

Рост показателей дилерского канала в Нижнем Новгороде затронул сразу несколько ключевых продуктов ВСК. За 9 месяцев этого года темп роста сборов Нижегородского филиала по каско превысил 160%.

Благодаря росту сборов по одному из ключевых продуктов компании «Пробег » до 15,5 млн рублей, Нижегородскому филиалу удалось занять лидирующую позицию по страхованию б/у автомобилей вместе с ключевыми холдингами региона.

Также дилерская сеть показала высокие результаты и в новом для канала направлении — ДМС. Страховые сборы по новому продукту компании «Для своих», предназначенного для физических лиц, только за первые 9 месяцев года составили 4,6 млн рублей.

«Для регионального рынка это существенные показатели, особенно в условиях постпандемийного года, когда рынок страхования еще только восстанавливается. В 2021 году нижегородский филиал впервые запустил продажу ДМС для физических лиц. Новый продукт оказался востребованным благодаря клиентоориентированности региональных дилеров и ставке на выстраивание долгосрочных отношений с клиентами. Еще один фактор, повлиявший на популярность ДМС— осознанное отношение жителей регионов к своему здоровью», — отметил Максим Сухов, Директор Нижегородского филиала Страхового Дома ВСК.

Википедия страхования