

Modele biznesowe porównywarek ubezpieczeń

Tylko on-line – Wygodnie.pl, Inseco.pl

Na możliwość przeprowadzenia transakcji w trybie on-line postawiły Wygodnie.pl czy Inseco.pl, które działają jako multiagencje. - Część towarzystw w dalszym ciągu nie jest gotowa zaakceptować działalność w tej formule – mówi Piotr Bartos, wiceprezes Wygodnie.pl

Dlatego w ubezpieczeniach OC komunikacyjnego dostępna jest oferta 11 firm, w ubezpieczeniach nieruchomości Wygodnie.pl oferuje 13 wariantów polis sześciu towarzystw, a w turystycznych 17 produktów pięciu ubezpieczycieli. Inseco.pl, współpracuje obecnie z siedmioma ubezpieczycielami w zakresie sprzedaży ubezpieczeń mieszkań i turystycznych, dopiero wdraża sprzedaż on-line ubezpieczeń komunikacyjnych, co – jak wynika z doświadczeń innych tego typu operatorów – będzie kluczowe dla wzrostu obrotów. - Około 80 proc. transakcji dokonywanych w naszym

serwisie dotyczy ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC. Pozostała część to głównie ubezpieczenia mieszkań i turystyczne – mówi Piotr Bartos, wiceprezes Wygodnie.pl. Dodaje, że sprzedaż polis mieszkaniowych uległa zwielokrotnieniu po wprowadzeniu przez Wygodnie.pl polis sprofilowanych jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego. Sezonowo również istotnym źródłem przychodów serwisu jest sprzedaż polis turystycznych. Wygodnie.pl działa już od 2006 r. Piotr Bartos liczy, że w przyszłym roku obok organicznego wzrostu rynku internetowego głównym motorem wzrostu będzie uruchomienie przez Wygodnie.pl programu partnerskiego. W grudniu tego roku dla klientów będzie dostępny przygotowany przez Wygodnie.pl serwis transakcyjny na stronie Interia.pl

Porównywarka jako broker online – Rankomat.pl

Rankomat.pl ruszył w wiosną 2009 r. Na stronie

można zapoznać się z ofertą 10 towarzystw, z czego można kupić polisy tylko siedmiu ubezpieczycieli (Benefia, Compensa, Generali, Interrisk, HDI Asekuracja, MTU i PTU). Porównanie obejmuje oferty też trzech innych ubezpieczycieli (PZU, Warta, Uniqą), ale bez możliwości zakupu. Firma działa jako broker ubezpieczeniowy. Dlatego unikalnym rozwiązaniem jest szeregowanie ofert nie tylko według ceny, ale jakości oferty (im szerszy zakres, tym więcej gwiazdek) oraz stosunku ceny do zakresu (czyli ile kosztuje jedna gwiazdka). To rodzaje rekomendacji typowej dla brokerów. Ale ponieważ – ze względów prawnych – brokerzy nie mogą wystawiać polis, po podaniu parametrów potrzebnych do wyliczenia składki, firma pozyskuje oferty od ubezpieczycieli i informuje o tym po chwili mailowo. Wchodząc na stronę można się z nimi zapoznać i dopiero wtedy kupić w trybie on-line.

Kupić on-line lub zamówić agenta – Ubezpieczenia Online.pl

Na dwa sposoby polisy sprzedaje Ubezpieczenia online.pl. Tu od czerwca 2006 roku działa sprzedaż ubezpieczeń w trybie on-line. - W ten sposób najlepiej sprzedają się proste ubezpieczenia, czyli turystyczne, proste życiowe czy nieruchomości stanowiące zabezpieczenie do kredytu i OC komunikacyjne – mówi Magdalena Vogt-Komorowska wiceprezes Ubezpieczenia online.pl Jej firma zauważyła jednak, że przy bardziej skomplikowanych produktach ta forma sprzedaży nie sprawdza się. - Dlatego w marcu tego roku wprowadziliśmy formułę „zamów ubezpieczenie” – mówi Magdalena Vogt-Komorowska. Usługa polega na tym, że klient wypełnia rozbudowany formularz swoich potrzeb ubezpieczeniowych w jednej z pięciu kategorii: ubezpieczenia komunikacyjne, nieruchomości, na życie, zdrowotne, inwestycyjne i OFE.

Informacja o pojawieniu się takiego zapotrzebowania (tzw. lead) trafia do agentów działających w pobliżu miejsca zamieszkania klienta (w obrębie województwa). Jeśli są zainteresowani, przedstawiają klientowi swoją ofertę i ten decyduje z którym spotka się, żeby sfinalizować umowę. Obecnie w bazie jest ponad 1.1 tys. agentów z całej Polski. - Najmniej chętnie obsługiwane są zamówienia na OC komunikacyjne z małych miejscowości i ubezpieczenia zdrowotne – mówi Magdalena Vogt-Komorowska. Dodaje jednak, że część agentów korzysta i z takich leadów, żeby pozyskać klienta i w przyszłości zaoferować mu więcej ubezpieczeń.

