22 сентября в Уфе состоялась конференция компании «Росгосстрах», в ходе которой обсуждались последние изменения и планы на будущее, а также были представлены новые страховые продукты. На конференции перед страховыми агентами в Республике Башкортостан выступили топ-менеджеры «Росгосстраха» — член Правления компании Елена Белоусенко, руководители блоков регионального бизнеса, агентских продаж и урегулирования убытков, а также представители компании «Росгосстрах Жизнь».

Как отметила Елена Белоусенко, в год своего столетия старейший российский страховщик активизирует свою работу в Республике Башкортостан, увеличивая численность агентского корпуса и расширяя программы страхования. Новые продукты страховой защиты жилья и домашнего имущества — более клиентоориентированные, включают сервисные услуги, которыми клиент может воспользоваться независимо от наступления страхового случая.

Елена Белоусенко подчеркнула, что в компании ведется планомерная работа по укреплению агентского корпуса. Потому что, несмотря на развитие технологий и современных каналов продаж, страховые агенты остаются основным носителем знаний о продуктах «Росгосстраха». Именно они формируют финансовую грамотность населения в самых отдаленных уголках России. И даже в непростых экономических условиях компания продолжает создавать рабочие места. В прошлом году на работу было принято 13 тыс. новых агентов.

«Сегодня в Башкортостане работает порядка двух тысяч страховых агентов «Росгосстраха», — рассказал директор филиала «Росгосстраха» в Республике Башкортостан Юрий Шпизель. — Компания обеспечивает им комфортные условия труда, хорошие мотивационные программы и линейку актуальных продуктов — как классических, так и простых «коробочных» решений защиты здоровья, жилья и имущества, включая автомобили. Мы ценим наших ветеранов, в то же время «Росгосстрах» приглашает на работу новых сотрудников, причем как профессионалов страхового рынка, так и новичков, которые готовы получать доход, предлагая землякам доступные продукты страховой защиты».

Как отметил Юрий Шпизель, компания также предоставляет агентам инновационные инструменты продаж. Это, например, цифровая полисная платформа «Агентология», позволяющая агентам заключать договоры и принимать оплаты удаленно — даже в транспорте. Это «Карты агентских участков» — аналитическая геосистема с интерфейсом «умных карт», отражающая актуальную картину по страхованию объектов в масштабе отдельного населённого пункта и страны в целом. Сразу видно, например, какие дома на той или иной улице застрахованы и у кого, а какие — без страховой защиты.

За без малого 100-летнюю историю «Росгосстрах» накопил колоссальный опыт страховой защиты жилья. В условиях меняющегося климата, когда погодные катаклизмы — наводнения, грады, ураганные ветра — уже не являются чем-то из ряда вон выходящим, страхование недвижимости и имущества граждан становится все более актуальным. При этом новые продукты «Росгосстраха» предполагают возможность для клиента выбрать для себя только самые актуальные риски, добавить в договор желаемые сервисы, которые могут понадобиться владельцам квартир, коттеджей и дач. И эти продукты пользуются неизменным спросом. Как отметил Юрий Шпизель, в регионе «Росгосстрах» — безоговорочный лидер на рынке страхования имущественных рисков граждан. По итогам первого полугодия доля компании составила более 43%. По страховым случаям с жильем «Росгосстрах» тоже платит больше всех в Республике — на долю старейшего российского страховщика приходится более половины всех выплат.

Википедия страхования