

Победу компании «Ренессанс страхование» (MOEX:RENI) принесли новый сайт, технологичный рейтинг станций техобслуживания и продвинутая система коммуникаций с партнерами.

В номинации InsurTech Innovation Award компания лидировала с проектом «Рейтинг станций техобслуживания». Эта умная система направления клиентов на ремонт на основе больших данных. Она учитывает отзывы о качестве работы станции, сроки поставки и наличие автозапчастей, пропускную способность и нагрузку. Результат работы системы — всего за 4 первых месяца работы индекс удовлетворенности клиентов станций вырос на 15%.

«Это настоящий прорыв в процессе улучшения клиентского опыта на основе прозрачности и объективности оценки станции техобслуживания. Это классическая ситуация win-win: мы продолжаем как улучшать опыт наших клиентов, так и развивать рынок партнеров, подсвечивая зоны развития и поощряя наиболее качественный сервис. Мы продолжаем планомерное развитие таких высокотехнологичных и эффективных инструментов.» — комментирует Управляющий директор департамента клиентского опыта Андрей Турунов.

В номинации Best Web-site of Fintech/Insurtech одержал победу новый сайт компании renins.ru. Новый сайт создан по технологии no code с использованием единой дизайн-системы и конструктором блоков страниц. Конверсия клиентов по основным продуктам выросла более чем в 2 раза, рост производительности нового сайта увеличился кратно. Время, проведенное клиентом на сайте, возросло на 21%.

В номинации Best InsurTech Solution / Platform первое место заняла система активирующих коммуникаций Business2Partners. Это сервис для адаптации новых агентов и партнеров и роста вовлеченности действующих. Она включает навигацию по продуктам и сервисам компании и коммуникации (например, информацию учебного центра, напоминания о необходимости продления договоров с клиентами, рассылки с информацией о текущем объеме продаж, выполнении плана и получении бонусов).

«При разработке системы мы ставили цель помочь наибольшему числу новых партнеров, от которых зависит успешный рост нашего бизнеса. Результаты мы видим как в росте объемов продаж, так и в интересе со стороны партнеров, — например, open rate коммуникаций «Навигатор возможностей на старте партнерства» — превышает 89%» — комментирует Управляющий директор департамента клиентского опыта Андрей Турунов.

***Википедия страхования***