



**АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ**

СЕРВИС БУДУЩЕГО – ЭКОНОМИЯ В НАСТОЯЩЕМ

ИПОТЕКА В ОСАГО.

**КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ
ИПОТЕЧНЫЙ ПОРТФЕЛЬ**

июнь 2022





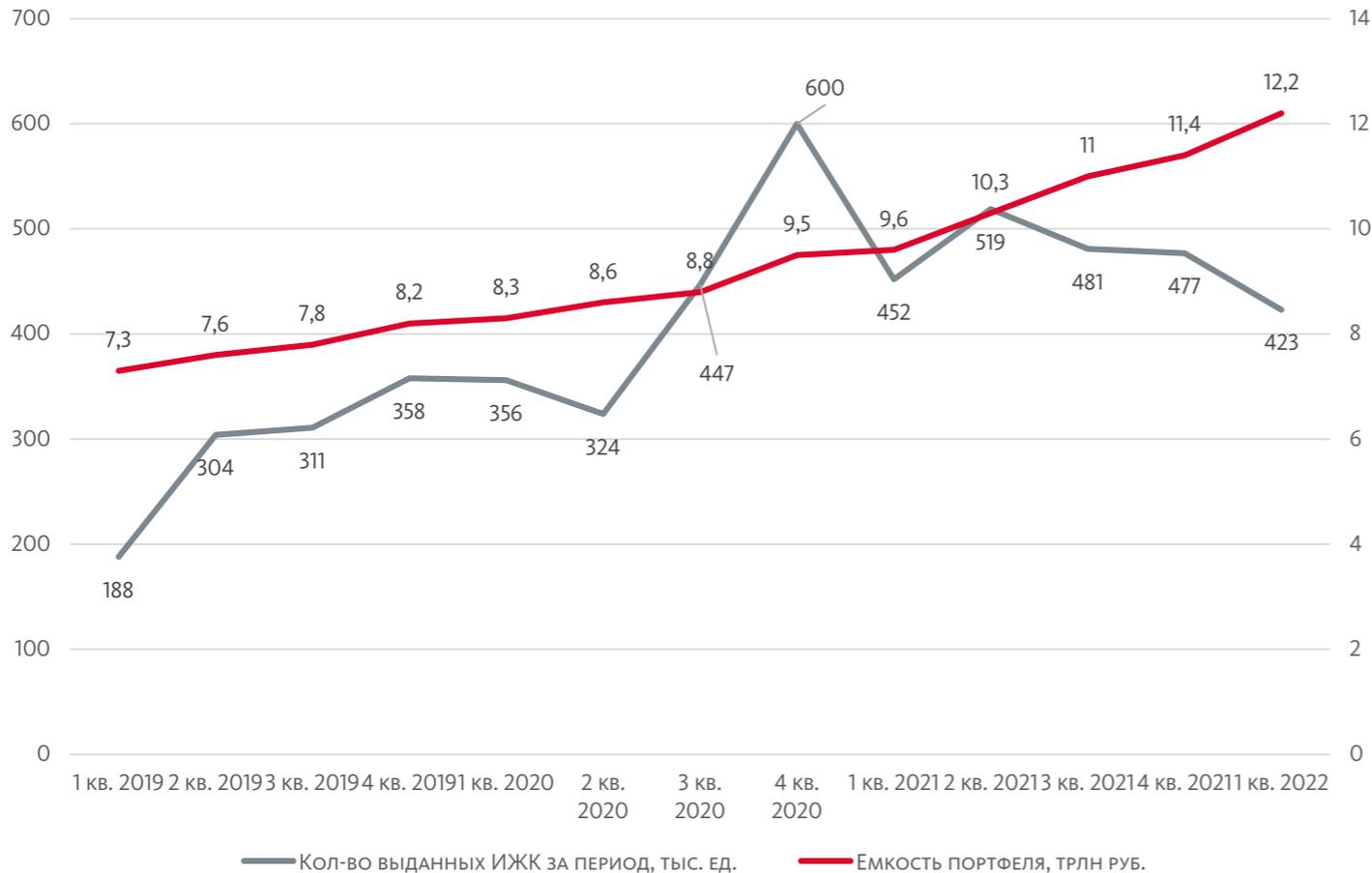
ПОЧЕМУ ИПОТЕКА ЭТО НОВОЕ ОСАГО ДЛЯ АГЕНТА?

