




М-Телематика

Обучающий материал

Опция «умного» страхования или
страхование с телематическим
устройством

ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?

ТЕЛЕМАТИКА

КОНЦЕПЦИЯ

ПРОДАВЦУ

М-Телематика

Узнаём ценность продукта для клиента, а также преимущества «умного» страхования перед «традиционным» КАСКО



ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?

ТЕЛЕМАТИКА

КОНЦЕПЦИЯ

ПРОДАВЦУ

М-Телематика

Описываем что такое телематика и «манера вождения», показываем как пользоваться мобильным приложением IngoDrive



М-Телематика

ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?

ТЕЛЕМАТИКА

КОНЦЕПЦИЯ

ПРОДАВЦУ

Поясняем суть продукта, его условия и как работать в АИС/Ingogate



М-Телематика

ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО?

ТЕЛЕМАТИКА

КОНЦЕПЦИЯ

ПРОДАВЦУ

Помогаем нашим партнерам заработать на страховании автомобилей



ЦЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТА



М-Телематика

Мы ценим ответственных
водителей!



Like

1

Экономия

до **30%** по риску «Ущерб»

2

3 месяца

действует договор. Рассрочка, и при этом полноценная страховая защита

3

Безопасно

управляйте своим автомобилем, снижая риск попасть в ДТП

М-Телематика

Умное страхование



В чем разница?

Индивидуальный подход к формированию стоимости полиса. Страхователь сам влияет на премию КАСКО: чем безопаснее ездит Клиент, тем меньше он платит за страховку!

Вашим автомобилем управляет наёмный водитель? Переживаете где и как ездит Ваш ребенок или пожилой родственник? Передвижение автомобиля и безопасность вождения всегда можно отследить в режиме реального времени



М-Телематика

Это не страшно!

RISK FREE

Клиент ничем не рискует

Продукт не содержит «подводных» камней, если клиент использует устройство в течение действия договора страхования

В любой момент можно отказаться от «умного» договора и застраховаться на год по «традиционному» КАСКО

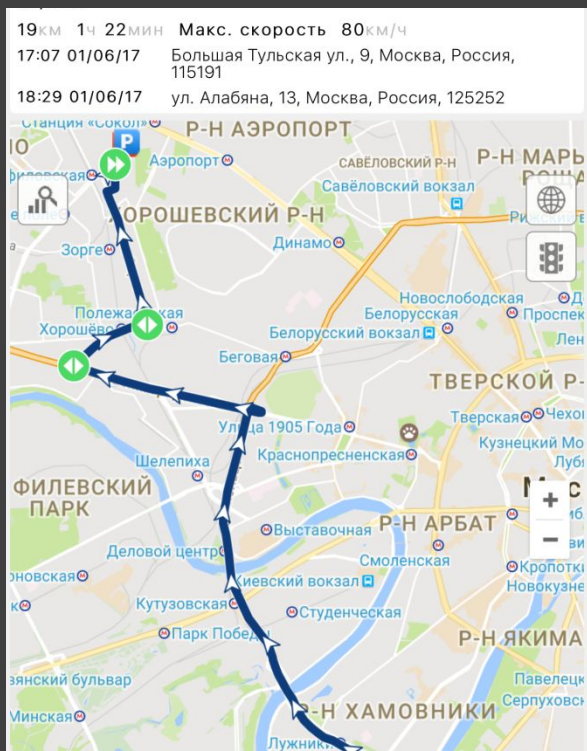
Клиент ничего не платит за использование оборудования. Все расходы несет Ингосстрах



Телематика



ТЕЛЕМАТИКА



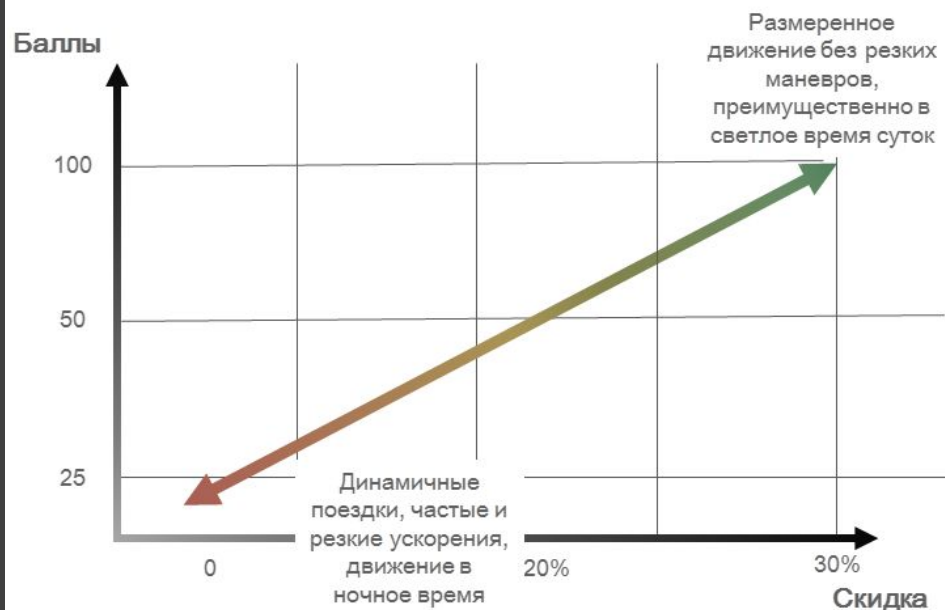
Система мониторинга транспорта,
основанная на спутниковой навигации

МАНЕРА ВОЖДЕНИЯ

Система учета информации о том, как, где и сколько эксплуатируется автомобиль. Основан на принципах:

«Pay-as-you-drive» - премия зависит от ускорений, торможений, маневров на дороге

«Pay-per-use» - премия зависит от использования автомобиля: время суток, дальность поездок (пробег)



Оператор мониторинговой системы*



Meta System - единый оператор и платформа для обработки скоринговых данных телематического оборудования. Высокая надежность производимой продукции Meta System, большой опыт и высокий профессионализм персонала – основные составляющие успешной деятельности компании не только на территории Российской Федерации, но и на мировом рынке профессиональной электроники и телематических решений.

Meta System ключевой партнер автопроизводителей и ведущих страховых компании по всему миру. Компания является поставщиком первой руки на конвейеры крупных международных автомобильных брендов.

*Информация представлена на сайте

<http://metatelematics.ru/>

Устройства

Для подключения через диагностический разъем (блок T-6):

- Легкое подключение и установка через диагностический разъем (OBD-II) занимает не больше минуты
- Совместимость с большинством автомобилей

Для подключения к АКБ (блок T-30):

- Подключение устройства к АКБ
- Устанавливается на автомобили, где разъем OBD-II недоступен или блок T-6 плохо «ловит» спутники



META
SYSTEM®



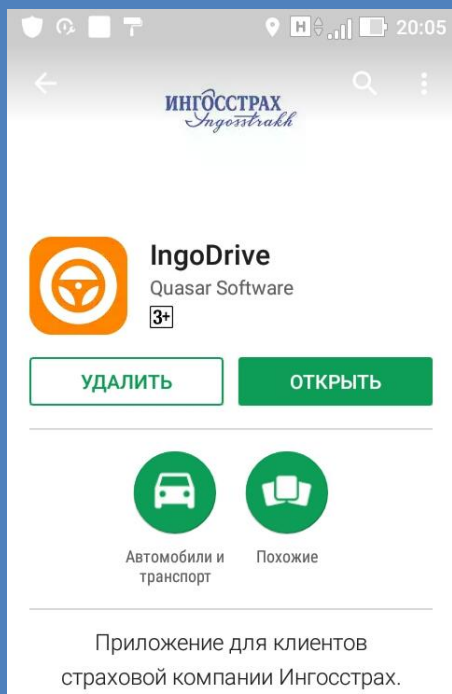
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ INGODRIVE



