

Генеральный директор СК «Абсолют Страхование» Дмитрий Руденко выступил 7 декабря на мероприятии «Microsoft Business Summit: почему компании выбирают облако». Мероприятие проходило в формате интервью, во время которых бизнес-заказчики рассказали о своих требованиях к облачным системам, а партнеры Microsoft поделились деталями реализованных кейсов. Дмитрий Руденко рассказал о том, зачем «Абсолют Страхование» потребовалась CRM-система и как она помогает страховщику развивать стратегию клиентоориентированности в условиях растущего бизнеса.

СК «Абсолют Страхование» на протяжении нескольких лет демонстрирует устойчивый рост. Даже в период пандемии за последние 9 месяцев страховщик увеличил сбор страховых премий на 30% в сравнении с аналогичным периодом 2020 года. Во многом такой успех связан с тем, что в компании уделяется большое внимание развитию цифровых технологий и внедрению самых современных IT-решений в бизнес-процессы.

«Мы растем быстрее рынка благодаря успешной реализации стратегии, направленной на автоматизацию бизнес-процессов и развитие удаленных сервисов по продажам и урегулированию страховых случаев, которые стали особенно востребованными во время пандемии коронавируса. Начав внедрять в компании CRM-систему от Microsoft, мы преследовали цель – стать еще более клиентоориентированными. Мы хотим быть ближе к клиенту и на шаг впереди рынка. CRM-система – это хороший инструмент для роста кросс-продаж и создания индивидуальных страховых продуктов, учитывающих потребности каждого нашего клиента, – отметил Дмитрий Руденко. – В 2019 и 2020 году мы активно создавали B2B платформы и выводили на рынок онлайн-продукты. Наш следующий шаг – сделать наши сервисы удобными для операторов контакт-центра компании и сократить время отклика для клиентов».