

Страховая компания «Согласие» в рамках новой концепции позиционирования продолжает расширять сервисную составляющую, направленную на увеличение эффективности взаимодействия с агентским корпусом и повышение прозрачности бизнес-процессов. В настоящее время завершена пилотная стадия проекта, и система запущена в промышленную эксплуатацию.

Пилотный этап проекта, получивший название «Технологии доверия», стартовал в октябре 2016 года. Несколько десятков ключевых агентов компании смогли на практике убедиться в простоте и эффективности работы новой системы удаленного взаимодействия. В настоящее время проект реализуется на базе фронт-офисной системы электронного документооборота B2B. Все агенты страховщика, получившие электронную цифровую подпись (ЭЦП), смогут при оплате страховой премии через сервисы онлайн-оплаты получать комиссионное вознаграждение авансом в течение 3 рабочих дней с момента заключения договора, до сдачи первичной страховой документации. Ранее процесс получения комиссионного вознаграждения мог занимать от 5 до 15 дней с момента предоставления первичных документов в компанию. Однако это лишь первый этап реализации проекта. В I квартале текущего года планируется значительное расширение сервисов, предоставляемых в личном кабинете агента. Ожидается внедрение функционала авансирования комиссионного вознаграждения агентов и предоставления полной информации по БСО, выданным конкретному агенту. Кроме того в ближайшее время наличие у агента ЭЦП позволит подписывать многие документы, например, инвентаризационные ведомости по БСО, а также агентские договоры без необходимости обращаться в офис страховщика, что позволит агенту больше уделять времени продажам.

«Основная цель проекта — поднять уровень доверия к нашим агентам, а также значительно повысить качество и удобство работы с СК «Согласие», поэтому в самом ближайшем будущем будут реализованы работы по удаленному подписанию посредством ЭЦП также и договоров добровольного страхования, — отмечает вице-президент – руководитель проектного офиса Страховой компании «Согласие» Татьяна Бородкина. – Мы планируем уйти от практики предоставления БСО по добровольным видам страхования и дать возможность подписывать страховые договоры агентам защищенной квалифицированной подписью, а клиентам – простой». Среди основных преимуществ новой системы следует выделить не только мобильность агентов и повышение качества обслуживания клиентов, но и прозрачность процесса документооборота. Страховой агент получает возможность в реальном времени в личном кабинете контролировать все процессы взаимодействия с компанией. Здесь отображаются ответственные лица и сроки исполнения по документам, касающимся работы агентов. Посредник, обладая возможностью выйти в интернет, может в любом месте и с любого устройства согласовать или написать замечания к необходимым документам: первичным договорам, отчетам, актам и т.д.

Важно также отметить, что оплата страховой премии в онлайн режиме — это еще и дополнительный стимул, так как индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу предоставляется возможность получить повышенное комиссионное вознаграждение, в среднем на 2%. Это наглядный пример получения повышенных дивидендов при высоком уровне доверия и скорости взаимодействия между агентом и

компанией. Кроме того на 2017 год запланирован переход на подписание посредством ЭЦП агентских договоров и дополнительных соглашений к ним, что позволит агентам оперативно корректировать свою работу, не отвлекаясь на посещение офиса страховщика. Если сейчас агенту в среднем приходится приезжать в компанию для переоформления документов 15-20 раз в год, то ЭЦП экономит агентам много времени для развития продаж.

На текущий момент в Москве и Московской области к системе «Технологии доверия» подключены и обладают квалифицированной ЭЦП 490 агентов СК «Согласие», около 200 отчетов и актов в месяц подписываются при помощи ЭЦП. К концу 2017 года компания планирует выйти на уровень в 800 документов в месяц (т.е. 95% от общего потока). Внедрение системы удаленного документооборота «Технологии доверия» позволит не только повысить скорость, удобство и простоту взаимодействия с компанией, но и привлечь новых агентов для сотрудничества в рамках стратегии развития страховщика. Также в 2017г. планируется распространение проекта на всю филиальную сеть компании.

Источник: Википедия страхования, 26.01.2017