

Филиал «Росгосстраха» в Республике Карелия и АО «ТНС энерго Карелия» заключили стратегическое соглашение о партнерстве. Теперь во всех офисах «ТНС энерго Карелия» — а это 16 представительств во всех районных центрах республики — можно приобрести «коробочные» страховые продукты «Росгосстраха» по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), автострахованию и страхованию имущества. Как отметила директор филиала «Росгосстраха» в Республике Карелия Наталья Корнева, совместный проект гарантирующего поставщика электрической энергии и страховой компании с почти 100-летней историей стал первым опытом подобной работы в регионе.

«В офисах нашего партнера мы предлагаем продукты по самым востребованным направлениям: в первую очередь, это продукты телемедицины, а также по страхованию здоровья и имущественных рисков людей: их домов, квартир и автомобилей, — рассказывает Наталья Корнева. — Сегодня многие обеспокоены ростом онкологических заболеваний и затратами на их лечение. Однако при правильном подходе к здоровью диагноз «рак» — уже не приговор. Если болезнь вовремя диагностировать и начать правильное лечение, то онкологическое заболевание из острой стадии может перейти в длительную ремиссию. Страховое покрытие по программе «Здоровье дороже» — 8 млн рублей, и этих денег наверняка хватит на лечение, которое также организует «Росгосстрах». Кроме того, по факту диагностирования онкологии по полису предусмотрена страховая выплата 250 тыс. рублей. А с учетом текущей ситуации «Росгосстрах» включил в еще одну опцию — реабилитацию после перенесенного COVID-19».

«Коробочные» страховые продукты удобны тем, что у них фиксированная цена, в договоре уже прописаны риски и сумма страхового покрытия.

«Современный мир очень динамичен, и мы ценим время наших клиентов. Внедряя дополнительную услугу, мы ориентировались на возможность предоставления готовых технологичных продуктов, работающих четко и прозрачно. «Коробочные» страховые решения — это проверенный вариант предоставления страховых услуг. Теперь, приходя в офис гарантирующего поставщика, абоненты смогут также позаботиться о здоровье, имуществе или автомобиле», — комментирует новую услугу начальник департамента по работе с потребителями «ТНС энерго Карелия» Владимир Сергеичев.

«Коробочные» продукты «Росгосстраха» разработаны с учетом многолетнего опыта специалистов нашей компании по защите наиболее актуальных рисков, их удобно продавать, — говорит Наталья Корнева. — Только в прошлом году именно эти продукты приобрели более 3 тыс. клиентов нашей компании в Республике Карелия. Также мы организовали специальное обучение для наших партнеров — чтобы они смогли правильно выявить страховые потребности потенциальных клиентов и разъяснить им все преимущества того или иного страхового продукта. С нашим стратегическим партнером «ТНС энерго Карелия» у нас много общего — мы предоставляем услуги населению, заботясь при этом о клиентском сервисе. Мы уверены, что качество продаж страховых продуктов через партнеров повышает не только сборы и нашу долю на рынке, но также и общую страховую культуру в регионе».

Источник: Википедия страхования, 19.03.2021