

# КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ 2016

КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ РОСГОССТРАХА В 2016 ГОДУ — НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ВИДЫ. ВСЕ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ НАШИМ КЛИЕНТАМ СДЕЛАТЬ НАКОПЛЕНИЯ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД, СОХРАНИТЬ ДАЖЕ В НЕПРОСТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПРИВЫЧНЫЙ УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ, — ДОЛЖНО СТАТЬ ПРИОРИТЕТОМ В РАБОТЕ ВСЕХ ГОССТРАХОВЦЕВ.



## ЗАДАЧА №1. КАДРЫ

В сложной ситуации на страховом рынке госстраховская команда не может позволить себе расслабленности. Максимальная отдача от каждого в этой команде, его готовность получать новые знания, чтобы применять их в работе, повышать эффективность своего труда и труда коллег, осваивать новые направления и приобретать дополнительные компетенции, — вот условия, при которых Компания сможет наращивать свое превосходство, а сотрудники — свой доход и профессиональный уровень. «Получички» нам не нужны — только соратники, разделяющие наши ценности и стремление всегда быть только первыми, вносящие ощутимый вклад в общее дело. При этом очень важно сохранить единство нашей команды, которую отличают не только высокий профессионализм, но и теплые человеческие отношения.



## ЗАДАЧА №2. «СОЮЗ-АПОЛЛОН» НА НОВОЙ ОРБИТЕ

Стратегический проект «Союз-Аполлон» уже перевернул наше сознание и сознание наших клиентов. Универсальных офисов в превращающейся в единое целое сети отделений РОСГОССТРАХА и РОСГОССТРАХ БАНКА становится все больше, а клиентский поток в них продолжает расти. За прошедший год с помощью обучающих конференций, переоборудования офисов и трансформации продуктовых линеек мы создали все условия, чтобы и дальше увеличивать клиентский поток, комплексно предлагая всем посетителям все новые страховые и банковские продукты и услуги — в первую очередь, накопительного характера, формировать стабильный и рентабельный портфель вкладов, гарантированных государством и надежностью самой устойчивой страховой компании России. В этом году вопрос формирования, сохранения и преумножения сбережений для миллионов наших сограждан будет одним из первоочередных — и им надо каждый день рассказывать об уникальных возможностях, предлагаемых РОСГОССТРАХ БАНКОМ и РОСГОССТРАХОМ.



## ЗАДАЧА №3. ПРОЕКТ «АКЦИИ РОСГОССТРАХ»

Миссия РОСГОССТРАХА — защита благосостояния россиян. В том числе и их накоплений, которые буквально на глазах обесцениваются из-за инфляции и волатильности валютных курсов. РОСГОССТРАХ — самая народная страховая компания, которой доверяют более 40 миллионов наших соотечественников. Сегодня мы можем предложить нашим клиентам еще один вариант сохранения средств в среднесрочной и долгосрочной перспективе, пригласив их стать акционерами крупнейшей и самой надежной страховой компании страны. Сберегать и расти вместе с нами. Обрести ценные бумаги, которые с каждым годом будут дорожать вместе с ростом страховых сборов РОСГОССТРАХА. Это накопления, которые в любой момент можно перевести в наличные или передать по наследству. Акции РОСГОССТРАХА — это стратегическое вложение средств, залог стабильности благосостояния их владельца и его потомков даже в самые суровые годы!



## ЗАДАЧА №4. «ЖИЗНЬ» С ОПЕРЕЖЕНИЕМ РЫНКА

В последние годы в страховании жизни и в страховании от несчастных случаев мы росли существенно быстрее рынка в целом. И уделяли внимание развитию всех каналов продаж, что позволило избежать спада из-за кардинального сокращения кредитования в России, ударившего по другим крупным страховщикам, ориентировавшимся, в первую очередь, на работу с банками. Мы обязаны сохранить высокие темпы роста, все так же стремиться к лидерству в страховании жизни — этом стратегическом и историческом для нашей компании виде. Основа для рынка вперед заложена — мы модернизировали привычные продукты, запустили новые программы, отладили технологию контроля и управления платежами. И, конечно же, нельзя забывать про продвижении «МАРСА» — опыт успешных филиалов показывает, что рост продаж в ритуальном страховании приводит к наращиванию всего портфеля по накопительному страхованию жизни.