Porównanie tylko u agentów – Consultia

Na sprzedaż tylko przez sieć agentów, ale przy wykorzystaniu systemu, który pozwalałby na samodzielne porównywanie ofert przez klientów w rybie on-line postawiła firma Consultia. To podmiot założony przez oso-

by, które w 2000 r. współtworzyły chyba jeden z pierwszych portali (Polski Portal Ubezpieczeniowy) sprzedających polisy w trybie on-line. Ponieważ w tym okresie zainteresowanie było niewielkie, firma zmieniła sposób działalności. System informatyczny pozwalający na kwotowanie i generowanie polis z systemu informatycznego, zaczęto udostępniać agentom, którzy w ten sposób łatwo i szybko mogą porównać oferty obecnie 11 towarzystw. Obecnie firma ma 290 partnerów w około 100 placówkach. - Nie zamierzamy rozpocząć sprzedaży on-line. Na razie będziemy koncentrować się na dalszym rozwoju sieci sprzedaży – mówi Arkadiusz Świercz, prezes Consultia.pl Dodaje, że w 2010 r. jego firma zamierza otworzyć 10 własnych punktów obsługi klienta w większych miastach. Jako jeden z niewielu ankietowanych pośredników chwali się swoimi obrotami: miesięcznie pozyskuje około 1.5 mln zł przypisu składki.

Porównanie on-line, ale zakup u agenta – Ipolisa.pl, TotalMoney.pl

Porównywarka Ipolisa.pl, w zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych – oferuje możliwość zapoznania się z ofertą 12 towarzystw, z czego automatyczne porównywanie przez system dotyczy ośmiu operatorów. Dla pozostałych czterech – ubezpieczycieli direct AXA, Link4, Liberty Direct i Mbank – jest przekierowanie na ich strony i ich oferty nie biorą udziału w porównaniu. Jednak ich obecność ma dla internautów tę zaletę, że mogą wtedy dopiąć transakcję zakupu polisy online. W pozostałych przypadkach, po wybraniu najlepszej oferty, klient podaje swój numer telefonu. Następnie kontaktuje się z nim przedstawiciel współpracującej z Ipolisa.pl multiagencji i dopina transakcję. Klient otrzymuje dokument do wypełnienia, na podstawie którego towarzystwo wystawia polisę, po czym jest ona wysyłana pocztą. Największym zainteresowaniem cieszą się polisy

dotyczące ubezpieczeń komunikacyjnych: ok. 80 proc. sprzedaży. Mniejszym pozostałe rodzaje ubezpieczeń: emerytalne (wszystkie 14 działających OFE w Polsce), nieruchomości (oferty 4 towarzystw) i turystyczne (3 ubezpieczycieli). W Posobny sposób działa TotalMoney.pl, oferujące ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe i turystyczne.

Wyszukiwarka oferty i agentów – polisowo.pl

Uruchomione w styczniu 2009 r. polisowo.pl.. to wyszukiwarka ofert. Oczywiście umożliwia też ich porównanie np. dzięki uszeregowaniu według ceny. - Nie sprzedajemy ubezpieczeń, nie jesteśmy multiagentem, ani brokerem, tylko bezpłatnym portalem informacyjnym i wyszukiwarką – mówi Michał Jasiński, prezes Polisowo.pl W systemie znajdują się oferty ubezpieczeń komunikacyjnych 16 ubezpieczycieli. Unikalną opcją jest pokazywanie najtańszych ofert, również złożonych z propo-

zycji dwóch ubezpieczycieli (np. OC w towarzystwie A, a AC w towarzystwie B) czy kosztów polisy przy wykupieniu np. ubezpieczenia mieszkania. Rozszerzenie funkcjonalności o wyszukiwanie ofert ubezpieczeń mieszkaniowych i turystycznych jest planowane na przyszły rok. - Od poniedziałku można wyszukiwać oferty właściwie dla wszystkich rodzajów pojazdów – nie tylko osobowych, ciężarowych i ciągników siodłowych, ale też przyczep, naczep, ciągników rolniczych, autobusów, motocykli i motorowerów oraz pojazdów kempingowych – mówi Michał Jasiński. Po wybraniu najtańszej lub najlepszej oferty na stronie można uzyskać informację, gdzie znajdują się agenci działający najbliżej naszego miejsca zamieszkania oraz telefony do nich. Z wybranym można się skontaktować i dopiąć transakcję czy to u niego w biurze czy poprosić o przyjechanie do domu. Z portalem współpracuje 1566 agentów.