



Мы и наши продукты

О нас

8 лет на страховом рынке

20 проектов в страховых компаниях

50 внедрений у страховых брокеров

Статусы



Наши разработки

- Управление центром страхования
- Управление финансами страховой организации
- Электронный полис: Портал для клиентов (B2C)
- Электронный полис: ОСАГО (еОСАГО)
- Электронный полис: Портал для агентов (B2B)
- АС Бюджетный контроль

Среди наших клиентов



Агентские продажи

Агентский канал

- основной канал розничных продаж
- доля канала снижается, но очень медленно
- в ближайшие 5-10 лет агентские продажи останутся основными

Сложности канала для страховой компании

- слабый ресурс административного воздействия на агента
- агент находится вне внутреннего информационного пространства компании
- агент отдельный субъект, поэтому все операции с ним должны быть задокументированы

Проблемы в продажах

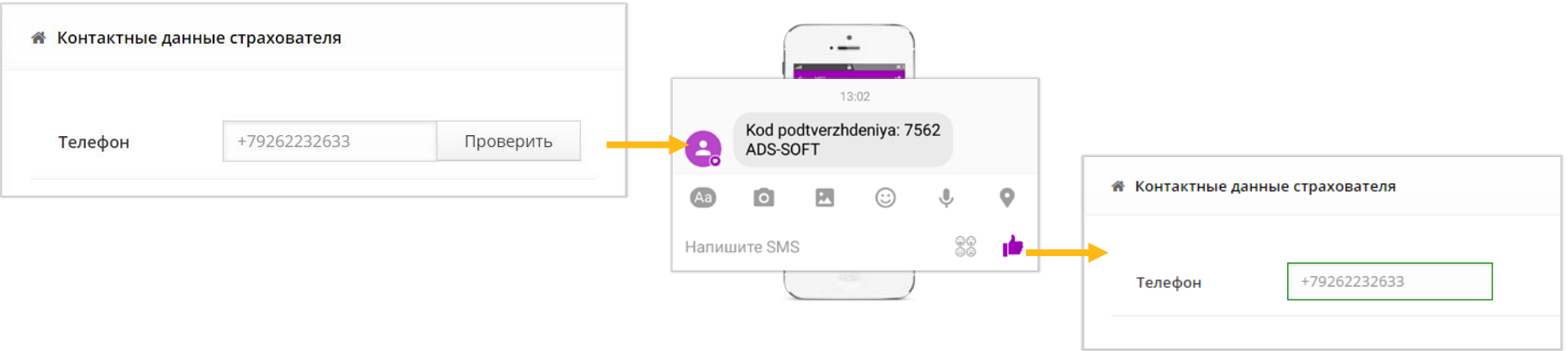
- агент «прячет» страхователей от страховой компании
- агент продает то, что считает нужным
- агент часто нарушает установленные регламенты компании

Страхователь – клиент страховой компании

Договориться с агентом о необходимости предоставления контактных данных страхователей – это только полдела. Важно, чтобы предоставленные данные были достоверны.

Авторизация при продаже страхового полиса

Критически необходимая информация (прежде всего, номер контактного телефона) может быть подтверждена путем отправки на нее кода, который необходимо ввести для выпуска страхового полиса в B2B. Если код не введен, полис не будет выпущен.



Управление поведением агента при продаже

Не можете жестко администрировать процесс продажи агентом, надо перейти к манипуляции ЭТИМ процессом

Не потерять нового клиента

Помимо расчета запрошенного продукта можно выдать в B2B альтернативные варианты с измененными условиями (покрытие, франшиза и т.п.).

Увеличить эффективность каждой продажи

К расчету запрошенного продукта можно выдать расчеты стоимости кросс-продуктов, реализуемых с данным основным продуктом.

Ваша страховая Компания

Сообщения 3 admin

Актуальный расчет: 85 158 руб. Выход

Рассчитать 85 158

Варианты расчета:

- С франшизой 15 000 руб. €
70 908 руб. (-17 727 руб.)
7 800 руб. (11%)
- Стандартный €
88 635 руб.
8 864 руб. (10%)
- Полная гибель €
22 500 руб. (-66 135 руб.)
2 250 руб. (10%)

Дополнительное покрытие:

- GAP €
14 250 руб.
2 138 руб. (15%)

Параметры транспортного средства

Управление поведением агента при продаже

Не потерять
имеющегося клиента

Предоставить агенту
реестр заканчивающихся
договоров его клиентов.

Ваша страховая Компания

Сообщения 3 admin

Главная / Договоры для пролонгации

Обновить кеш Выход

Главная Бланки Новый полис Оформленные договоры Черновики Пользователи Отчеты

По 10 записей Быстрый фильтр:

Дата окончания	Номер	Продукт	Клиент	Премия	Комментарий	Статус	Дни
01.01.2016	00000/00000000000000	Страхование от несчастных случаев: Неоштатный случай	Краснов Виктор Юрьевич	1 640,00 1 804,00	Перезвонить	Отказ	8
29.03.2016	00000G-KACKO-AK2	Гполис Автострахование	СМИРНОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСА	159 600,00 143 640,00	Перезвонить	Процесс	7
14.07.2017	000000000000000013	ОСАГО ОСАГО	Саблин Артем Юрьевич	10 982,40 12 080,20	Клиент думает	Процесс	23

Показано с 1 по 10 из 33 записей

Начало Назад 1 2 3 4 Вперед Конец

Усложнение системы мотивации

Мотивируйте агента за то, что более выгодно вам

Мотивация агентского канала

- как правило, примитивна - % КВ по виду страхования
- принципы мотивации одинаковы для всех агентов

Сложности изменения

- при усложнении системы все расчеты должны быть понятны агенту
- всю отчетность должна предоставить страховая компания
- персонализация мотивации предъявляет высокие требования к учетной системе

Чем может помочь использование В2В

- агент видит % КВ при продаже страхового продукта он-лайн
- в реестре осуществленных продаж отмечены факторы, повлиявшие на размер КВ
- по продажам генерируется отчетность по всех необходимых разрезах для расшифровки показателей мотивации

Соблюдение регламентов заключения договора страхования

Сделайте так, чтобы агент не мог поступить неправильно

Контроль в ключевой точке

Ключевая точка продажи страхового продукта – выпуск договора страхования. Если вы контролируете эту точку, то можете проверить выполнение всех необходимых условий.

Самые распространенные зоны контроля

- корректность расчета стоимости полиса
- наличие согласование службы андеррайтинга
- наличие согласование СБ
- назначение или/и проведение предстрахового осмотра

Контрольное условие

Без выполнения контрольного условия выпустить договор страхования невозможно

Ваша страховая Компания

Сообщения 3 admin

Требуется согласие: 129 360 руб. Обновить кеш Выход

Комиссия продавца

Период страхования и тип клиента

Транспортное средство

Марка	Ford	Модель	EXPLORER
Гос. номер	РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЗНАК	VIN	ИДЕНТИФИКАТОР Т/С
Год выпуска	2016	Стоимость	2 200 000

Т/С новое Отметьте, если автомобиль новый

Настройки для расчета

Для заключения договора необходимо согласие андеррайтера.

Спасибо за внимание

Мы были рады поделиться нашим опытом!

www.ads-soft.ru

8-800-775-31-39

info@ads-soft.ru