

Wiadomości

2016-03-08

Polisę OC kupisz w automacie tak jak Coca-Colę



Napoje gazowane, przekąski, bilety i kawa dostępne są w tysiącach automatów w całej Polsce. Jest szansa, że asortyment oferowanych przez nie produktów zostanie wzbogacony o obowiązkowe ubezpieczenia komunikacyjne OC.

Na pierwszy rzut oka trudno dostrzec podobieństwo między ubezpieczeniem OC a puszką Coca-Coli. A jednak oba produkty można sprzedawać z użyciem tzw. maszyn vendingowych, czyli automatów wydających wybrany towar po dokonaniu opłaty. Na taki sposób oferowania obowiązkowych polis komunikacyjnych wpadła polska spółka [VSoft](#).

Prostota przede wszystkim

„Automaty do sprzedaży swoją premierę miały pod koniec XIX w. i początkowo oferowały jedynie pocztówki, napoje czy gumy do żucia. Współcześnie gama produktów dostępnych przez maszyny vendingowe jest bardzo szeroka, z pewnością jednak nie jest to katalog zamknięty. Naszym pomysłem jest oferowanie kierowcom ubezpieczeń OC” – [mówi Jacek Dymczak, dyrektor rozwoju obszaru ubezpieczeń w firmie VSoft](#).

„Posiadanie OC jest obligatoryjne dla każdego właściciela samochodu, a zakres ochrony reguluje ustawa. Dlatego też wybór sprowadza się do decyzji, czy najważniejsza jest cena, renoma towarzystwa ubezpieczeniowego, czy też produkty dodatkowe, rozszerzające ubezpieczenie. W maszynie vendingowej można w prosty sposób przedstawić spersonalizowane oferty zgodnie z wymienionymi kryteriami, a wybór sprowadzić do prostego kliknięcia, podobnie jak wybór rodzaju Coca-Coli” – podkreśla [Dymczak](#).

Główną zaletą automatu jest szybkość i intuicyjność obsługi. By poznać ofertę firm ubezpieczeniowych,

wystarczy zeskanować kod AZTEC zawarty w dowodzie rejestracyjnym, bez wprowadzania szczegółowych danych pojazdu czy własnego numeru telefonu lub adresu e-mail. Dane kontaktowe potrzebne są dopiero podczas potwierdzania zakupu, którego można dokonać poprzez płatność kartą lub jeden z systemów do regulowania rachunków (np. usługę Moje Rachunki). Klient otrzymuje od razu potwierdzenie w formie wydruku, będącego obowiązującym dokumentem w przypadku kontroli drogowej.

Cały proces zajmuje kilkadziesiąt sekund. Klient otrzymuje warunki polisy pocztą elektroniczną, a towarzystwa ubezpieczeniowe wszystkie niezbędne dane importują bezpośrednio do systemów informatycznych. Całe to zaplecze technologiczne jest dostarczane w ramach oferowanego rozwiązania wraz z urządzeniem.

Ciekawość zwycięży?

Przedstawiciele VSoft twierdzą, że sama maszyna vendingowa może być bodźcem do dokonania zakupu ubezpieczenia. „Nie wszyscy kierowcy planują kupno OC z odpowiednim wyprzedzeniem, porównując oferty kilkunastu towarzystw ubezpieczeniowych w internecie, czy odwiedzając agenta ubezpieczeniowego. Dla części użytkowników pojazdów jest to obowiązek odkładany na ostatnią chwilę. W takich sytuacjach łatwa i szybka metoda poznania dostępnych ofert, porównania ich, a później zakupu wydaje się bardzo korzystnym rozwiązaniem. Szczególnie, jeśli transakcji można dokonać przy okazji załatwiania innych spraw, najlepiej w jednym miejscu” – stwierdza [Dymczak](#).

Gdzie mogłyby stać maszyny sprzedające OC? W galeriach handlowych, na dworcach autobusowych, kolejowych i w portach lotniczych, na stacjach paliw, a także w warsztatach samochodowych, urzędach komunikacji, stacjach kontroli pojazdów i placówkach banków – wszędzie tam, gdzie oczekując na obsługę w kolejce lub wykonanie usługi można załatwić dodatkową sprawę jaką jest wykupienie polisy.

W grę wchodzi również siedziby agencji ubezpieczeniowych, gdzie maszyny vendingowe mogą pełnić funkcję samodzielnego stanowiska sprzedaży. Wymogi są niewielkie, bo na potrzeby urządzenia wystarczy powierzchnia porównywalna do tej, jaką zajmuje bankomat. Automat łączy się z bazą danych na pomocą sieci WiFi lub korzystając z wbudowanego modemu.

„To jeden z przykładów nowych technologii, które w ostatnim czasie pojawiają się w branży ubezpieczeniowej. Firmy oferujące rozwiązania ze świata IoT i towarzystwa ubezpieczeniowe coraz chętniej współpracują ze sobą, widząc potencjał na rozwijanie biznesu m.in. poprzez przyciągnięcie uwagi klientów i zapewnienie im większej wygody. Dowodem są aplikacje mobilne dla kierowców, wspomniane maszyny vendingowe czy ubezpieczenia bazujące na informacjach o stylu jazdy kierowców. Te ostatnie znane są już w Wielkiej Brytanii, Niemczech i we Włoszech, a mają szansę pojawić się w Polsce” – przekonuje [Paweł Kacperek, organizator marcowej konferencji Connected Insurance](#).

Nie wiadomo jeszcze dokładnie, kiedy maszyny sprzedające komunikacyjne polisy OC zostaną wprowadzone na nasz rynek. Wydaje się jednak, że to bardzo bliska perspektywa. Odbył się pilotaż, a obecnie trwają rozmowy z firmami, które miałyby zostać partnerami projektu. Kluczem do sukcesu, oprócz stworzenia odpowiedniego urządzenia czy oprogramowania, wydaje się w tym przypadku przekonanie kierowców do korzystania z tego rodzaju dobrodziejstwa techniki.

[WIECEJ: czytaj w marcowym wydaniu miesięcznika „Paliwa Płynne”](#)

[Jeżeli zależy ci na kwestiach bezpieczeństwa energetycznego naszego kraju, odwiedź też XXIII Międzynarodowe Targi STACJA PALIW 2016, 11-13 maja 2016 r. w EXPO XXI w Warszawie](#)

(op.zp)

Źródło: <http://paliwa.pl/strona-startowa/archiwum/polise-oc-kupisz-w-automacie-tak-jak-coca-cole>