



Как повысить эффективность продаж небанковских сервисов через мобильное приложение или личный кабинет банка на примере продаж ОСАГО

Николай Друкман

О нас

SpectrumData – IT-компания, предоставляющая решения в области Big data и Data mining на основе данных о людях, организациях, автомобилях и объектах недвижимости.

Наши проекты:



Маркетплейс данных
для бизнеса



Инновационное бюро
кредитных историй



Система принятия решений
на основе больших данных



Проверка
истории
автомобиля



Проверка
благонадёжности
физических лиц



Проверка
контрагентов:
юрлиц и ИП



Проверка автомобилей
для профессионалов



Бесплатная доска объявлений
по автомобилям с пробегом

Драйверы роста спроса на большие данные

С каждым годом спрос на большие данные увеличивается. Ежедневно генерируется миллион триллионов байт данных. Big Data проникла во все отрасли жизни и используется как в бизнесе, так и в государственном управлении.

Рост дефолтов

- требуется более точная оценка платежеспособности и благонадежности заемщиков
- более качественный мониторинг портфеля

Продажа дополнительных сервисов

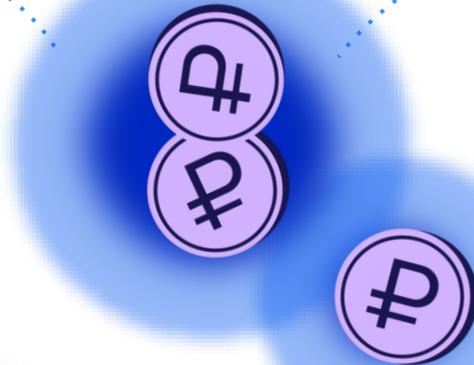
- сервис проверки движимого / недвижимого имущества
- сервис проверки физических лиц;
- проверка контрагента для МСБ
- продажа полисов ОСАГО, каско

Изменение спроса на кредитные продукты

Трансформация продуктовой линейки, чтобы она принесла максимальный доход

Понимание своей клиентской базы

- более точная сегментация портфеля
- более точное прогнозирование потребности в продуктах
- высокая степень актуальности контактов



Основные решения для финансовых компаний

Оценка потенциального заемщика

- Проверка истории исполнительных производств ФССП
- Проверка истории владения автомобилями
- Штрафы

Оценка имущества и рисков при залоговом кредитовании

- Оценка рисков, связанных с ликвидностью залогового автомобиля
- Подтверждение наличия права собственности на автомобиль
- Проверка наличия возможных ограничений (залог, розыск, арбитражи, запрет на регистрационные действия)
- Комплексная проверка авто (технические характеристики, ДТП, проверка документов, ремонты, коммерческое использование, история автовладений)
- Оценка стоимости с учетом истории эксплуатации

Верификация личности по биометрическим данным

Обогащение данных о клиентах для исполнения текущих обязательств

- Верификация контактных данных клиентов для оперативной связи: телефоны, email'ы
- Оценка финансового состояния должника
- Верификация данных об адресах для определения территориальной подсудности

Сегментация действующих клиентов для кросс-продаж

- Верификация контактных данных: телефоны, email'ы, адреса
- Дополнительные услуги по проверке заемщиками подержанных авто при кредитовании
- Сегментация активных клиентов на основании истории владения автомобилями

Лидогенерация

Продажи ОСАГО

Монетизация клиентской базы Банка за счет агентской продажи небанковских продуктов – отличный способ дополнительного дохода.

Особую популярность сейчас получила продажа страховых продуктов, особенно – обязательного страхования.

По нашим данным, агентское вознаграждение за каждый полис ОСАГО составляет от 500 до 800 рублей.

При этом, конверсия из предложения в продажу варьируется в среднем в диапазоне 0,01–4%.