- ✓ ВМЕНЕННЫЙ ВИД СТРАХОВАНИЯ В КРИЗИС – СТАБИЛЬНЕЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО
- ✓ ВЫСОКАЯ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ, ДЛИННЫЙ LTV КЛИЕНТА
- ✓ АЛЬФАИПОТЕКА - БЫСТРО, ПРОСТО, БЕЗБУМАЖНО В ИПОТЕЧНОМ СТРАХОВАНИИ
- ✓ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ НАКОПЛЕННОГО ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РФ
- ✓ СХОЖИЕ С ОСАГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ:
АГЕНТУ НАЧАТЬ ПЕРЕСТРАИВАТЬ ПОРТФЕЛЬ НА РАБОТУ С ДВС ЧЕРЕЗ ИПОТЕКУ ПРОЦЕ



Для агентов есть ресурс по захвату клиентской базы.

Емкость и изменение ипотечного кредитного портфеля по данным ЦБ РФ



7+ млн – ориентировочное количество клиентов 2-3 года страхования на рынке



26%* страхователей-ФЛ ОСАГО являются ипотечными заемщиками



Средний срок «жизни» договора у агента – 4-5 лет

Вывод: Рынок ипотечного страхования для агентов не зависит от конъюнктуры банковского рынка

*по данным ЦБ РФ по итогам 2021 г.

[HTTP://WWW.CBR.RU/CONTENT/DOCUMENT/FILE/136254/OSAGO.XLSX](http://www.cbr.ru/content/document/file/136254/osago.xlsx)



ПРОЕКТ «АльФАЛид. ЛидогЕНЕРАЦИЯ ИПОТЕКИ В ОСАГО»

Лид (от англ. «LEAD» - вести) — потенциальный клиент,, т.е. человек, который является представителем целевой аудитории продукта/бренда и может его приобрести с более высокой вероятностью. Бывают «ХОЛОДНЫЕ», «ТЕПЛЫЕ», «ГОРЯЧИЕ» и «НЕЦЕЛЕВЫЕ».

1

Где взять ипотечного клиента?

У вас уже есть клиенты с ипотекой:
Мы дополнили действующую базу ОСАГО наших агентов данными о наличии ипотечных займов у их клиентов

2

Как начать работать с ипотекой?

Тренироваться «на своих»:
Эти клиенты уже работают с вами, начать разговор проще
Собраны все необходимые для расчета данные о займе

3

Как эффективно работать с отложенным спросом?

Реализован функционал АльФАЛид для АльФА-Полисе и АльФААгент



КАЖДЫЙ 2-Й АГЕНТ С ОСАГО – ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПРОДАВЕЦ ИПОТЕКИ



**ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ
ЛЕЖАТ ПОД НОГАМИ...**

- ✓ АльФАЛИД – ИНВЕСТИЦИЯ В РАЗВИТИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА: ПОЗВОЛИТ ЗАКРЕПИТЬ ОТНОШЕНИЯ С БОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ
- ✓ СТАБИЛИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ОСАГО НА ФОНЕ РОСТА СКОРИНГА – ИПОТЕКА ЧЕРЕЗ КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ ВЛИЯЕТ НА ОСАГО У КЛИЕНТА
- ✓ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ЯКОРНЫХ КЛИЕНТОВ 2+2+ В ВАШИХ ПОРТФЕЛЯХ - ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ 208 ТЫС. КЛИЕНТОВ
- ✓ ЛЕГКО ОСВОИТЬ ЭТОТ ВИД СТРАХОВАНИЯ: ЕСТЬ ВСЯ БАЗА



Каждый 12й клиент ОСАГО – ипотечный заемщик

2,8
млн.

клиентов по ОСАГО -
в портфеле агентов
АО «АльфаСтрахование»*

336
тыс.

из них являются
ипотечными
заемщиками (12%)

208
тыс.

клиентов агент может
застраховать в
АльфаИпотеке (7,5%)

До всех этих
клиентов легко дотянуться:
они уже ВАШИ!

18%

Лучший показатель по лидам у
агента
(максимальный показатель)

45
лидов

приходится на 1 агента
(средний показатель)

70%
лидов

продолговывается у агента на
протяжении 4-6 лет
(ИЖК 2-4 год)



В ЧЕМ ФИНАНСОВЫЙ ИНТЕРЕС АГЕНТА

7 500
РУБЛЕЙ

СРЕДНЯЯ ПРