

*Текущие экономические реалии диктуют необходимость проявления большей гибкости по отношению к клиентам со стороны страховщиков, считает руководитель департамента по работе с партнерами СК «МАКС» Екатерина Литвинова.*

Выступая на 7-й ежегодной конференции «Банкострахование в России и СНГ», которая прошла в Москве, она отметила, что «в условиях трансформации рынка и изменения клиентских потребностей, главной задачей страховых компаний является понимание мотивации клиента при приобретении страховых продуктов или отказе от них». По словам Е.Литвиновой, «особое внимание следует уделить модернизации продуктовой линейки и ее адаптации под современные экономические реалии». Этот шаг позволит повысить привлекательность страховых услуг и лучше учитывать предпочтения потребителя. Другим важным аспектом в отношениях с клиентами является формирование доверия к страховым институтам. «Мы должны обеспечить клиенту, который приобрел страховые продукты, надежную защиту», — подчеркнула Е.Литвинова.

Кроме того, как считает Е.Литвинова, в настоящее время на первые роли выходит Direct-страхование. «Использование Digital-технологий в продвижении страховых продуктов позволит страховщикам продемонстрировать прозрачность бизнеса и будет способствовать повышению качества страховых услуг», — подчеркнула она.

Источник: Википедия страхования, 25.11.2016