Доход банка = Агентское вознаграждение * Активная клиентская база * % конверсии

Сборы в сегменте ОСАГО в 2023 году могут составить 300 млрд рублей

Мы предлагаем решение, которое позволяет осуществлять бесшовную продажу ОСАГО из front-системы и увеличить объем продаж в несколько раз

47 из ТОП 50 банков уже используют это



Как увеличить продажи ОСАГО в несколько раз

Сравнение подходов банков к продаже страховых продуктов

Через подрядчика – страхового агента

Виджет для всех клиентов
в приложении и на сайте

↓
Оформление клиентом заявки
на лендинге агента

↓
Покупка страхового полиса

Не требует «тяжелой» интеграции
Не уточнена потребность клиента
Заполнение данных клиентом вручную
Передача ПНД → уход клиентов
Часть АВ забирает агент

Конверсия в продажу – 0,01-4%

Решение SpectrumData + страховой агрегатор

Оффер уточненному целевому
сегменту клиентской базы

↓
Подтверждение клиентом
заполненной заявки на лендинге

↓
Покупка страхового полиса

Не требует «тяжелой» интеграции
Клиент получает оффер в нужный момент
Автоматическое заполнение данных
Нет продажи сторонних продуктов
Более выгодная цена агента

Конверсия в продажу – до 10%

Собственная разработка ресурсами банка

Оффер целевому сегменту
клиентской базы

↓
Оформление клиентом заявки
на сайте Банка

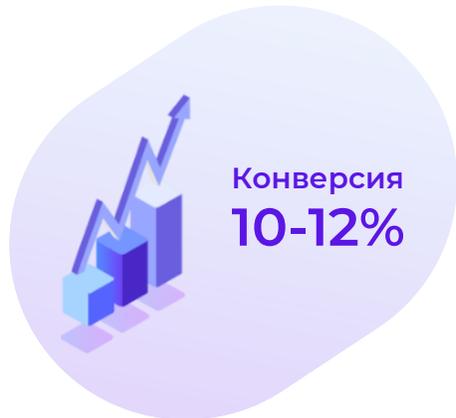
↓
Покупка страхового полиса

Требуются самостоятельная разработка
и интеграция – могут позволить себе
только крупные банки с развитым IT
и желательно аффилированной СК

Конверсия в продажу неизвестна

Драйверы увеличения конверсии в покупку страхового полиса

Основные слагаемые достижения высокой конверсии – результат работы трёх сторон. Мы обеспечиваем 4 драйвера роста:



1 Качество клиента
и коммуникации
Банк

2 Своевременность
предложения *


3 Автоматическое заполнение
данных в заявке


4 Механика выбора предложения и
покупки
Страховой агрегатор

5 Стоимость страховки
(выгодные предложения от СК)
Страховой агрегатор

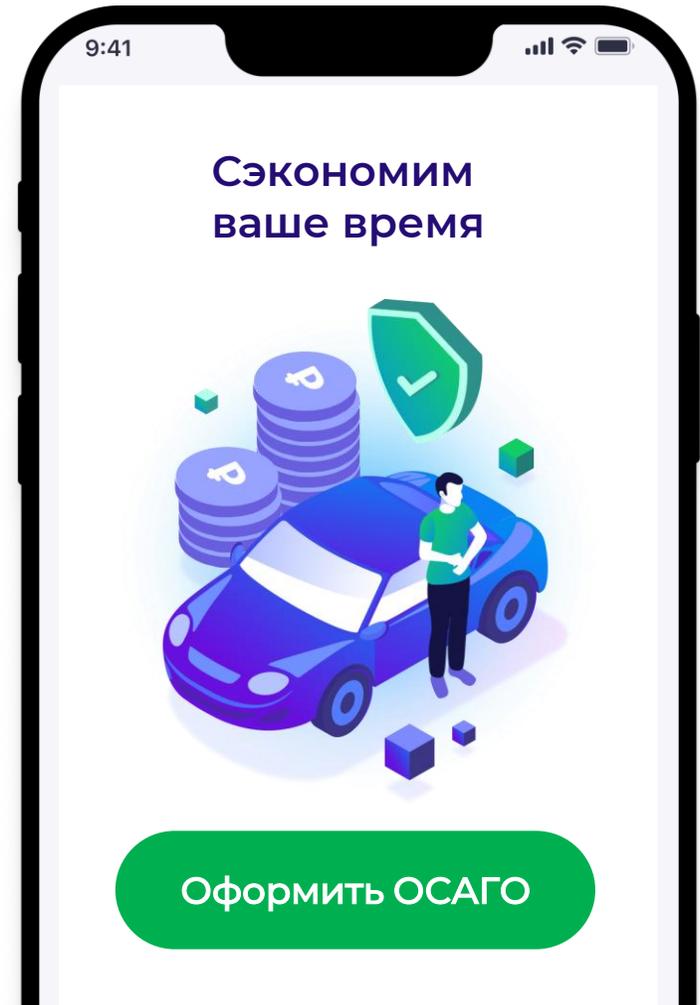
6 Дополнительная
стимуляция (кэшбэк и пр.)
Банк

