

Среди основных целей компании «РГС-Жизнь» — дальнейшее увеличение количества банков-партнеров, модернизация продуктовой линейки и эффективная IT-интеграция. Также она, как агентская компания, очень много занимается накопительным страхованием жизни (НСЖ) и видит в этом продукте для себя ключевую компетенцию, рассказал журналистам генеральный директор компании Евгений Гуревич. Он подчеркнул, что «РГС-Жизнь» продолжает развивать собственные агентские сети, в первую очередь для продажи НСЖ.

В качестве основных направлений развития гендиректор «РГС-Жизнь» отметил построение собственного агентского корпуса, продажу длинных договоров, конвертацию структурных продуктов (ИСЖ) в более длинные договоры накопительного страхования. Гуревич с удовлетворением сообщил, что компании удалось добиться увеличения дюрации по ИСЖ. «Если изначально у нас были трехлетние договоры, то сейчас довольно большой объем пятилетних договоров», — отметил он. Накопительное страхование жизни руководитель компании назвал ключевой историей с точки зрения взаимодействия с клиентом.

«Большое внимание мы уделяем IT-составляющей, — рассказал спикер, — так как работа с большим количеством банков, большим количеством агентов требует выстраивания системы, которая позволяет интегрироваться с партнерами». Отдельная задача по развитию агентского канала — использование сервиса личного кабинета для агентов и клиентов, что, с одной стороны, упрощает взаимоотношения компании и агента, с другой стороны, позволяет ускорить продажу и дать дополнительные бонусы клиентам, пояснил Евгений Гуревич. Через личный кабинет «РГС-Жизнь» может сразу видеть все договоры, все платежи, которые можно осуществлять онлайн.

«Мы очень активно смотрим на всю жизнь людей, включая пенсионное страхование, запустили несколько продуктов, включающих дополнительные опции», — сказал спикер, пояснив, что сейчас общий для рынка тренд — появление комплексных продуктов, включающих, например, защиту от критических заболеваний, в частности онкострахование.

Источник: Банки.ру, 18.08.2017