## ЗАДАЧА №5. ИФЛ — УДЕРЖАТЬ И ПОДНАЖАТЬ

ИФЛ для РОСГОССТРАХА — традиционно высокорентабельный, стратегический вид страхования. Суммарно имущество физических лиц застраховано у нас более чем на 2 трлн руб. Это свидетельство мощи и надежности РОСГОССТРАХА — вне зависимости от любых экономических ситуаций. Более 3 млрд руб. получили клиенты в 2015 году в качестве компенсаций за утраченные или поврежденные дома, квартиры, имущество.

Более 80% всех наших клиентов продлевают полис страхования ИФЛ на второй год и далее, многие страхуются в нашей компании десятилетиями. Все это — свидетельство высокого доверия и качества обслуживания. И прекрасный шанс на пролонгацию договоров, на сохранение сотрудничества на многие годы вперед. Упускать такой шанс категорически нельзя! Важна вовлеченность всех каналов!

Необходимо предлагать клиентам все более интересные условия, расширять страховую защиту. Активнее вовлекать партнеров в развитие наших «коробочных продуктов» — простых, понятных и доступных для любого клиента. И способствовать укреплению страховой культуры в России, неся в массы идею страхования ответственности перед окружающими. Ничто так не способствует добрососедским отношениям, как своевременно оформленный полис ГО!



## Задача №6. ОПС

Очередной год развития пенсионной реформы в стране НПФ РГС встречает среди лидеров отрасли. Более 3,5 млн человек уже доверили НПФ РГС свою накопительную пенсию, из них 1,1 млн сделали это в 2015 году. Впереди — новые амбициозные задачи:

- нам нужно привлечь в 2016 году на 20% больше, чем в предыдущем году;
- мы должны повысить качество продаж, ориентироваться на клиентов с высокими доходами и крупными счетами.



## Задача №7. ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВ ПО КСВ И ОСАГО

ОСАГО — самый массовый и самый непростой, с точки зрения убыточности, вид. В ряде регионов действия автоюристов и судов практически убивают рынок ОСАГО, не оставляя страховщикам шансов на нормальную работу. Но РОСГОССТРАХ, как системообразующая компания, должен бороться за то, чтобы в максимальном количестве мест продажи страховых услуг клиенты могли купить ОСАГО с расчетом правильного КБМ, с соблюдением законодательства в отношении наличия ТО, с предложением — не переходящим в навязывание — широкого ряда дополнительных страховых и банковских продуктов.



## Задача №8. КАСКО — СТАВКА НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Каско — стратегический моторный вид, все еще имеющий хорошие перспективы, несмотря на сокращение нового автопарка. Текущая ситуация на этом рынке открывает для нас новые возможности, новые перспективы для дальнейшего увеличения нашей доли. Для этого у РОСГОССТРАХА есть все необходимое — доверие клиентов и партнеров, тесное сотрудничество с представительствами всех ведущих автобрендов и широкий перечень программ, который позволяет удовлетворить пожелания и интересы практически любого клиента. Но главное сейчас — правильный подход к расчету рентабельности и четкое выполнение методических инструкций ЦО.



## Задача №9. РАБОТА С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ — РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОРЫВ

Корпоративное направление в страховании перестает быть делом «избранных». Масштабная сеть РОСГОССТРАХА и опыт, накопленный в Компании в последние два-три года, специальные «коробочные продукты» позволяют сегодня включить в этот процесс любое ОСП, на территории которого есть работающие юридические лица. Активная работа с воронкой продаж, комплексное предложение клиентам как страховых, так и банковских продуктов (депозитов для ЮЛ) должны в этом году способствовать появлению новых перспективных договоров. При этом архиважно помнить о качестве андеррайтерской работы в корпоративном страховании, о необходимости поддерживать рентабельность портфеля и добиваться справедливой и экономически обоснованной премии по каждому договору.



## Задача №10. ПЕНСИОННАЯ КАРТА

РОСГОССТРАХ сегодня должен доказать, что он — лучший друг пенсионеров. Объединение усилий РОСГОССТРАХА и РОСГОССТРАХ БАНКА позволяет нам сделать каждому из 40 млн российских пенсионеров уникальное предложение. Пенсионеры, доверяющие нашей компании еще с советских времен, — наши самые лояльные, самые благодарные и самые перспективные клиенты.

Мы обязаны предложить Пенсионную карту РОСГОССТРАХ БАНКА — этот надежный и выгодный инструмент получения и сбережения пенсии — всем нашим клиентам-пенсионерам.

В идеале — все российские пенсионеры должны знать, что пенсия с РОСГОССТРАХОМ — это надежность, удобство и дополнительный доход.