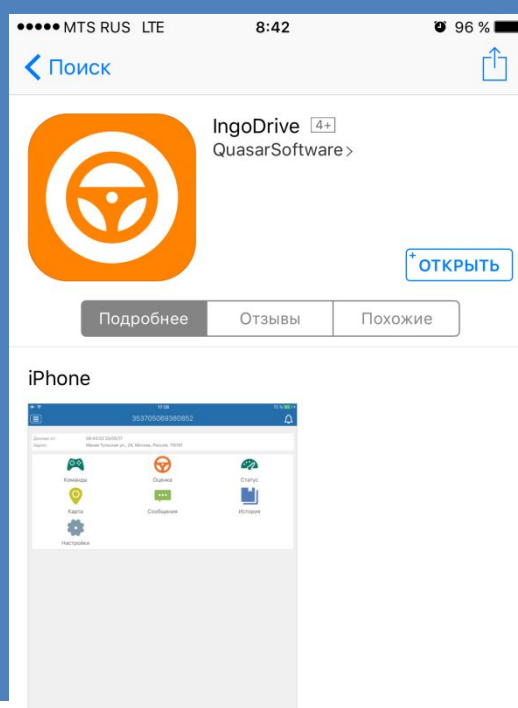
Клиент может в режиме реального времени отслеживать свою манеру вождения и перемещения транспортного средства, установив на свой смартфон мобильное приложение IngoDrive. Приложение доступно в магазинах AppStore и PlayMarket

После заключения договора клиент получает SMS с парой ЛОГИН / ПАРОЛЬ на указанный мобильный телефон (**Важно!** Телефон клиента должен быть корректно занесен в АИС!).

Android



IOS



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ INGODRIVE



Как пользоваться IngoDrive

1

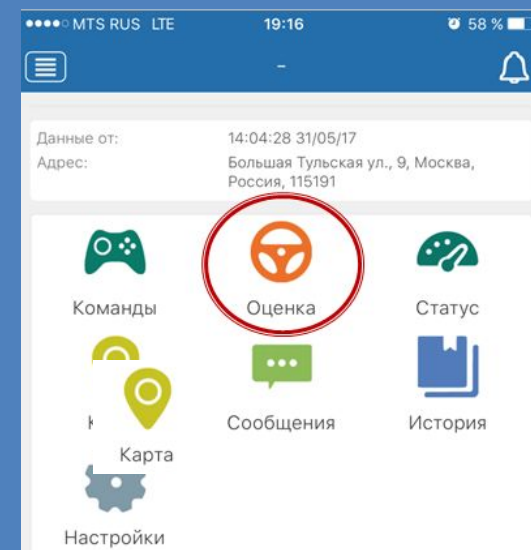
Для входа в мобильное приложение Клиент вводит направленный ему в СМС логин и пароль

2

Клиенту будет предложено ввести PIN для входа (конфиденциальность информации). При повторном входе в мобильное приложение PIN нужно будет повторить.

3

Основное меню IngoDrive. Самая интересная для Клиента информация обозначена пиктограммой «Оценка»



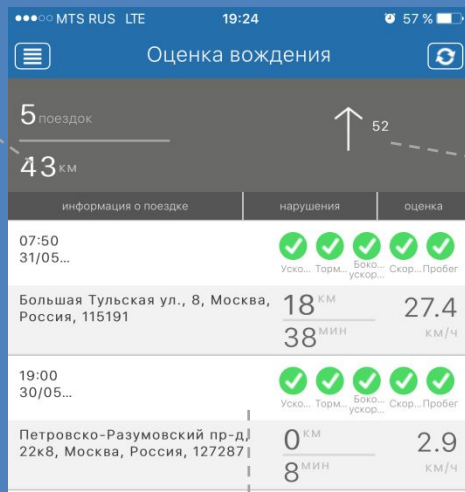
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ INGODRIVE



Как пользоваться IngoDrive. Меню «Оценка вождения»

4

Информация о передвижениях клиента и его балле за манеру вождения, пробег и треки на карте



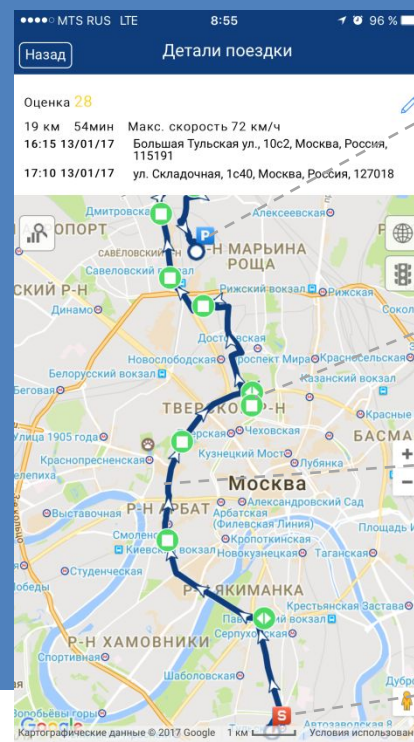
Общий пробег

Итоговый балл

Информация о поездках (5)

5

При нажатии на интересующую поездку можно посмотреть на карте его маршрут, а также возможные «события», например, резкие торможения, ускорения или перестроения



Окончание поездки

События

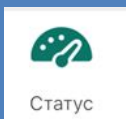
Трек

Начало поездки

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ INGODRIVE

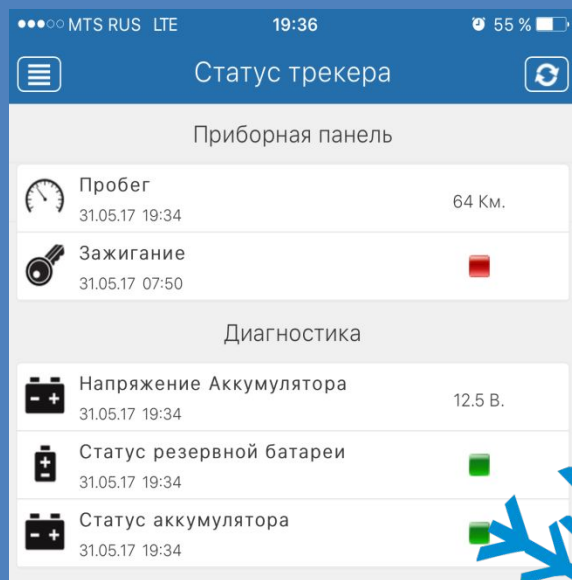


Как пользоваться IngoDrive. Меню «Статус» и «Карта»



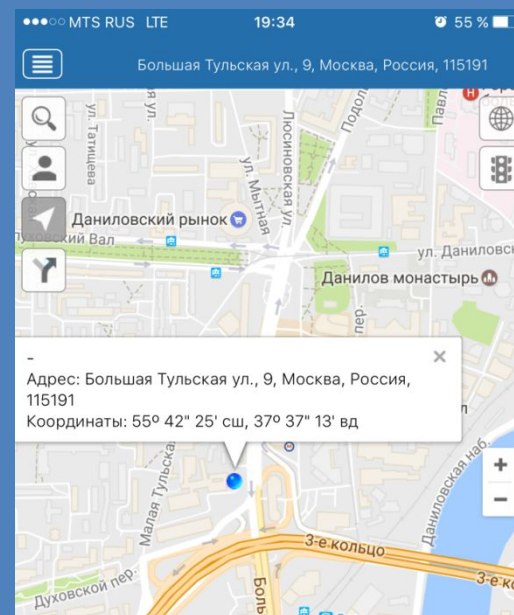
6

В меню «Статус» можно посмотреть состояние АКБ автомобиля. **Удобно зимой!**



7

В меню «Карта» можно посмотреть где сейчас находится Ваш автомобиль



КОНЦЕПЦИЯ ПРОДУКТА



М-Телематика

Договор

Действует 3 месяца. Продление с опцией «М-Телематика» также на 3 месяца

Максимальная скидка **30%** по риску «ущерб»

При агрессивной манере вождения (частые и резкие ускорения, торможения и перестроения) может быть надбавка до 40%. Скидка/надбавка зависит от величины набранных баллов: от 0 (плохо) до 100 (хорошо)

3 + 3 + 3

= скидка!