** На основе переданных VIN мы актуализируем владение автомобилем клиентом Банка на текущий момент, и если владение подтверждено – получаем данные о характеристиках авто и текущем полисе и определяем дату показа клиенту предложения оформить ОСАГО*

1. Качество клиента и коммуникации

Предложение адресовано заинтересованному клиенту:

- предложение появится в личном кабинете или мобильном приложении
- привычный и удобный UI с брендом банка
- визуальный блок, привлекающий внимание. Минус – такой блок занимает много места
- клиент – целевой (увидит предложение о продлении ОСАГО в срок окончания полиса (за 2-3 недели))



2. Своевременность предложения

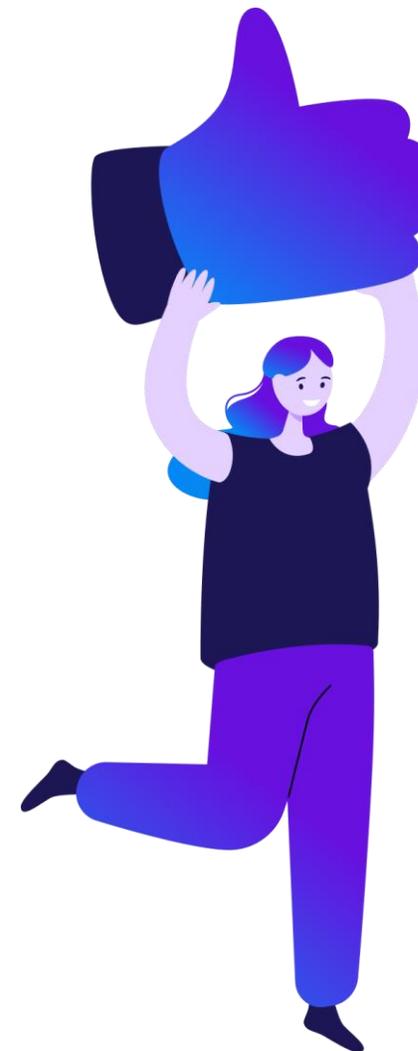
Актуализация информации о характеристиках автомобиля и текущем полисе позволяет определить наиболее удачные дату и время показа клиенту предложения по оформлению полиса ОСАГО.

Как определить «Когда?»

- база автокредитов
- база залоговых кредитов
- данные о транспортных средствах в рамках скоринга
- обогащение данных в SpectrumData

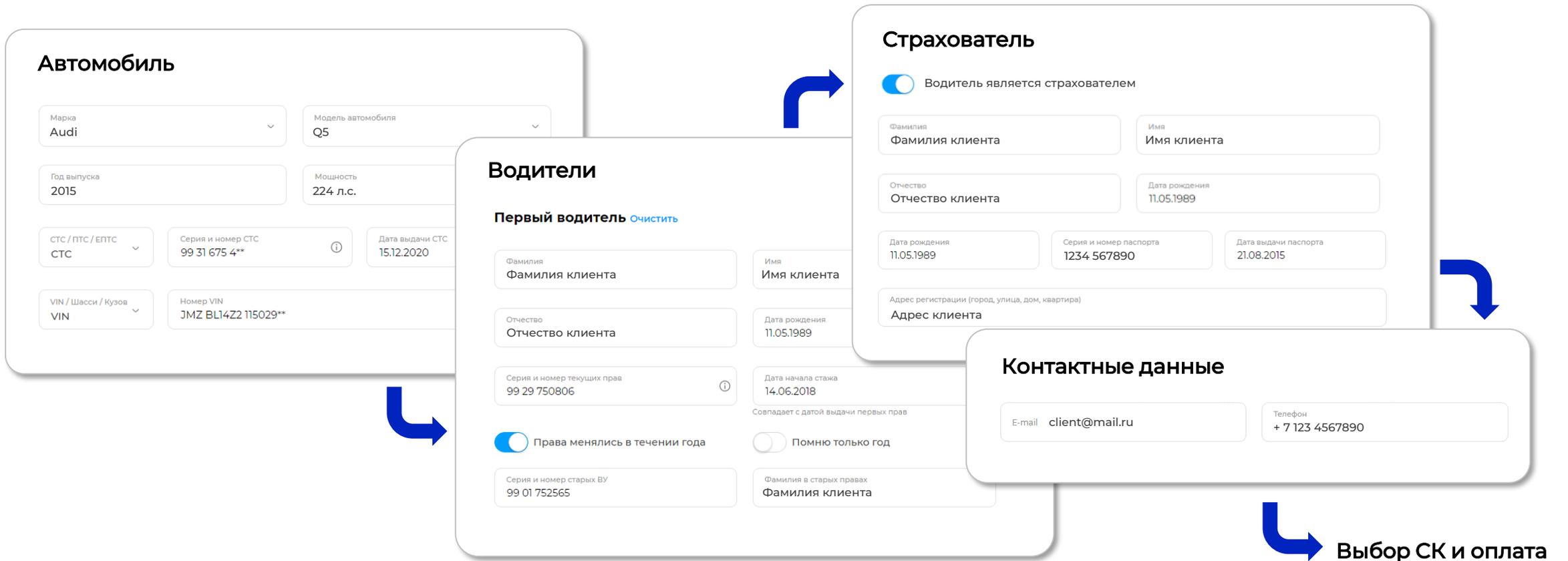
Дополнительно:

- рекомендуем искать автолюбителей среди клиентов банка, у которых оформлена ипотека в отдаленных и «спальных» районах



3. Автозаполнение данных: Типовой процесс покупка полиса – 27 полей

Клиенту необходимо заполнять множество форм – по автомобилю, водителям, собственнику

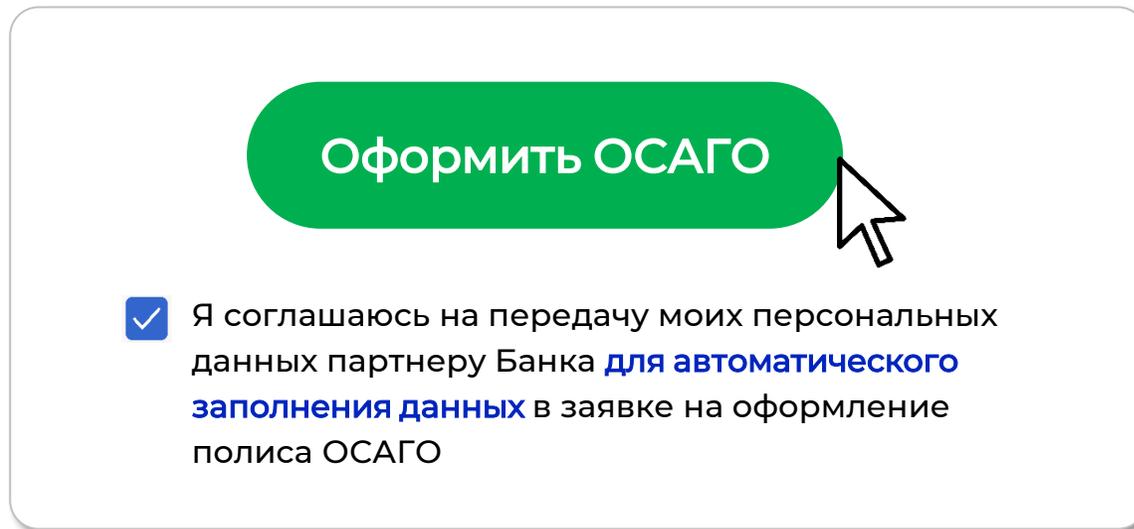


Интерфейсы являются прототипами, данные вымышлены

3. Автозаполнение данных: Получение согласия клиента на передачу данных

Автоматическое заполнение данных в заявке на полис производится с согласия клиента.

Пример реализации получения согласия от клиента
в пользовательском интерфейсе Банка



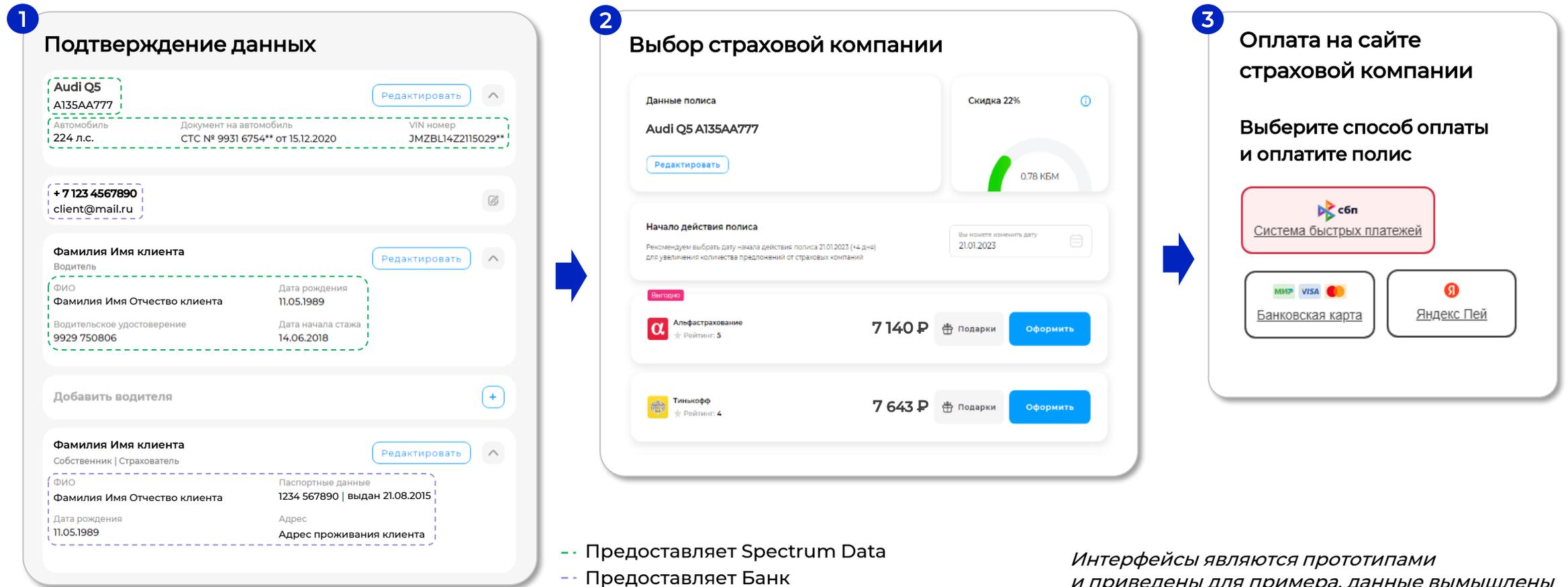
Оформить ОСАГО

Я соглашаюсь на передачу моих персональных данных партнеру Банка для автоматического заполнения данных в заявке на оформление полиса ОСАГО

Если клиент не даст согласие – он переходит на типовой процедуру заполнения заявки вручную.

3. Автозаполнение данных: Процесс покупки полиса в рамках Решения

Процесс покупки полиса в 60% случаев завершается в 3 клика – данные заполняются автоматически и клиент доходит до оплаты:



4. Механика выбора предложения и покупки

Определяется в зависимости от качества агентской платформы:

- легкость интеграции и мимикрии под UI банка
- отсутствует коммуникация с клиентом по сторонним продуктам без ведома Банка

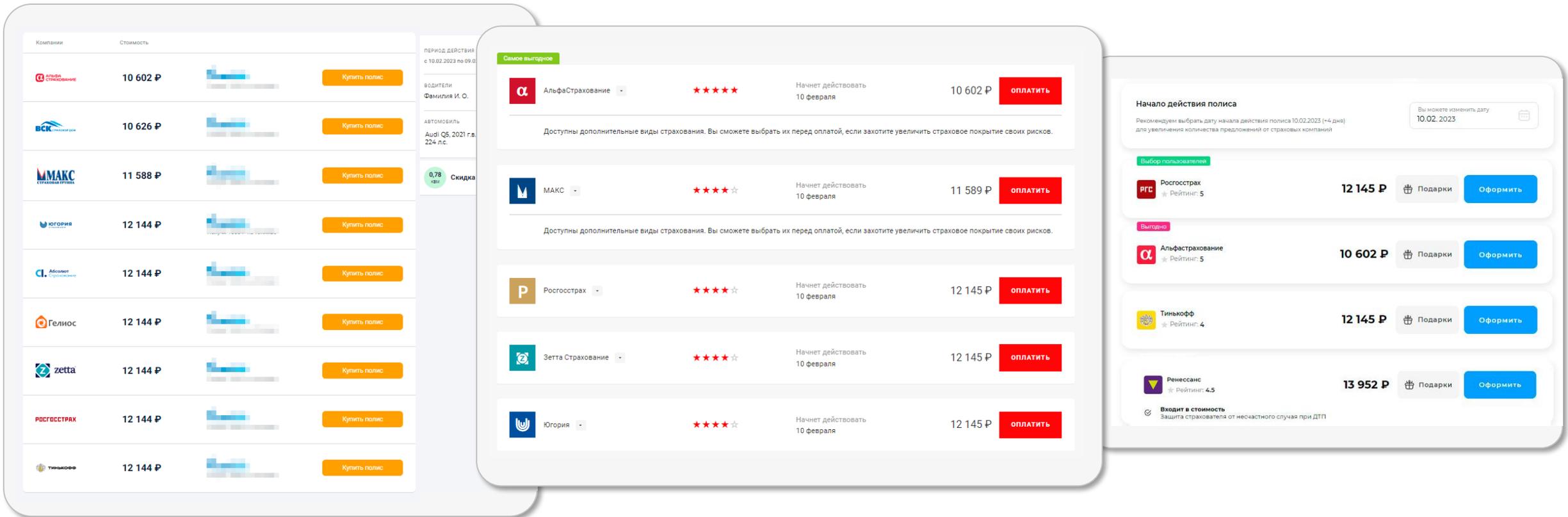
Чем еще отличаются агентские платформы:

- UI
- Кроссы
- Набором услуг (только ОСАГО, ОСАГО + каско, ипотека, др.)
- Набором страховых компаний, возможностью редактировать список
- Размером агентского вознаграждения
- **Ценой полиса для Клиента**



5. Стоимость страховки

Разные платформы имеют разную стоимость на полис ОСАГО для одного и того же автомобиля.
Чем страховой агрегатор популярнее, тем более выгодную цену на полис ему предоставит страховая компания.



The image displays a comparison of OSAGO insurance prices across various platforms. The main table lists the following offers:

Компания	Стоимость	Кнопка
АльфаСтрахование	10 602 Р	Купить полис
БСК	10 626 Р	Купить полис
МАКС	11 589 Р	Купить полис
Югория	12 144 Р	Купить полис
Абсолют Страхование	12 144 Р	Купить полис
Гелиос	12 144 Р	Купить полис
zetta	12 144 Р	Купить полис
РОСОСТРАХ	12 144 Р	Купить полис
ТИНЬКОФФ	12 144 Р	Купить полис

The detailed view of the 'Самое выгодное' offer from АльфаСтрахование includes the following information:

- Company:** АльфаСтрахование (Rating: ★★★★★)
- Price:** 10 602 Р
- Start Date:** Начнет действовать 10 февраля
- Additional Info:** Доступны дополнительные виды страхования. Вы сможете выбрать их перед оплатой, если захотите увеличить страховое покрытие своих рисков.

