Страховая компания Nationwide представила Nationwide Express, технологическую платформу, которая должна помочь агентам за две минуты найти условия страхования автомобиля, жилья, произвести расчёты с конкретными условиями, осуществить платежи и подготовить необходимые документы. По словам представителей компании, Nationwide Express сокращает время, необходимое агентам для обработки нескольких продуктов на 15 минут и более. Портал был запущен в 22 штатах США с дальнейшим расширением и подключением оценщиков.
Это позволит страховщику перейти полностью на модель независимых агентств для примерно 2000 агентов, работающих под брендом Nationwide. Кроме того, данная стратегия является ответом на цифровизацию страхования конкурентами с исключением звена агента из продажи страховых услуг. Nationwide заявила, что она будет поддерживать цифровой агентский канал ради удержания клиентов, которые хотят работать с агентами. Недавно компания запустила страховую цифровую витрину для малого бизнеса, которая подключает агентов к общению с клиентами.
Лишь 51 млн. долл. получит американский страховщик Allstate от закрытия цифровой платформы Esurance, на которую потрачены были огромные деньги и усилия в течение 8 лет. В дальнейшем компания решила вернуться к поддержке агентского канала продаж. «Мы меняем характер работы в агентствах Allstate», — пояснил главный исполнительный директор Allstate Том Уилсон. – «Это поможет агентам выполнять работу с высокой добавленной стоимостью: консультировать, заниматься финансовым планированием для клиентов, помогать урегулировать претензии, поддерживать отношения с клиентами – то, чего хотят люди».
Рыночные аналитики согласны с таким подходом: многие клиенты испытывают стресс от объёма информации, необходимой предоставить при интернет-страховании, и хотели бы вернуть страховых агентов. Как внедрить цифровизацию страховании и усилить при этом агентский канал? Этому посвящён уникальный цикл из трёх семинаров на тему «Страховые сети в цифровую эпоху», который пройдёт в Москве 5 и 26 февраля и 18 марта. Автор – проживающий в Сингапуре и Швейцарии Роман Иванов, специалист с 25-летним стажем, лично запускавший и управлявший агентскими сетями в странах Европы, Азии и Ближнего Востока.
Семинары подробно разбирают европейский и азиатский методы построения и управления агентствами, рекрутинг, опыт международной трансформации систем обучения, особенности агентских рынков в эпоху цифровизации и многие другие практические аспекты. Вся информация семинаров является эксклюзивной и уникальной и практически не представлена на российском рынке.

Источник: Википедия страхования, 22.01.2020