М-Телематика



Установка устройства

Производится мастером-установщиком. Для установки на автомобиль клиента следует оформить заявку в Контакт-Центр Ингосстрах (по аналогии с заявкой на предстраховой осмотр). Важно! При оформлении договора нужно прикрепить Акт монтажа оборудования (выдается клиенту при установке)

Полноценная страховая защита*

Клиент покупает полное покрытие в соответствии с Правилами страхования, при этом клиент может «заработать» скидку, если будет безопасно управлять автомобилем.

Ограничения

М-Телематика совместима только с продуктами КАСКО без условия «Только полная гибель»

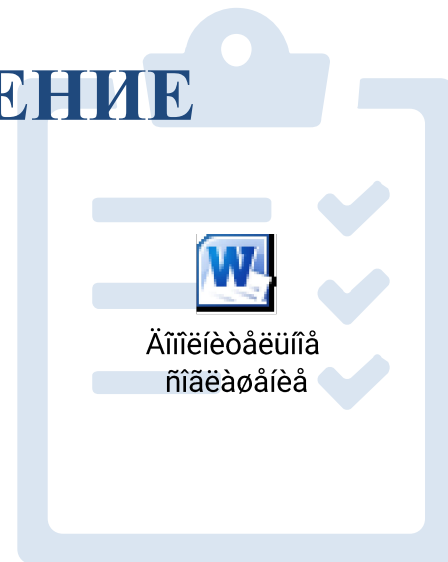
*При наступлении полной гибели или угона ТС необходима доплата премии до годового тарифа. Расчет доплаты производится с учетом всех поправочных коэффициентов

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

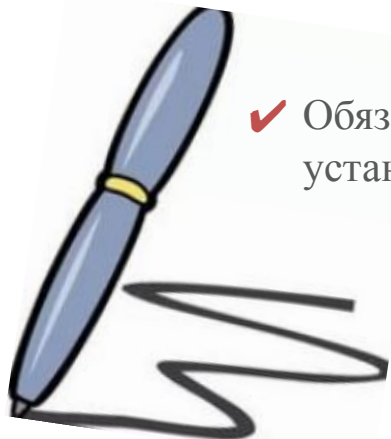
- ✓ Ответственность за демонтаж оборудования (в случае самостоятельного снятия устройства, применяется франшиза (10% от страховой суммы) при наступлении страхового случая по риску «ущерб»). В случае снятия устройства Страховщиком, договор перезаключается на стандартных условиях.



- ✓ Данные, которые принимаются в расчет при формировании поправочного коэффициента (скорость движения ТС; время эксплуатации ТС, в т.ч. в зависимости от времени суток; манёвренность движения, общий пробег).

- ✓ Обязанность страхователя по установке оборудования.

- ✓ Возможность применения поправочного коэффициента при расчете индивидуальной страховой премии на каждый последующий период.



Преимущества продавца



Преимущества продавца

✓ Дополнительное расширение клиентского портфеля за счет неопытных водителей, для которых «стандартные» программы предусматривают высокий поправочный коэффициент (начинающие, молодые водители)



✓ Индивидуальный подход к формированию итоговой премии каждого конкретного Клиента. Клиенты сами влияют на размер премии, который будет им установлен при продлении договора, ведь при хорошей езде можно получить скидку **30%**.

✓ Возможность страхования клиентов, которые не заключают договоры КАСКО в связи с небольшим пробегом (скидка предоставляется в т.ч. за маленький пробег)



Преимущества продавца

✓Снижение убыточности агентского портфеля за счет снижения риска мошенничества и подбора надежных клиентов

✓Привлечение Клиентов, которые ранее отказывались от страхования КАСКО мотивируя необходимостью высоких трат.

✓Премия рассчитывается без применения повышающего коэф-та краткосрочности.!



Преимущества продавца

Примеры экономии

Toyota Camry, (1 млн р.)

страхователь Мужчина, 45 лет, стаж 15 года, в браке.

Страхование в течение 12 месяцев



Традиционный
продукт (Премиум)

Премия
146 216 р.



Традиционный продукт
франшизой (со 2 случая)

Премия
122 660 р.



с М-Телематика

Премия
без франшизы:
114 703 р. (экономия **31 512** р.)

