

Достижения агентского корпуса «Росгосстраха», из года в год обеспечивающего значимый вклад в финансовые результаты компании, получили признание профессионального сообщества. На состоявшейся 21 марта в Москве конференции «InsurSelling-2024. Продажи страхования — потенциал и перспективы» компания была удостоена награды «За выдающиеся успехи в развитии агентских сетей». Диплом, подписанный президентом Всероссийского союза страховщиков Евгением Уфимцевым и секретарем оргкомитета конференции Андреем Веселковым, вручили члену Правления — руководителю Блока агентских и офисных продаж «Росгосстраха» Юлии Шабановой.

«Росгосстрах» является одной из ведущих агентских компаний и постоянно развивает свой ключевой канал продаж, в котором сегодня работает около 32 тыс. профессионалов страхования. Сегодняшняя ситуация на рынке труда диктует необходимость предлагать агентам не только широкую линейку продуктов, имеющих ясную клиентскую ценность, но и обеспечивать их удобными инструментами для эффективного взаимодействия со страхователями и компанией.

«Мы в полной мере учитываем эти тенденции во взаимодействии с представителями агентского корпуса. Идем в сторону повышения удобства для агентов и предоставления им современных инструментов, уходим от бумажных полисов в «цифру» и дистанционные сервисы, предлагаем, как классические страховые продукты, так и простые — удобные для новичков и совместителей. Уже сейчас мы запустили платформу цифрового агента, на которой можно зарегистрироваться и работать, не посещая офис, на платформе есть обучающие ролики по оформлению продуктов и условиям страхования, удобная навигация. Таким образом у агентов появилась возможность предлагать своим клиентам простые страховые продукты с оформлением в режиме онлайн, — комментирует Юлия Шабанова. — Мы дали агентам такой инструмент, как интерактивная «Карта агентских участков» для более эффективной работы во время полевых выходов, в прошлом году запустили мобильное приложение «Р.Осмотр» для предстраховых осмотров автомобилей и недвижимости, используем элементы искусственного интеллекта для работы с клиентскими базами, чтобы подсказать агентам, кто из клиентов в наибольшей степени готов к заключению того или иного договора. Сейчас готовится к запуску объединенное фронтальное решение, с помощью которого можно будет оформить любой продукт в одной программе».

Руководитель Блока агентских и офисных продаж «Росгосстраха» подчеркнула, что цифровизация бизнес-процессов продаж идет с учетом укрепившихся за последние годы пожеланий клиентов — все оформлять быстро и онлайн. В итоге агенты компании могут «дотянуться» до своих клиентов любым удобным для всех способом.

«Мы видим ценность и значимость каждого страхового агента, а они, в свою очередь, транслируют важность страхования своим клиентам», — резюмирует Юлия Шабанова.

Википедия страхования