



zetta[®]
GROUP

Страховой провайдер для экосистем

Новый взгляд на роль СК в экономике услуг



Эволюция роли СК в Digital

Роль страховой компании в Digital, как продавца, выполнена на 100%

- Налажены прямые продажи собственных страховых продуктов
- Заняты полки на ключевых B2C агрегаторах и маркетплейсах
- Запущены продажи на агентских порталах



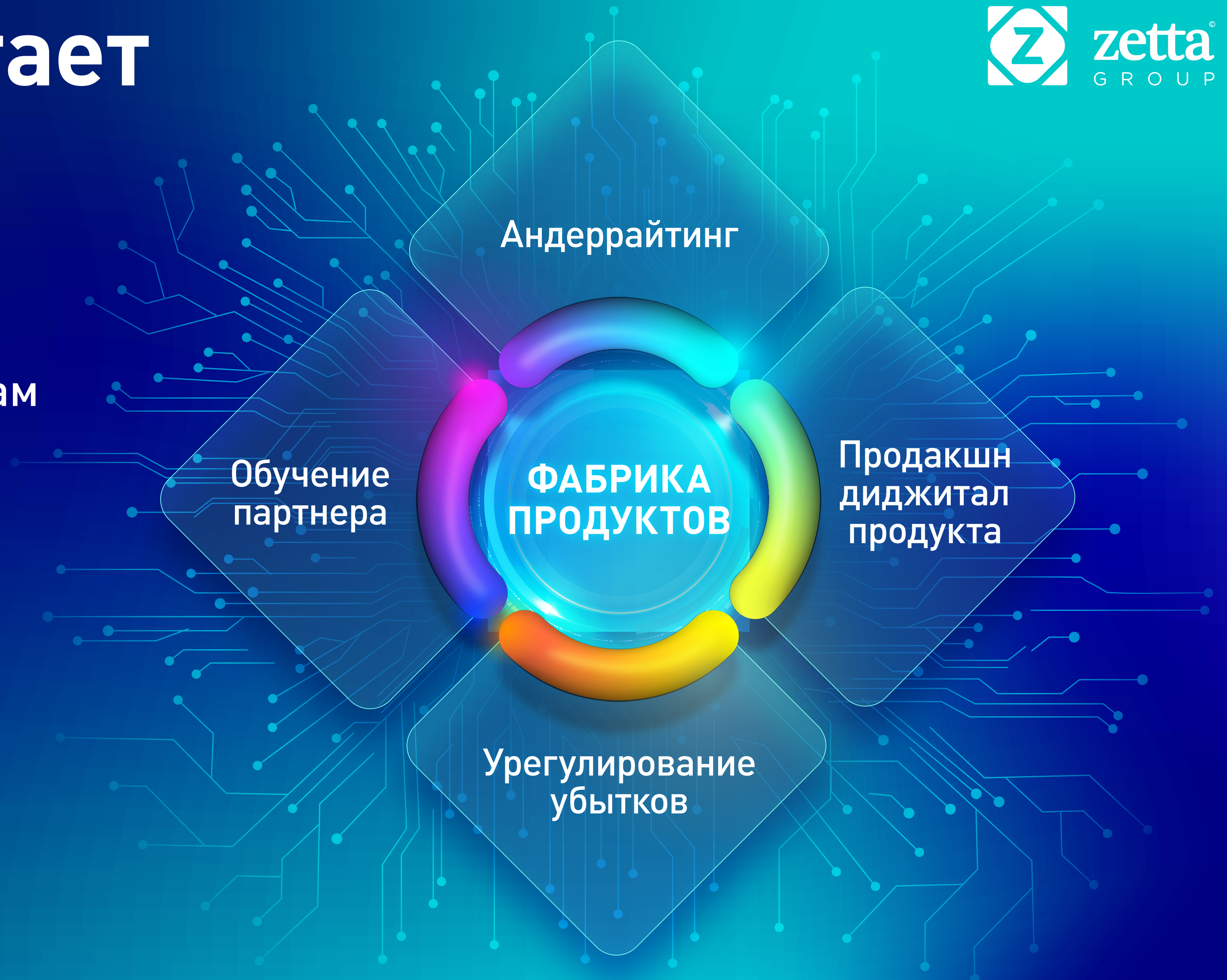
Как это работает

Заказчик

1. Формирует продукт
2. Предлагает его клиентам

Страховая компания – фабрика продуктов

- Экспертиза
- Инфраструктура
- Технологии
- Сервис
- Поддержка



Что мы даем партнеру



01 КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ 

CASE #1

10-15%
проникновение

02 СКОРОСТЬ 

CASE #2

1 месяц
реализация продукта
Re сборы на млн ₹

03 ГИБКОСТЬ 

CASE #3

1 неделя
реализация продукта
Бесшовный CJM

04 НАДЕЖНОСТЬ 

Спасибо за внимание!