The confirmation screen shows the policy start date set to 10.02.2023 and lists the following offers:

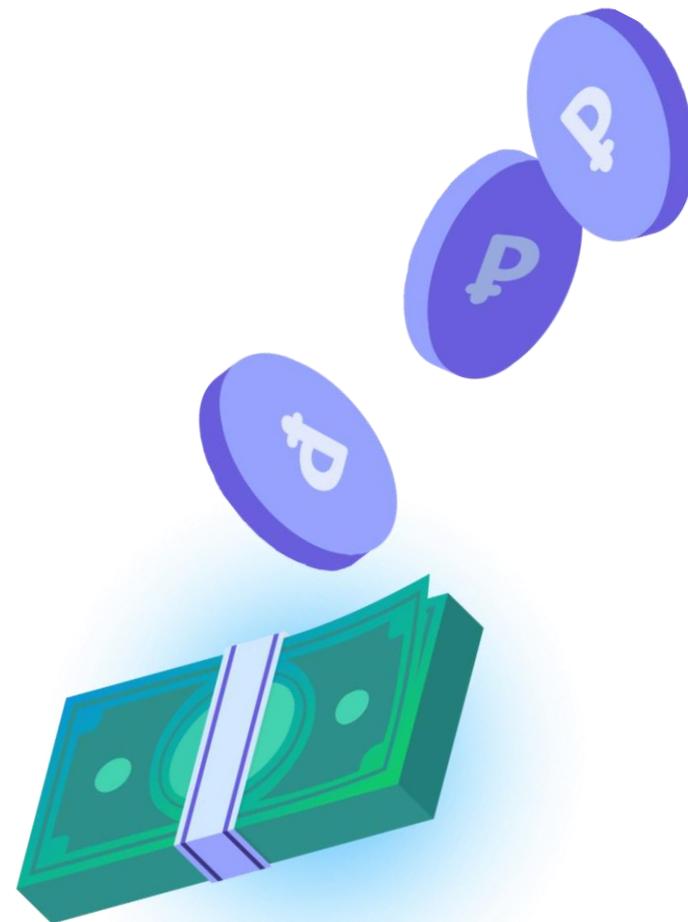
- РГС Росгосстрах:** 12 145 Р (Rating: 5), includes gifts (Подарки), button: Оформить
- АльфаСтрахование:** 10 602 Р (Rating: 5), includes gifts (Подарки), button: Оформить
- Тинькофф:** 12 145 Р (Rating: 4), includes gifts (Подарки), button: Оформить
- Ренессанс:** 13 952 Р (Rating: 4.5), includes gifts (Подарки), button: Оформить

Additional details from the confirmation screen include a note about the start date: 'Рекомендуем выбрать дату начала действия полиса 10.02.2023 (+4 дня) для увеличения количества предложений от страховых компаний' and a checkbox for 'Входит в стоимость' (Protects the policyholder from an accident in the case of a traffic accident).

6. Дополнительная стимуляция

У Банка появляется возможность дополнительно мотивировать клиента:

- кэшбек автовладельцам, зарегистрированным в программе лояльности Банка
- скидки на другие виды страхования: каско, жизнь и здоровье, ДСАГО
- специальные условия обслуживания



Покупка полиса в 3 клика

Мы предлагаем решение, которое позволяет клиенту получить ссылку на уже заполненную заявку на ОСАГО, т. е. в 60% случаев оплата совершается в 3 клика:



Подтверждение данных

Нужно только проверить и подтвердить (или скорректировать) заполненные данные



Выбор страховой компании

Выбор полиса от одной из страховых компаний из списка



Оплата

Оплата полиса после автоматического перехода на сайт страховой компании

Выгода:

Доход банка = Агентское вознаграждение * Активная клиентская база * % **КОНВЕРСИИ**

Через подрядчика – страхового агента

Агентское вознаграждение
700 руб.

База
3 000 000 клиентов

Конверсия
2,2%

Интеграция
100 000 руб.

Доход
46 000 000 руб.

Решение SpectrumData
+ страховой агрегатор

Агентское вознаграждение
600 руб.

