

ИТ-решения – шанс для агентских продаж

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

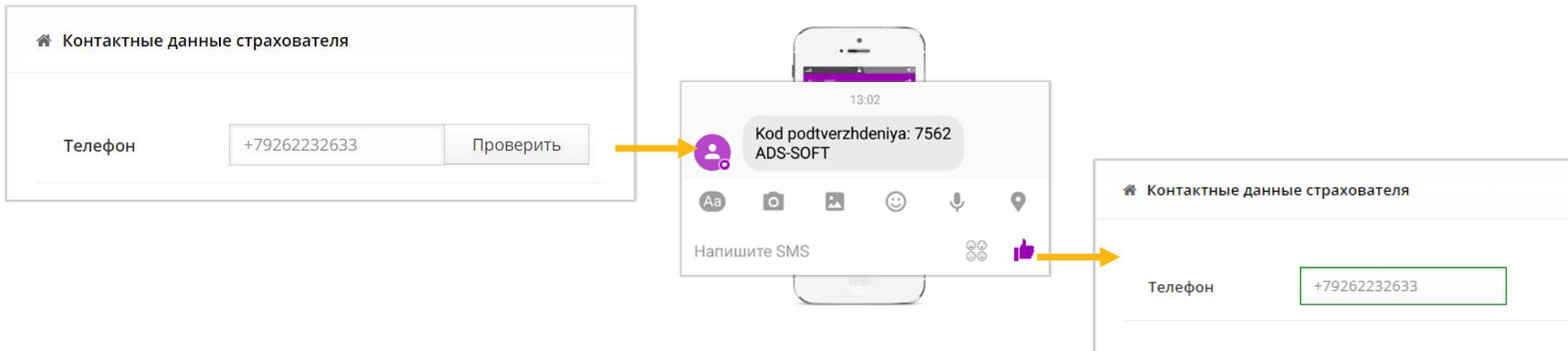
- агент «прячет» страхователей от страховой компании
- агент продает то, что считает нужным
- агент часто нарушает установленные регламенты компании

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.

The screenshot shows a web application interface for insurance quotations. At the top, there's a header bar with the title 'B2B - Ваша страховая' and a URL 'beta.ads-soft.ru/contracts.add/kasko'. Below the header, there's a logo for 'Ваша страховая Компания' and a user menu with 'Сообщения 3' and 'admin'. A message at the top right says 'Актуальный расчет: 85 158 руб.' (Current calculation: 85 158 rub.). On the left, there's a button 'Рассчитать' (Calculate) and a display showing '85 158'. Below this, under 'Варианты расчета:' (Calculation variants), there are three options:

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

A yellow arrow points from the top of the slide towards the 'Стандартный' (Standard) option. Below this section, there's a box labeled 'Дополнительное покрытие:' (Additional coverage) containing a checked checkbox for 'GAP' with the text '14 250 руб.' and '2 138 руб. (15%)'. At the bottom, there's a link 'Параметры транспортного средства' (Vehicle parameters).

Управление поведением агента при продаже

Не потерять
имеющегося клиента

Предоставить агенту
реестр заканчивающихся
договоров его клиентов.

The screenshot shows a web-based application interface for managing insurance contracts. The top navigation bar includes links for 'Главная' (Home), 'Документы' (Documents), 'Новый полис' (New Policy), 'Оформленные договоры' (Signed Contracts), 'Черновики' (Drafts), 'Пользователи' (Users), and 'Отчеты' (Reports). The main content area displays a table of contracts, with a yellow arrow pointing from the text 'Предоставить агенту реестр заканчивающихся договоров его клиентов.' to the 'Статус' column in the table. The table columns are: Дата окончания (End Date), Номер (Number), Продукт (Product), Клиент (Client), Премия (Premium), Комментарий (Comment), Статус (Status), and Дни (Days). The table data is as follows:

Дата окончания	Номер	Продукт	Клиент	Премия	Комментарий	Статус	Дни
01.01.2016	00000/000000000000	Страхование от несчастных случаев Несчастный случай	Краснов Виктор Юрьевич	1 640,00 1 804,00	Перезвонить	Отказ	8
29.03.2016	00000G-KACKO-AK2/	Гполис Автострахование	Смирнов Сергей Александрович	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
- персонификация мотивации предъявляет высокие требования к учетной системе

Чем может помочь использование B2B

- 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

The screenshot shows a web browser window with the URL beta.ads-soft.ru/contracts.add/kasko. The page title is "B2B - Ваша страховая компания". On the right side, there are user interface elements: "Сообщения 3", "admin", "Требуется согласование: 129 360 руб.", "Обновить кеш", and "Выход".

The main content area contains several input fields and dropdown menus:

- Комиссия продавца**: A dropdown menu showing "Ford".
- Период страхования и тип клиента**: A dropdown menu showing "EXPLORER".
- Транспортное средство**:
 - Марка: Ford
 - Модель: EXPLORER
 - Гос. номер: РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЗНАК
 - VIN: ИДЕНТИФИКАТОР Т/С
 - Год выпуска: 2016
 - Стоимость: 2.200 000
 - T/C новое: Отметьте, если автомобиль новый
- Настройки для расчета**: A section with a red callout box containing the text "Для заключения договора необходимо согласование андеррайтера."

Спасибо за внимание

Мы были рады поделиться нашим опытом!

www.ads-soft.ru

8-800-775-31-39

info@ads-soft.ru