

О КОМПАНИИ АДС-СОФТ



8 лет На страховом рынке



Более 20 проектов В страховых компаниях



Более 50 внедрений У страховых брокеров

Наши клиенты:



















Слабая готовность покупать online

Низкое проникновение электронной торговли и средств электронных платежей.

Значительная часть населения никогда ничего не покупала через интернет.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ КЛИЕНТА

Фрагментарное присутствие

Сеть прямых продаж страховых компаний не покрывает всю территорию страны.

Страховые компания оптимизируют свои региональные точки, уменьшая присутствие в регионах.

Клиент хочет выбирать и сравнивать

Ценовой коридор существует уже сейчас, возможная либерализация тарифов в будущем еще больше усложнит выбор для клиента.

Клиент хочет сделать осознанный выбор, увидев различные предложения страховых компаний.

Есть объективная потребность клиента в посреднике-помощнике

В настоящий момент online продажи через посредников запрещены

ПУТИ РАЗВИТИЯ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

Запрет агентских продаж ОСАГО

Спрос клиентов на посреднические услуги подтолкнет к развитию «серой» зоны рынка посредников:

- недовольство клиентов
- риски мошенничества

Агентские продажи только offline

Дополнительные расходы на сопровождение продажи как со стороны страховых компаний, так и агентов (а значит, снова, со стороны страховых компаний)

Открытие online продаж для агентов

Клиент доволен. Есть ли риски для страховых компаний?

РИСКИ ONLINE ЧЕРЕЗ АГЕНТА



Риск неоплаты агентом страховой премии, полученной им от страхователя



Данные риск легко купируется существующими технологиями, например, оплатой страховой премии агентом банковской картой юр.лица

ЧТО ЕЩЕ?

БОНУСЫ ONLINE ЧЕРЕЗ АГЕНТА

- ✓ Безболезненный и постепенный переход на online для клиента
- Снижение привлекательности рынка посредников для мошенников
- Снижение издержек для страховой компании
- Новый формат работы с агентом с использованием моментальных расчетов

