

Саратовский филиал «АльфаСтрахование» провел конференцию для страховых агентов— партнеров компании.

На мероприятии участники обсудили наиболее острые вопросы, интересующие сегодня страховое сообщество, а также рассказали об основных трендах развития каналов продаж и клиентских сегментов. Особое внимание было уделено новым законодательным изменениям на рынке и ответам на вопросы. Все желающие смогли получить консультации экспертов в области андеррайтинга, урегулирования убытков, клиентского маркетинга и управления конверсией.

«На встрече мы осветили самые важные и интересные для агентского сообщества темы, обсудили тренды развития рынка страхования и приоритеты нашей компании. Каждый участник конференции мог задать вопросы по актуальной для него проблематике. Были затронуты вопросы андеррайтинга, роста эффективности агентских страховых портфелей и возможности оставаться конкурентоспособными в нынешних условиях. Я думаю, будущее именно за таким гибким каналом, как агентская сеть», – говорит Вероника Факеева, директор Саратовского филиала «АльфаСтрахование».

«Мы всегда готовы делиться с агентским сообществом наработанными практиками управления портфелем, подходами в андеррайтинге, идеями в управлении агентскими бизнес-моделями. Агент – это, прежде всего, партнер компании, поэтому для нас приоритетным является выстраивание долгосрочных партнерских отношений, в частности, оказание помощи в формировании диверсифицированного портфеля клиентов с помощью цифровых решений и технологий «АльфаСтрахование», – говорит Андрей Ненахов, руководитель направления агентских и брокерских продаж Центрально-Черноземного регионального центра «АльфаСтрахование».

Комментируя мероприятие, Анна Кульмякова, начальник отдела агентских и брокерских продаж Саратовского филиала «АльфаСтрахование» отметила, что на сегодняшний день агентская сеть – самый быстрый и эффективный способ страхования

для розничного потребителя. Из всех видов продаж именно агентский бизнес больше всего влияет на страховую культуру населения. «В условиях высокой конкуренции на рынке страхования необходимо выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. Поэтому мы делимся с агентами тонкостями техники продаж, нашим опытом в обслуживании и взаимодействии с клиентами, а также готовы оказать поддержку на любом этапе становления агента как страхового предпринимателя», – сказала Анна Кульмякова.

Встреча завершилась награждением агентов за успешную совместную работу по итогам первого полугодия 2021 г.

Википедия страхования