

НОВЫЕ УСЛУГИ

# Оформление страховых продуктов

ОСАГО

КАСКО

Ипотечное страхование

для физических и юридических лиц в ДБО

# Что такое Insapp?

Insapp – это Insurtech платформа,  
которая работает по модели агрегатора  
полностью под брендом банка.  
Сервис работает в мобильном приложении  
или на сайте банка

## ОСАГО

для физ.лиц и для юр.лиц



## КАСКО

для физ.лиц и для юр.лиц, с поддержкой  
собственного колл-центра



## Страхование Ипотеки

с возможностью выбрать банк кредитор,  
в котором взята ипотека

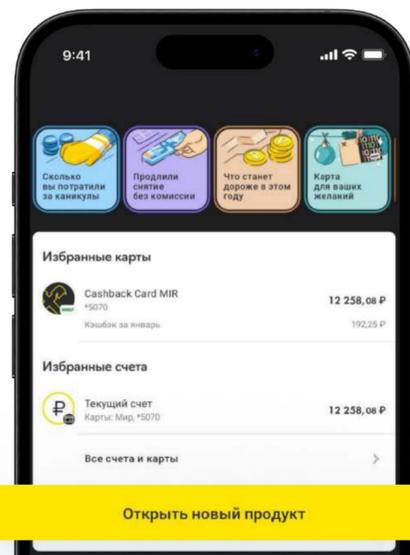


# Интегрированные страховые компании



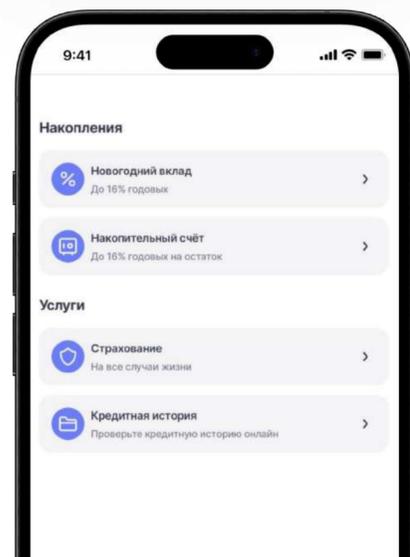
# Для кого

Insapp - это продукт, который приносит комиссионный доход для банка. Идеально подходит для департамента цифрового бизнеса департамента комиссионных продуктов, расширения продуктов ДБО, небанковских продуктов. Путь клиента в мобильном приложении до сервиса:



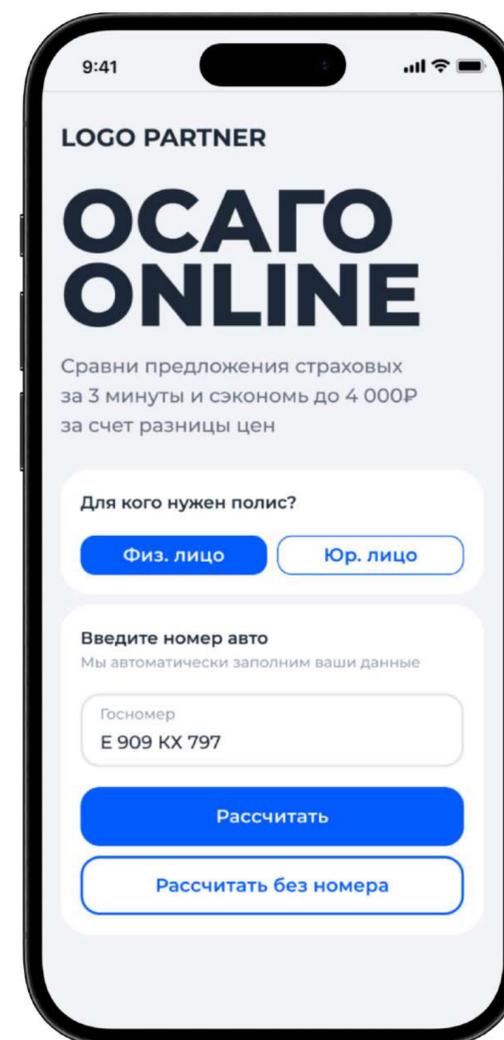
Шаг 1

## Открыть новый продукт



Шаг 2

## Страхование → Для авто