База
3 000 000 клиентов

Конверсия
8%

Интеграция + данные
0 руб.

Доход
144 000 000 руб.
(+12 000 000 руб. с первого месяца)

Собственная разработка ресурсами банка

Агентское вознаграждение
900 руб.

База
3 000 000 клиентов

Конверсия
10%

Интеграция + сопровождение
+ данные (расходы
ежемесячно ориентировочно
в течение 4 месяцев)
50 000 000 руб.

Доход
200 000 000 руб.
(но через 1,5 года)

Преимущества для Банка

Использование Решения позволяет увеличить продажи страховых продуктов при отсутствии рисков для Банка

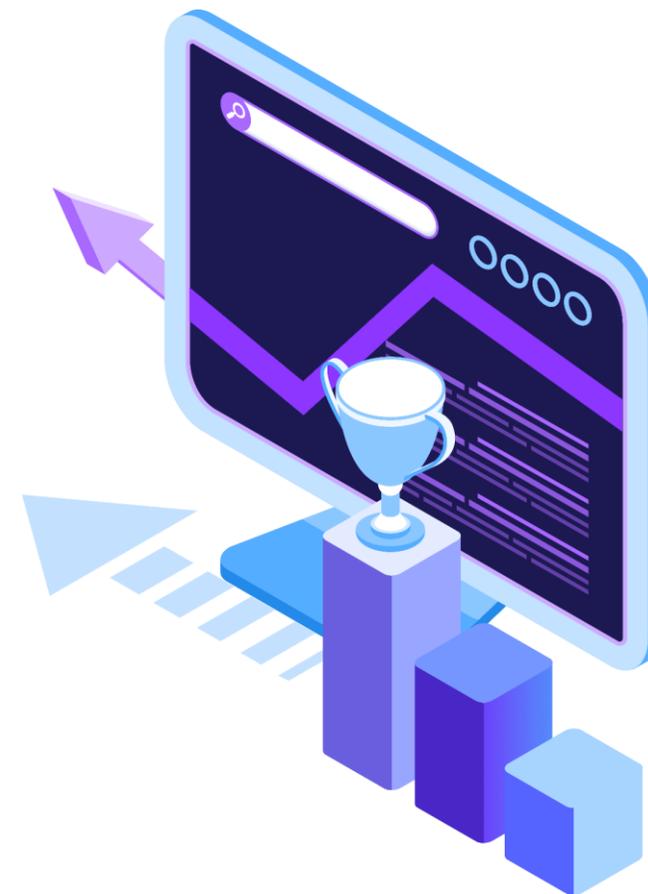
Основные преимущества:

- 1** **Повышение продаж за счет более точной сегментации** – клиент увидит предложение о покупке ОСАГО в самый подходящий момент (за 2-3 недели до окончания действующего полиса). В это время экранное место мобильного приложения или сайта Банка можно занимать другой более полезной информацией
- 2** **Повышение конверсии за счет сокращения времени на заполнение заявки на страхование и сокращения пути клиента**
- 3** **Данные по клиентам остаются в Банке:**
 - пролонгации остаются на стороне Банка
 - отсутствует коммуникация с клиентом по сторонним продуктам без ведома Банка
- 4** **Возможность дополнительного заработка:** каско, эквайринг, заем и др.



Ключевые компетенции

- 1** **Эксперты в данных**
Опыт в работе с данными с 2010 года
- 2** **Более 100 источников данных**
Государственные и коммерческие базы данных
- 3** **Успешный опыт построения промышленных IT-платформ**
Развитая техническая инфраструктура, современный технологический стек, штат инженеров, команда 200 человек
- 4** **Высокая скорость и мощность**
Обработка десятков миллионов запросов в месяц, обработка каждого запроса за несколько секунд
- 5** **Гарантированная безопасность**
Соответствие законодательству, шифрование каналов связи, входим в Реестр операторов персональных данных
- 6** **Аккредитация как IT-компании в Минцифре РФ**
- 7** **С нами сотрудничают лучшие страховые агенты**



Нам доверяют





Ждем вас на стенде N°10

spectrumdata.ru

8 (499) 110 49 83

b2b@spectrumdata.ru