Генеральный директор, председатель правления «Абсолют Страхование» Дмитрий Руденко поделился своим подходом к развитию бизнеса, управлению и отношениям с клиентами.

По его мнению, новые продукты и сервисы должны делать страхование удобнее, а технологии — приносить практический результат: упрощать оформление и сопровождение полисов, улучшать клиентский опыт и открывать возможности для продаж. К примеру, сегодня «Абсолют Страхование» уже оформило более 250 тыс. полисов страхования квартир по подписной модели. Потребители уже привыкли пользоваться по подписке множеством других услуг, поэтому такой формат понятен и удобен и в страховании.

«Мы не делаем ставку на то, что подписочные полисы увеличат объем собранной премии по страхованию имущества физлиц в десять раз. Подписка — это прежде всего еще один удобный канал и модель продаж, которая позволяет встроить страхование в привычный сценарий потребления услуг», — подчеркнул Дмитрий Руденко.

Основой доверия клиентов Дмитрий Руденко считает открытость и справедливость, а все ошибки, допущенные компанией, просто необходимо признать и исправить. В управлении он делает акцент на компетентности руководителей, самостоятельности в принятии решений и ответственности за результат.

Беседа состоялась в подкасте «Люди без страха» с Марией Дунаевой. Выпуск доступен на основных подкаст-площадках.

Википедия страхования, 02.10.2026 г.