

НАСК "Оранта"

## **О планах НАСК «Оранта» на 2010 год рассказывает и.о. Председателя Правления, Игорь Генрихович Пугачёв**

Сегодня мы наблюдаем так называемое сжатие рынка и демпинг. Это не идёт на пользу ни компаниям, которые становятся нерентабельными, ни клиентам, которые начинают чувствовать себя менее защищёнными.

Учитывая такие реалии рынка, мы должны существенно изменить политику компании в части продаж. Главным нововведением этого года станет реализация так называемых «полочных» продуктов, которые призваны продаваться быстро, чётко, качественно и нести в себе эффективную защиту для страхователя.

Мы стремимся упростить максимальное количество действующих в компании продуктов, чтобы их было легко продавать, чтобы они были более понятны нашему потребителю. Первый продукт под названием «Захисти своє майно — рідним подаруй житло» уже в продаже. Основными его преимуществами являются простота, универсальность и уникальное предложение по участию в розыгрыше ценных призов.

В 2010 году компания «Оранта» намерена сделать акцент на увеличении имущественного портфеля при плановом увеличении премий по остальным страховым сегментам. Мы стремимся, чтобы портфель компании был более рентабельным и менее рисковым. Ведь моторные виды страхования несут в себе большие риски, большие выплаты, а имущественный вид страхования - более рентабельный.

Кроме того, в 2010 году компания берёт курс на формирование системы кросс-агентов. Мы хотим сделать работу компании настолько понятной и прозрачной, чтобы любой совершеннолетний гражданин мог стать при желании нашим агентом. При минимальном контакте с компанией, только на основании web-технологий, он сможет продавать наши продукты, он сможет использовать наш бренд, он сможет зарабатывать деньги, и при желании — продолжить карьеру в нашей компании.

НАСК «Оранта» имеет солидный опыт работы на страховом рынке страны, и зачастую именно этот опыт помогает нам не просто работать на рынке, но и быть его лидером. Опыт - это отношения, связи, высокопрофессиональный персонал компании, прежде всего - директора дирекций.

В планах компании на 2010 год — улучшение сервиса в части урегулирования убытков. Мы проводим реструктуризацию сети в блоке урегулирования, переходим на полный аутсорсинг в компанию «Гарант-АССИСТАНС».

Функции по урегулированию убытков НАСК «Оранта» на «Гарант-Ассистанс» были возложена еще в 2007 году. С 1 сентября 2007 года «Гарант-Ассистанс» осуществляет функцию урегулирования в качестве «пилотного» проекта по городу Киеву. Проект оказался успешным. Именно поэтому в 2009 году в «Гарант-Ассистанс» была передана на урегулирование вся Киевская область. До конца 2010 года мы планируем передать функцию урегулирования всей сети «Оранты» в «Гарант-Ассистанс».

Таким образом - планируется создание 5-ти межрегиональных центров урегулирования компании «Гарант-Ассистанс» в городах-миллионниках Украины, 20-ти областных и 2-х районных центра клиентской поддержки на территории Украины. То есть эти центры будут заниматься только урегулированием убытков, а сами 800 представительств НАСК «Оранта» по всей Украине сосредоточатся на продажах.

Для Компании «Оранта» - это улучшение качества обслуживания клиентов и сокращение расходов. Для страхователей - удобства в урегулировании страховых случаев.

Кроме того, важнейшим для лидера рынка вопросом я считаю обучение сотрудников. Мы уже внедрили первый этап системы обучения сотрудников, где приоритетами являются: психология продаж; продуктовый ряд и история страхования. Агент должен быть человеком эрудированным, он должен понимать отрасль, в которой работает. Мы уже сформатировали обязательные курсы для всех наших сотрудников, сейчас заканчиваем блок-модуль по агентам,

Умение продавать позволит нам реализовать те амбициозные планы, которые мы на себя берем, выполнять задачи, которые ставят перед компанией ее акционеры и сохранить лидерство на рынке.