

Это первые итоги нового проекта «Онлайн-агент» по привлечению партнеров из городов, где нет физических офисов компании, в том числе в Ставрополе, Хабаровске и Воронеже. Все процессы реализованы полностью дистанционно.

«По сути, мы выстроили удобную работу с нашей компанией не только в городах, где мы давно работаем, а и из тех регионов, где вообще нет наших «классических» офисов. Агентов привлекает в первую очередь удобство работы. Не надо ни приходить в офис, ни пересылать бумажные документы. Нужно всего 5-7 минут на заполнение анкеты и подписание договора по sms – и через пару дней уже можно начинать продажи, — комментирует Анастасия Бурчевская, Управляющий директор департамента агентских продаж и работы с брокерами. – Такой удобный порядок устройства на работу позволил нам в два раза поднять долю заключивших договор. Сегодня каждый третий агент, заглянувший на нашу страничку, начинает работать с нами. Также удобно организовано и оформление полисов, и получение агентом вознаграждения. ОСАГО, каско, «ипотечное» страхование, полисы загородных домов и квартир, от несчастных случаев – весь процесс продажи происходит онлайн. В результате агенту быстро выплачивается комиссия, а акты оперативно согласовываются и подписываются также дистанционно. С любым вопросом агент может обратиться к куратору, он всегда на связи.

Для агентов мы создали отдельный учебный портал, где находятся материалы по всем видам страхования, инструкции и видеоролики. В этих материалах подробно рассказывается и про сам продукт и его нюансы и про то, как оформлять его на платформе.

Также раз в месяц мы проводим Академию Онлайн-агента – это серия онлайн-встреч в течение недели, которую ведет тренер. Он рассказывает про все страховые продукты и отвечает на вопросы агентов. На встречи могут приходить все: и новички, и агенты, которые давно с нами работают, но хотят освежить знания. Формат обучения агент выбирает сам – кому что больше подходит. Отдельная история — навыки вебинары, для желающих прокачать не менее важные скилы: кросс-продажи и тайм-менеджмент. Оценка лояльности и вовлеченности в эти вебинары у нас свыше 90%.

Простота старта позволяет привлекать и агентов с опытом продаж, и никогда не работавших в этой сфере партнеров. Например, вышедший на пенсию сотрудник МЧС из Дзержинска начал с оформления ОСАГО для друзей и соседей. Сейчас он активно работает и со страхованием домов, ипотеки, от несчастных случаев. Хотя объемы продаж у него небольшие, около 100 тысяч рублей в месяц, работа дает ему прибавку к пенсии 20-30 тысяч рублей. Еще один пример — бывший сотрудник банка из Ленинградской области. В 33 года он начал искать возможности для самостоятельного заработка. Очень активно осваивал все виды с высокой прибылью: ипотечное страхование, каско, страхование недвижимости и вышел только по продуктам нашей компании на заработок свыше 60 тысяч.»

В ближайших планах этой осени – дополнить личный кабинет агента функционалом продаж финансовых продуктов: банковские карты, вклады.

Википедия страхования