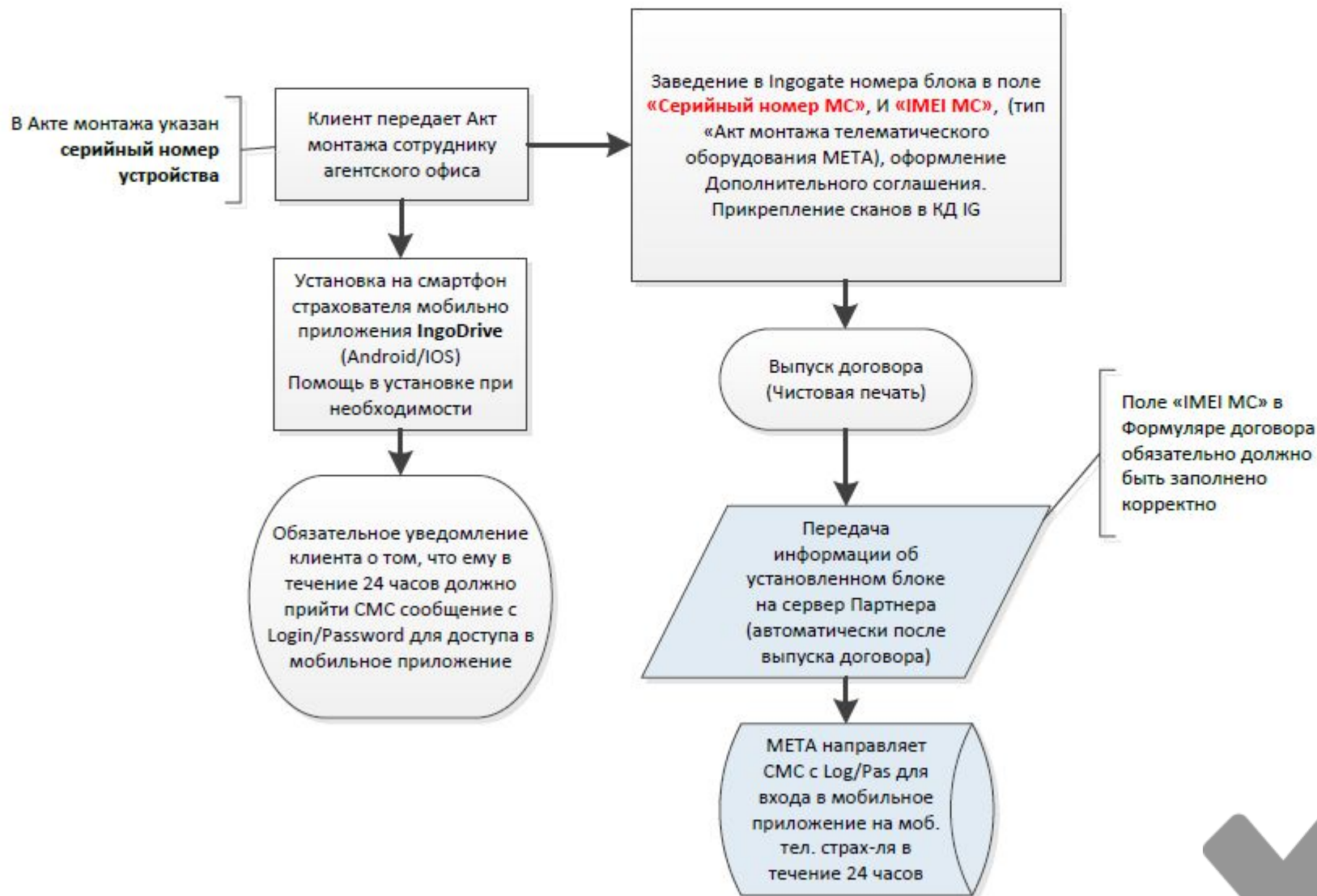
Премия
с франшизой
96 298 р. (экономия **26 361** р.)



