

В Либерти Страхование стартовала специальная программа, призывающая потенциальных клиентов назвать свою цену на каско. Чтобы получить специальные условия, нужно позвонить в контакт-центр компании и рассчитать стоимость полиса. После этого клиент может назвать свою цену – столько, сколько он готов заплатить за каско. Компания, рассмотрев предложение клиента, сообщает итоговую стоимость его полиса каско.

Для поддержки программы запущена рекламная кампания в интернете. Креативная идея основана на желании людей сэкономить на каско и при этом получить надежную страховую защиту. «Устали от огромных цен на каско? Хватит это терпеть! Назови свою цену», – призывают баннеры. Также поддержку кампании окажут видеоролики, которые размещены на популярных видеоплощадках и сетевых ресурсах с использованием программатик технологий.

Антон Рюмин, директор департамента андеррайтинга и продуктов по автострахованию Либерти Страхование, отметил: «В Либерти Страхование тщательно выстроены процессы оценки рисков и внедрены скоринговые модели, которые позволяют предлагать взвешенные цены на каско. Другими словами, если вы – хороший водитель, вам не придется платить «среднюю» цену за ваш полис каско, переплачивая за тех, кто водит неаккуратно. Такой подход позволил нам сформировать специальную программу, где у каждого потенциального клиента есть возможность назвать свою цену и получить предложение от страховой компании на ее основе».

Предложение действует только для новых клиентов компании, срок действия – до 28 апреля 2019 года.

Источник: Википедия страхования, 22.03.2019