



*Олег Кичаев назначен на должность директора по розничным продажам в Страховой компании «Согласие». На этом посту г-н Кичаев продолжит развивать розничные продажи, которые составляют около половины от всех сборов компании.*

Приоритетными задачами в развитии розницы станут: увеличение доли маржинальных видов страхования в розничном портфеле компании и развитие ключевых каналов продаж. В рамках задачи по увеличению доли маржинальных видов акцент будет сделан на развитии страхования имущества физических лиц, в первую очередь за счет региональных филиалов. В рамках стратегии развития каналов основной задачей станет создание сильной агентской сети.

«С 2016 года компания выбрала для себя в качестве одной из ценностей «сервисное лидерство» и добилась отличных показателей в сфере урегулирования убытков, став одним из лидеров по качеству, простоте и скорости возмещения убытков. Цель на ближайшие годы – «сервисное лидерство в продажах». Важно обеспечить простое и легкое взаимодействие клиентов и партнеров на этапе покупки страхового полиса. Олег Кичаев продемонстрировал отличные результаты, управляя продажами в партнерском и прямом каналах, и мы уверены, что поставленные перед ним задачи по развитию всей розницы компании будут успешно решены», — комментирует назначение Майя Тихонова, генеральный директор СК «Согласие».

«Оказанное доверие со стороны руководства компании вдохновляет на реализацию самых сложных и амбициозных проектов. Наша главная задача – это лояльные клиенты, агенты и партнеры, которые остаются с компанией долгие годы. Опираясь на наши ценности и миссию, мы уже достигли высоких результатов и планируем укрепить наши позиции», — подчеркивает Олег Кичаев, директор розничных продаж СК «Согласие». Работая в Страховой компании «Согласие» с 2012 года, Олег Кичаев в разное время занимался развитием прямого канала, а также руководил департаментом партнёрских продаж, отвечая за взаимодействие с автодилерами. Под его началом был обеспечен качественный рост в розничных продажах, а направление прямого страхования вышло на новый уровень развития.

Олег Кичаев родился в 1983 году в Москве. В 2005 году закончил Московский Государственный Индустриальный Университет по специальности «Прикладная математика в экономике», в 2009 году получил степень MBA по специальности «Стратегический менеджмент» в Академии Народного Хозяйства при Правительстве РФ. Карьеру в страховании начал в 2003 году в ОАО СК «РОСНО», пройдя путь от страхового агента до директора департамента продаж. За время работы в «РОСНО» Олег Кичаев выстроил одну из самых успешных моделей офисных продаж на российском страховом рынке.

Источник: Википедия страхования, 14.12.2017