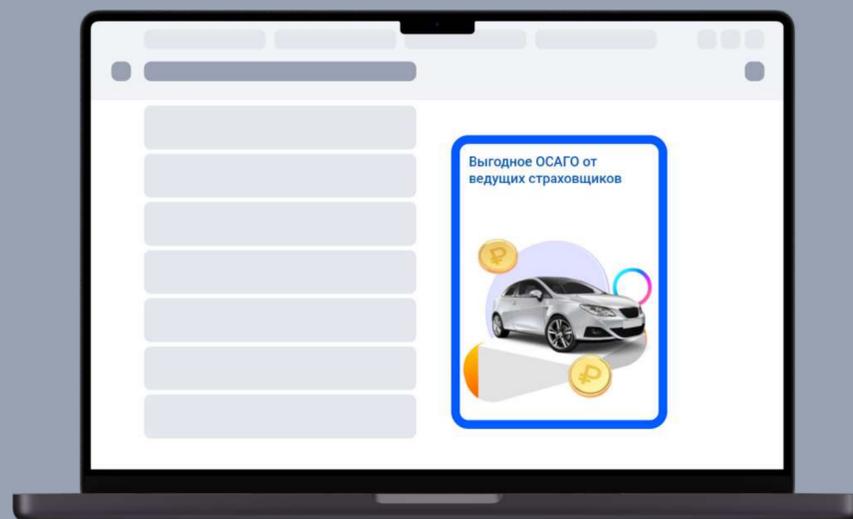
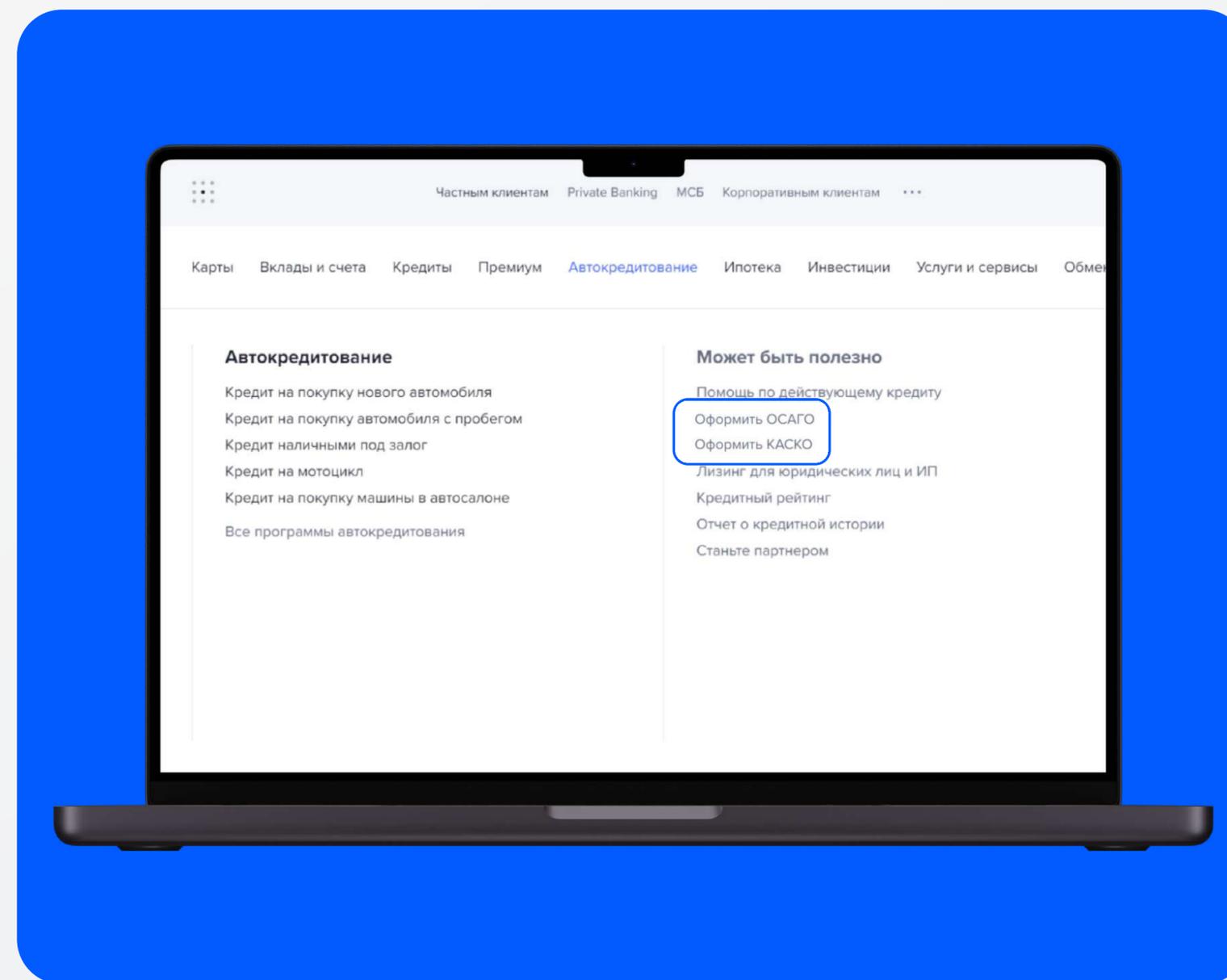
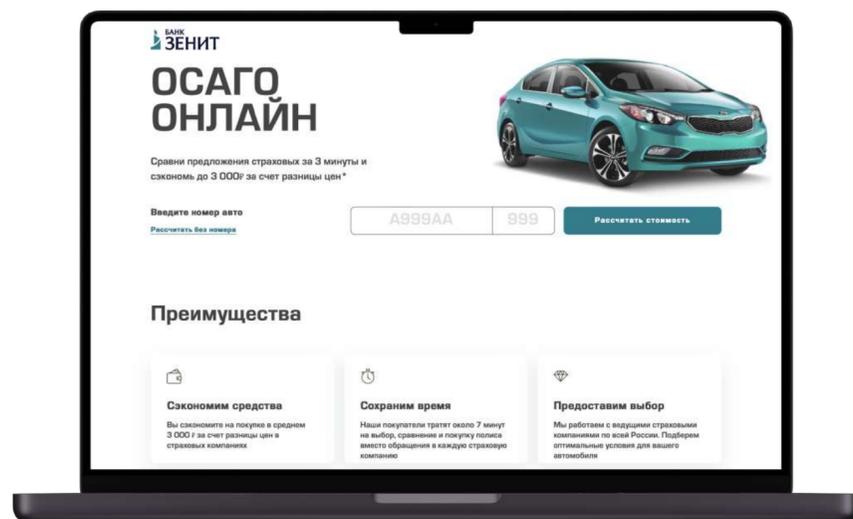