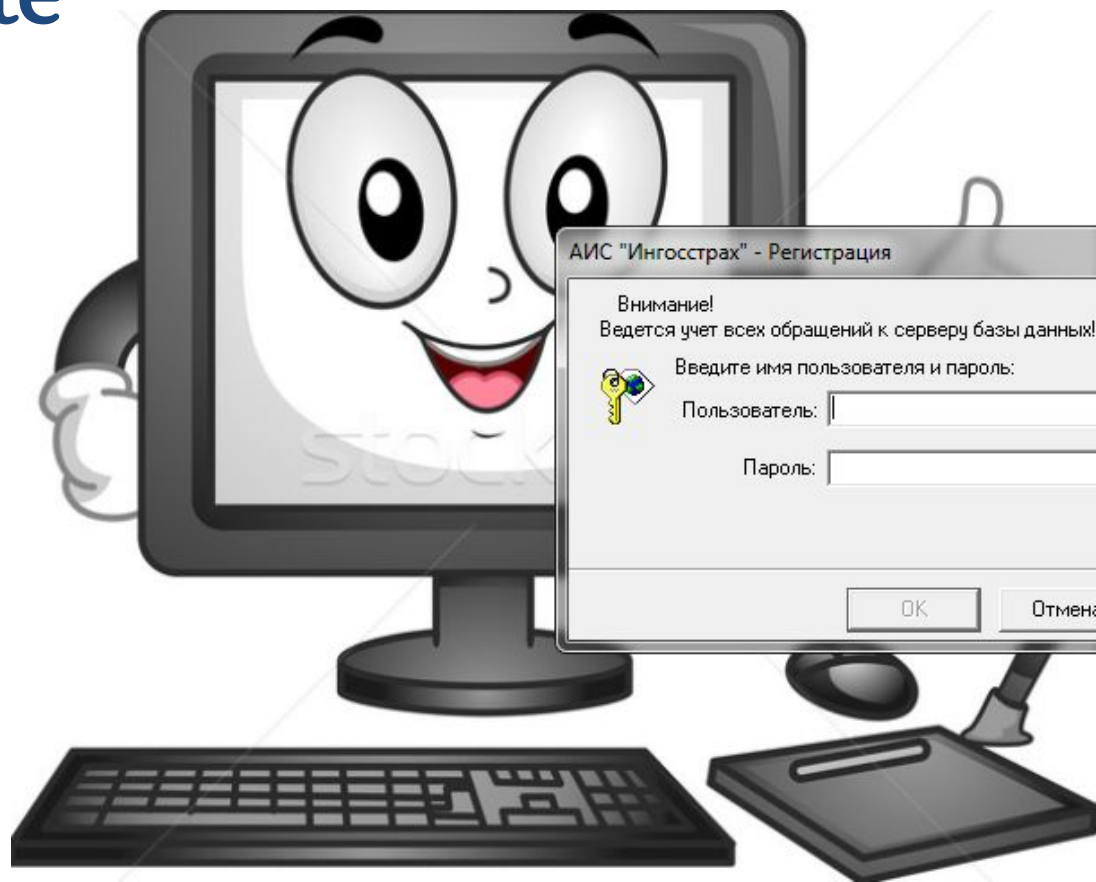
Пошаговый процесс заключения договора (1)



Пошаговый процесс заключения договора (2)



Расчет договора в АИС/Ingogate



Расчет договора в АИС

Подробная инструкция
по работе в
АИС/Ingogate:



Шаг 1. Расчет «стандартного договора»

Страхователю предлагается расчет договора КАСКО на 12 месяцев



ÀÈÑ



Шаг 2. Расчет договора с опцией «М-Телематика»

Страхователю предлагается расчет 3-х месячного договора с опцией «М-Телематика». Необходимо выбрать соответствующую детализацию в АИС и выбрать период страхования, равный 3-м месяцам



