

Начавшийся «полевой» сезон, приходящийся на период массовой миграции россиян на дачи и загородные участки, агенты «Росгосстраха» встречаются во всеоружии. Во время традиционных весенних обходов садовых товариществ и деревень они смогут предложить россиянам как новые продукты страхования квартир, домов и строений, так и выгодные условия заключения страхового договора.

«Страхование недвижимости и имущества — наш исторический вид, компания им занимается уже без малого 100 лет и старается постоянно совершенствовать страховые программы, — говорит вице-президент — заместитель руководителя Блока регионального бизнеса «Росгосстраха» Сергей Койда. — Тенденция последнего времени — расширение предложения за счет так называемых «коробочных» продуктов. Они просты в оформлении и понятны для клиента, которому нужно лишь определить размер страховой суммы, в наибольшей степени соответствующий стоимости его дома или квартиры. Почти вековой опыт работы в страховании недвижимости позволяет «Росгосстраху» очень точно выстраивать градацию оценок жилья, чтобы страхователи разного уровня достатка могли найти для себя правильный вариант надежной финансовой защиты».

Следуя этим веяниям и потребностям россиян в надежной страховой защите, «Росгосстрах» вооружил своих агентов «коробочным» обновленным продуктом «Дом — Мой выбор», а офисных продавцов — программой страхования имущества «Верный выбор». Это комплексные решения страхования квартиры или жилого дома в упрощенном порядке.

Для потенциального покупателя полиса «Дом Мой выбор» основное преимущество продукта — возможность самостоятельно выбрать страховую сумму из предложенных вариантов и наиболее актуальные риски, тем самым оптимизировав стоимость страховой защиты. Классический подход к страхованию предполагает, что максимальную защиту может обеспечить лишь полный пакет рисков, включающий помимо прочего и, например, падение метеорита. Подобная экзотика, безусловно, способна привлечь внимание к словам страхового агента, но с учетом небольшой вероятности такого события более результативным все же представляется предложение клиенту актуальных для его дома рисков, каковыми, по статистике, являются «пожар», «стихийные бедствия», «удар молнии».

Программа «Верный выбор», договор по которой можно заключить в любом из офисов компании, также предусматривает защиту жилья от самых распространенных рисков: пожара, взрыва, удара молнией, залива в результате аварии инженерных систем, противоправных действий третьих лиц, кражи со взломом, грабежа, разбоя, стихийных бедствий, террористических актов. Одной из особенностей «Верного выбора» является сервисная составляющая. По словам директора Департамента продуктового маркетинга «Росгосстраха» Кирилла Варламова, включение в страховое покрытие дополнительных услуг — еще один тренд в страховании. Программа «Верный выбор» предусматривает, что при наступлении страхового случая клиент компании может рассчитывать не только на выплату возмещения, но и на набор услуг, предусмотренных выбранным им вариантом страхования. Это может быть юридическая поддержка, помощь по дому, включающая услуги сантехника, электрика, замену замков, уборка после наступления страхового случая, а также при необходимости — оплата номера в гостинице.

«Но оценить качество обслуживания «Росгосстраха» и его партнеров-провайдеров сервисных услуг можно и без наступления страхового случая, — утверждает Кирилл Варламов. — Наш опыт показывает, что у владельцев недвижимости довольно часто возникает потребность в помощи по дому или организации сервисного обслуживания домашнего оборудования. Мы учли это при разработке наших новых страховых продуктов и предусмотрели возможность получения клиентом расширенных услуг в период действия договора».

Таков, в частности, новый продукт «Росгосстраха» «Квартира Актив Плюс», продажи которого начались этой весной. Клиент получает не только возможность оперативно, без осмотра и описи, застраховать квартиру, имущество и ответственность, но и сможет воспользоваться услугами помощников по дому от международной сервисной компании. Отдельное предложение старейший страховщик страны этой весной готов сделать владельцам дорогостоящей недвижимости, которые впервые задумываются о покупке полиса, либо переходят в «Росгосстрах» из другой страховой компании. Для них в конце апреля стартовала акция «Первомай», в рамках которой клиент может застраховать свой дом по продукту «Росгосстрах Дом Престиж» на уникально выгодных условиях. Страховой полис обойдется на треть дешевле для страхователей, стоимость дома которых превышает 5 млн рублей для Москвы и Подмосковья либо начинается от 3 млн рублей — для остальных регионов. Эта акция продлится до 17 июня 2019 года.

Еще одна запущенная этой весной акция — «Правильный перевод» — открывает клиентам других страховых компаний возможность на весьма привлекательных условиях оценить продукт и качество обслуживания от признанного лидера рынка страхования недвижимости и имущества, каковым «Росгосстрах» остается на протяжении многих лет. «В нашей компании тарифы на страхование жилья и имущества базируются на актуарных расчетах, учитывающих в том числе и колоссальный опыт, накопленный в компании. В рамках этой акции агенты «Росгосстраха» готовы предложить клиентам с истекающими полисами других компаний застраховаться у нас на очень выгодных условиях, — рассказывает Сергей Койда. — Таким образом владельцы недвижимости могут сравнить и финансовые условия страховщиков, и качество обслуживания при заключении и сопровождении договора. А главное — они получают надежную страховую защиту в преддверии «горячего» летнего сезона».

Источник: Википедия страхования, 15.05.2019