С 31мая по 1 июня в Санкт-Петербурге проходила конференция компании «Росгосстрах», в ходе которой обсуждались последние изменения и планы на будущее, а также были представлены новые страховые продукты. С этой целью с рабочим визитом в город на Неве прибыли топ-менеджеры «Росгосстраха» — руководитель Блока регионального бизнеса Константин Антонов, руководители розничных и агентских каналов продаж компании, а также руководители компании «Росгосстрах Жизнь».

Как отметил Константин Антонов, в год своего столетия старейший российский страховщик активизирует свою работу в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, 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.

Константин Антонов подчеркнул, 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 Санкт-Петербурге и Ленинградской области работает более полутора тысяч страховых агентов «Росгосстраха», — рассказал директор филиала «Росгосстраха» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Кирилл Павлов. — 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 Кирилл Павлов, 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.

Процесс выплат по страховым событиям в «Росгосстрахе» сегодня тоже усовершенствован. За счет использования электронного документооборота и удаленного урегулирования, сроки выплат сокращаются до 5-8 дней после предоставления всех необходимых документов. В прошлом году «Росгосстрах» ежедневно выплачивал своим клиентам за поврежденное или утраченное жилье и имущество 5,7 млн рублей.