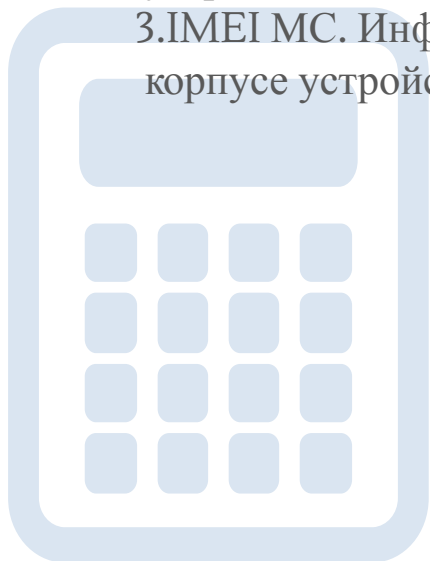
Расчет договора в АИС



Шаг 3. Расчет договора с опцией «М-Телематика»

Обязательно заполнение в договоре:

1. Актуальный мобильный телефон страхователя
2. Серийный номер МС. Выбирается по аналогии с БСО через справочник. Информация находится на корпусе устройства
3. IMEI МС. Информация находится на корпусе устройства



Шаг 4. Расчет договора с опцией «М-Телематика»

Обязательно выбрать мониторинговую систему МЕТА (Т-6 или Т-30) на закладке «КА+» в договоре в АИС.

Произвести расчет договора.

При продлении в окне «Тарифные коэффициенты» появится строка с размером скидки по риску «Ущерб»

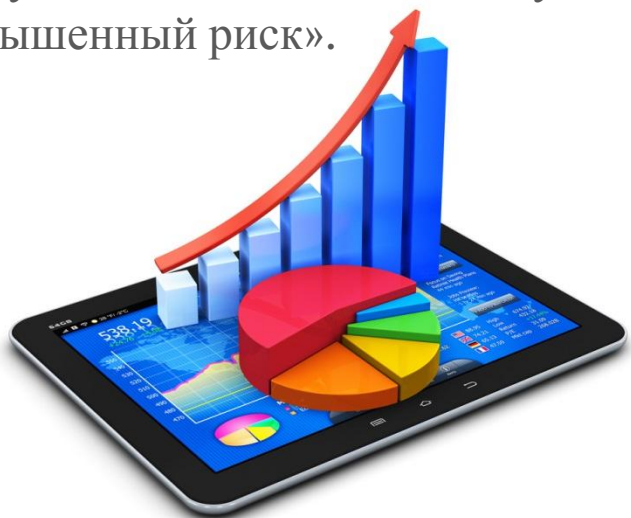
Работа с клиентом



Молодые водители



Статистика показывает, что молодые водители наиболее вероятно попадут в ДТП. Именно поэтому размер их премий по КАСКО, как правило, выше среднего. Тем не менее, не все молодые водители заслуживают статус «клиент, несущий повышенный риск».



Сообщить молодым клиентам, что при условии заключения договора КАСКО по классической, «традиционной» схеме, их профиль риска определяется поведением других водителей. Молодежь не любит ассоциаций с группами, она твердо верит в свою уникальность; молодые люди хотят, чтобы их рассматривали как индивидов. Если молодые водители смогут продемонстрировать, что они действительно отличаются, победив статистику и управляя авто безопасно, они могут заплатить гораздо меньше.

Водители с «малым пробегом»



Чем больше используется автомобиль, тем выше риск ДТП. Это игра чисел, не так ли? Но классические договора КАСКО, как правило, не оценивают все возможные варианты пробега.

Водители, автомобили которых имеют малый пробег, гораздо менее вероятно попадут в аварию, чем владельцы авто с большим пробегом. Так что вполне закономерно, что за малый пробег должен уплачиваться пропорционально меньший платеж при покупке продукта с телематической устройством.

Страхование, которое базируется на показателях использования предполагает расчет премии, который учитывает различные факторы, включая реальный пробег застрахованного автомобиля. Если риск ниже из-за меньшей интенсивности использования автомобиля, с таким продуктом КАСКО можно хорошо

ЭКОНОМИТЬ.



Осторожные (аккуратные) водители.



Почт
навы
назы
преи
пере
когда
опас
“нем
води
Итак
само
опыт
мног
прим

за осторожное
телематическим
знать, что их
жаться по мере
вождение.

не нарушать
ожного водителя
ких поворотов,
ния. Клиенты,
ответствующие
и смогут ездить
ре приложение
рекомендации,
ь возможность
вания.

УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ!

