Зачем привлекать самых проблемных водителей

Несмотря на то, что начинающие водители чаще всех попадают в аварии, страховая компания «Контакт-Страхование» адресовала свой новый продукт «Недавно за рулем» именно им. О том, почему выбрана именно эта целевая аудитория, и за счет чего будут минимизированы убытки, нам рассказывает генеральный директор СК «Контакт-Страхование» Андрей Бланк.

«Современные страховые технологии»: *Почему в качестве аудитории для одного из своих новых продуктов вы выбрали начинающих водителей, то есть, самый опасный сегмент страхователей?*

Андрей Бланк: В страховании нет убыточных или прибыльных сегментов – все определяется условиями и ценой.

ССТ: *Иными словами, это дорогая страховка с франшизой?*

А.Б: В случае программы «Недавно за рулем» мы предложили приемлемую цену, компенсируя повышающие коэффициенты для начинающих водителей с помощью франшизы. Однако, как известно, начинающие водители боятся франшизы: им кажется, что они будут постоянно попадать в аварии, и платить за ремонт придется из своего кармана.

Стоимость полиса каско программы «Недавно за рулем» калькулируется, исходя из условия применения франшизы, со второго страхового случая. Фактически мы сказали начинающим водителям: «Не бойтесь, на первый страховой случай у вас нет франшизы!» И им становится немного спокойнее. Они думают: «Ну не с самого же первого раза придется платить из своего кармана, а второй случай – когда еще он будет! Я уже наберусь опыта вождения!»

ССТ: *То есть ваша инновация заключается в том, чтобы снять страх перед франшизой?*
А.Б.: Это не инновация, а маркетинговый ход. Мы не сделали ничего нового и революционного, кроме того, что первыми выделили сегмент начинающих водителей и обратились именно к ним, пытаясь снять неприятие франшизы. Но, начиная со второго страхового события, полис предусматривает обязательную франшизу в размере 2% от страховой суммы.

ССТ: *Можно ли для лучшего понимания структуры продукта привести условные цифры цены полиса?*
А.Б. Допустим, цена полиса без франшизы составляет, условно говоря, 100 рублей. Цена полиса с франшизой, начиная с первого страхового случая – 60 рублей, а цена полиса, в котором франшиза применяется со второго страхового случая – 70 рублей.

ССТ: *Программа пользуется популярностью?*
А.Б.: Да, она хорошо продается.

Вопросы задавала Елена Шарова