ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ

Диджитал-решения не только оптимизируют бизнес-процессы внутри страховых компаний, но и способствуют повышению прозрачности и уменьшению доли теневой экономики в страховой среде.

Дмитрий Нуждов
Технический директор, руководитель разработки проекта СтраховойКабинет

Текущее состояние рынка страхования характеризуется темпом развития продаж в рамках партнерских отношений с заинтересованными организациями — банками, брокерами, лизинговыми компаниями и прочими, а также стремлением страховых компаний взаимодействовать с пользователями в режиме онлайн.

Целевое взаимодействие с клиентами

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

Получайте клиентов со всех регионов без физического присутствия

ПРОЛОНГАЦИЯ

Продлевайте договоры по расписанию

АНАЛИТИКА

Получайте аналитику по всем заявкам

На текущий момент сервис СтраховойКабинет уже предоставляет возможность потенциальным корпоративным клиентам из любого города России взаимодействовать со страховыми компаниями онлайн. Следующим этапом развития платформы является инфраструктурное решение, реализация которого позволит страховым компаниям выстраивать работу как с потенциальными, так и с собственными корпоративными клиентами онлайн в рамках единого пространства.

На сайте страховой компании будет доступен брендированный личный кабинет корпоративного страхователя, позволяющий клиенту получать персональные расчеты, вести документооборот, участвовать в процессах урегулирования. Простая возможность внедрения на сторонние сайты и сервисы партнеров позволит активно и организованно развивать агентскую сеть любого масштаба.

При этом решение можно интегрировать практически с любой текущей системой управления страховой компанией, поэтому большинство специалистов страховщиков даже не заметят изменений.

Решение планируется развивать по SaaS модели, то есть с оплатой за фактически проведенные операции, что будет справедливым по отношению к страховым компаниям с разными возможностями.

По мере необходимости в систему можно будет подключать всевозможные внутренние и внешние автоматизированные системы, влияющие на скорость принятия решений.

В какой-то степени данное решение можно сравнить с дистанционным банковским обслуживанием и назвать дистанционным страховым обслуживанием. Несомненно, распространение такого подхода позволит страховщикам выйти на более качественный уровень обслуживания и уменьшить долю теневой экономики в страховой среде.