

Более 10 тысяч россиян воспользовались за два месяца предоставленной «Росгосстрахом» возможностью быстро войти в профессию страхового агента и начать получать доход с помощью платформы для онлайн-продаж «Агентология». Статистика регистраций на портале agentology.rgs.ru показывает, что сегодня продажи страховых продуктов — и как подработка, и как основной вид трудовой деятельности — интересуют людей самых разных возрастов и обоего пола.

Самыми активными пользователями интернет-платформы для страховых агентов ожидаемо оказались более открытые для экспериментов и технологически «подкованные» люди в возрасте от 25 до 40 лет — таковых среди зарегистрировавшихся 65%. В то же время простой и понятный интерфейс «Агентологии», включенные в нее наглядные программы обучения продажам и прозрачная система вознаграждения делают работу через нее привлекательной как для студентов, так и для пенсионеров — их тоже немало среди тех, кто уже пробует себя в роли страхового агента.

Напомним, что «Агентология» — это, по сути, полноценный мобильный офис продавца страховых продуктов, который можно развернуть в удобном месте. Одноименное мобильное приложение для операционных систем на Android и iOS позволяет даже диалог с соседом по автобусу или вагону метро завершить успешной сделкой, если, конечно, удастся заинтересовать его программами страховой защиты от «Росгосстраха». Впрочем, и тем, кто вынужден соблюдать карантинные ограничения или по иным причинам ограничен в свободе передвижения, этот инструмент тоже подойдет, поскольку предполагает возможность полностью бесконтактных продаж и оплаты страховых полисов. Для профессионалов страхования — это дополнительный инструмент насыщения своего портфеля рентабельными договорами и возможность предложить клиентам продукты с новым наполнением.

Сейчас в «Агентологии» продаются уже 8 продуктов «Росгосстраха» — это ОСАГО и добровольное страхование автовладельцев, страхование жилья и имущества, страхование путешественников и столь актуальное в наше время медицинское страхование. Работа через приложение «Агентология» не предполагает использования бланков строгой отчетности, квитанций — вообще никакой бумаги, в том числе и наличных денег. Комиссионное вознаграждение за проданный полис оперативно переводится на банковский счет или карту агента.

«Мы запустили «Агентологию» после карантинных ограничений и понимали, что наше предложение будет интересно людям, которые из-за пандемии лишились работы или части дохода. Ведь как показало недавнее социологическое исследование, проведенное аналитическим центром НАФИ, 90% респондентов сейчас рассматривают для себя возможность подработки, а 72% интересуются дополнительным заработком именно посредством интернет-технологий, — рассказывает руководитель Блока цифрового бизнеса ПАО СК «Росгосстрах» Дмитрий Литовченко. — И, тем не менее, мы решили перепроверить свои предположения и пока продвигали нашу онлайн-платформу только в 30 регионах страны. При этом мы старались охватить все типы территорий — от городов-миллионников до небольших поселений. И теперь, изучив статистику, мы видим, что предложенный нами технологичный и современный инструмент продаж страховых продуктов вызывает интерес повсеместно. Поэтому планируем разворачивать работу в

«Агентологии» по всей стране».

Источник: Википедия страхования, 22.09.2020