Шаг 3

## Переход на страницу по оформлению ОСАГО

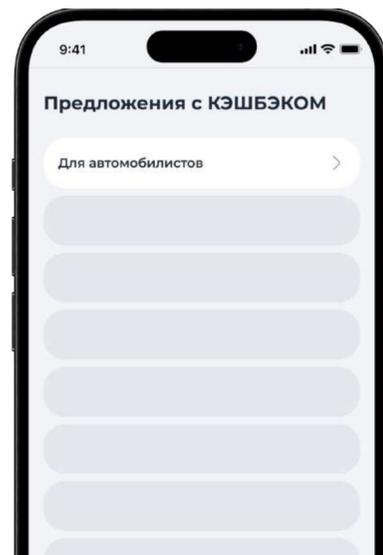
# Для кого

Департаменты кредитования. Дополнительный сервис для клиентов, оформивших кредит на покупку авто или квартиры направлений автокредитования и ипотечного кредитования



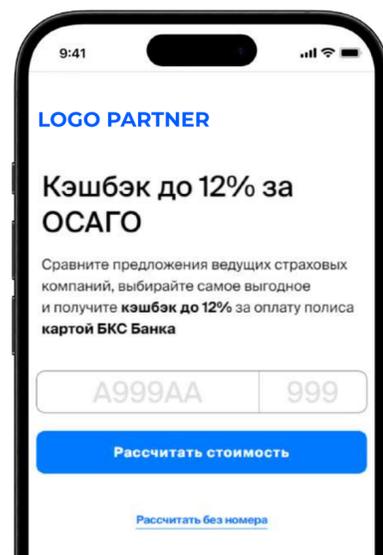
# Для кого

Департамент маркетинга и клиентского лояльности:  
Витрина кешбэк предложений



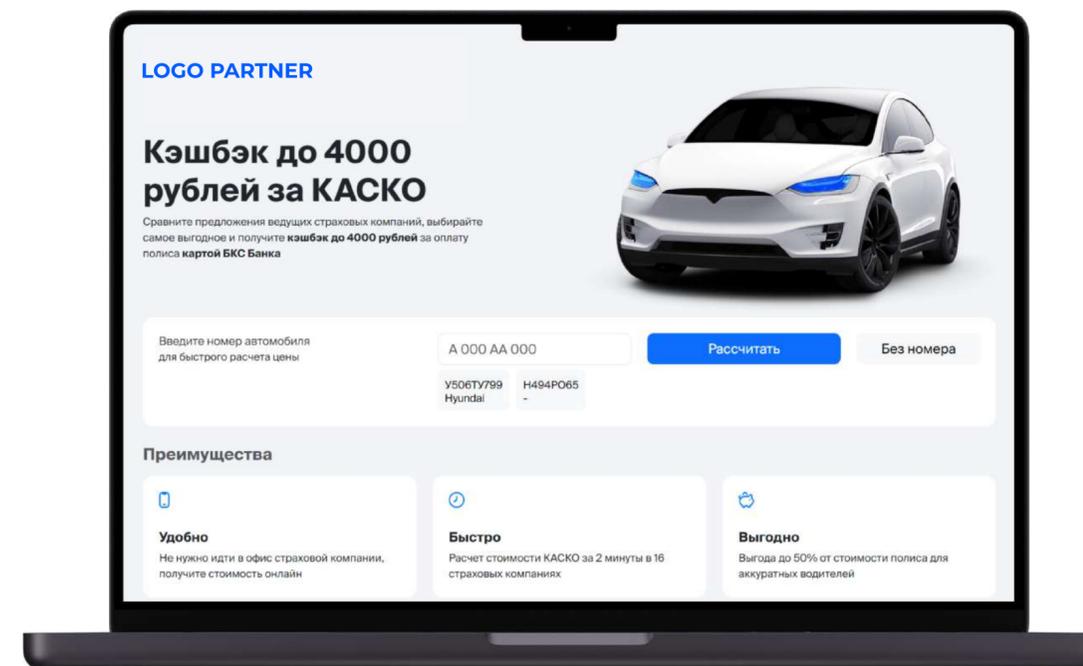
Шаг 1

## Каталог предложений → Для автомобилистов



Шаг 2

## ОСАГО



Шаг 3

## КАСКО

**Сервис работает полностью под брендом банка, внутри приложения или сайта, без открытия внешних сайтов**

**Большая экспертиза работы с банками**

**Банк может подставлять данные клиента: ФИО, ДР, Паспортные данные**

**Работа с потерянными заявками и пролонгациями**

**Insapp - это не финансовый супермаркет. Данные клиента не используются для продаж финансовых продуктов конкурентов**

**Упрощенное заполнение анкеты: характеристики авто подтягиваются автоматически из сервиса BigData**

**Персональный менеджер**

**Поддержка собственного колл-центра**

**Внедрение стимулирующих механик**

# Цифры

Банк зарабатывает комиссионное вознаграждение от каждого проданного полиса, которое считается в виде процента от стоимости полиса. Объем продаж зависит от стратегии продвижения сервиса: Маркетинговые каналы привлечения, стимулирующие механики и иные инструменты

**500** ПОЛИСОВ  
В МЕС

**400 тыс ₹**  
КВ / мес

**5 млн ₹**  
КВ / год

**1 500** ПОЛИСОВ  
В МЕС

**1.2 млн ₹**  
КВ / мес

**14.5 млн ₹**  
КВ / год

**3 000** ПОЛИСОВ  
В МЕС

**2.5 млн ₹**  
КВ / мес

**30 млн ₹**  
КВ / год

# С нами работают



Альфа Банк

 СБЕР БАНК

 ГАЗПРОМБАНК

 Райффайзен  
Банк

настоящие  
возможности росбанк

ХОУМ  
БАНК

 БАНК  
ЗЕНИТ

Кредит   
ЕвропаБанк

 БСПБ

 ЛокоБанк

 БКС

 ЛУКОЙЛ

 ГАЗПРОМ  
НЕФТЬ

 ТАТНЕФТ

 Я Заправки



**Спасибо  
за внимание**

