в сфере ЖКХ, управляющими компаниями и едиными центрами информационных услуг, ресурсоснабжающими организациями.

За долгие годы работы были реализованы страховые программы в таких городах, как Волгоград, Пермь, Тула, Уфа, Нижневартовск, в городах Московской области и других.

Накоплен богатый опыт. Написано собственное уникальное программное обеспечение, которое позволяет оптимизировать все этапы бизнес-процессов вплоть до осуществления выплат и последующего взаимодействия с клиентами.

Эту компетенцию мы хотели бы сохранить, при этом постоянно ее развивая и совершенствуя.

Мы все с вами видим, что новые технологии и сервисы, каналы коммуникации и точки контакта «клиент – партнер — страховщик» меняют сами принципы взаимоотношений сторон, открывают новые возможности.

Если уже сегодня страховым компаниям не начать меняться, учитывая современные тренды, которые в ряде стран становятся нормами и новой парадигмой, то уже завтра можно столкнуться с огромным технологическим отставанием и потерей ключевых конкурентных преимуществ.

На наш взгляд, фокус приложения усилий страховых компаний безальтернативно должен смещаться с продукта на клиента. Ценность самой страховой услуги для клиента смещается в сторону комплексного решения проблем, связанных с наступлением неблагоприятного, в том числе страхового, события.

ТРИ ОСНОВНЫХ ТРЕНДА НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ

Меняются процедуры заключения договоров страхования, все больше смещаясь в сторону онлайн. Также существенно меняются и точки контакта с потребителями страховых услуг. И все более важное значение принимает так называемое on-demand страхование, с простотой процедур заключения договоров страхования в том месте и в то время, когда услуга действительна нужна потенциальному клиенту.

С применением новых технологий AI обработки данных и Machinery learning сокращается время принятия решения на страхование. Алгоритмизируется и становится более качественным андеррайтинг рисков.

Появляются решения на финансовом рынке, которые позволяют застрахованным гарантированно и практически моментально, исключая человеческий фактор, получать страховые выплаты. При этом формируется принципиально новое качество взаимоотношений «клиент – Страховщик», и решается одна из самых сложных проблем этих отношений – проблема доверия.

При этом страховая компания может взять на себя функцию одного из базовых элементов этой системы, маркетплейса, если хотите.

Применительно к страхованию жилья для нас это больше, чем просто страхование. Это комплексное решение совершенно конкретных проблем собственников жилья. Страховщик, по нашему мнению, должен стать организатором сервиса для владельцев квартир по целому набору мероприятий, связанных как с управлением недвижимостью, так и с предоставлением дополнительных потребительских услуг и сервисов.

Страхование должно становиться неотъемлемой частью управления, сохранения и восстановления собственности с богатым набором дополнительных клиентских ценностей.

Реализацией этой идеи станет создание организованного консьерж-сервиса для собственников жилья, который станет удобным, понятным, доступным и самое главное — гарантированным для самого широкого круга потребителей.

Мы уже сейчас близки к старту пилотных проектов в части реализации таких идей и приглашаем присоединиться к этим проектам всех заинтересованных с главной целью — более качественное удовлетворение потребителей и оказание широкого перечня страховых и нестраховых услуг.

Анализируя и принимая во внимание большое разнообразие новых сервисов и решений, которые сегодня появляются и реализуются в мире InsurTech в различных странах, мы отметили для себя три основных тренда, которые хотим применять в реализации новых сервисов на рынке страхования жилья.

Именно эти идеи и вызовы стоят перед страховой компанией РИКС в основе тех сервисов и решений, над которыми мы работаем. Страхование собственников жилья — не исключение.

Мы надеемся, что в ближайшее время сможем реализовать наше решение — создание маркетплейса, которое позволит как собственникам жилья, так и некоторым участникам рынка ЖКХ получить новые сервисы с более высокими стандартами качества услуг.

Д.И. Краснов, генеральный директор ООО «РИКС»