

# Три признака того, что процесс создания страхового продукта нуждается в пересмотре



## Как использовать чек-лист?

Эффективный процесс разработки – ключ к устойчивому росту страховой компании и удовлетворённости клиентов на всех этапах жизненного цикла продукта.

Если вы отметите хотя бы один из признаков как регулярную проблему, это повод провести более глубокий аудит процесса, выявить причины задержек и наметить конкретные пути оптимизации. Такой экспресс-тест поможет не упустить момент, когда процесс перестаёт быть рабочим инструментом и начинает тормозить развитие бизнеса.

## Частые возвраты на доработку между этапами

### ▶ Вопрос для самопроверки:

Возвращаются ли этапы разработки продукта на доработку после согласований с другими подразделениями или руководством?

### ▶ Тревожные признаки:

- Большинство этапов требуют повторной переработки, процесс согласований становится «бутылочным горлышком».
- Причиной возвратов часто выступают новые требования или ошибки, не замеченные ранее.

### ▶ Почему это важно?

Регулярные возвраты – это индикатор нечетких требований или недостаточной предварительной коммуникации между участниками процесса. В долгосрочной перспективе это ведет к потере времени, росту издержек и снижению темпов внедрения новых продуктов.

## Хроническое ощущение «вечного ожидания»

### ▶ Вопрос для самопроверки:

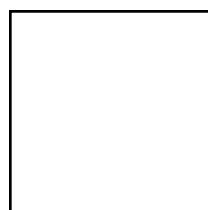
Есть ли ощущение, что команда постоянно ждёт действий или решений от других подразделений (например, ИТ, юристов, актуариев), и из-за этого работа стоит?

### ▶ Тревожные признаки:

- Возникает чувство, что проект «завис» на одном из этапов.
- Термин «ждём ответ/доработку» часто звучит на планёрках.

### ▶ Почему это важно?

Ощущение постоянного ожидания свидетельствует о наличии неэффективных коммуникаций и организационных «узких местах». Это прямой путь к снижению оперативности бизнеса и потере конкурентных преимуществ.



## Негативная обратная связь от внутренних и внешних клиентов

### ▶ Вопрос для самопроверки:

Поступают ли жалобы от коллег, партнёров или клиентов на медленный запуск или сложности с внедрением новых продуктов?

### ▶ Тревожные признаки:

- Регулярно фиксируются жалобы на непрозрачность и избыточную длительность согласований.
- Нарекания со стороны агентов или клиентов на качество и скорость вывода продуктов на рынок.

### ▶ Почему это важно?

Избыточная негативная обратная связь сигнализирует о том, что текущая схема не отвечает ожиданиям рынка и бизнес-партнеров, а значит, требует немедленного внимания.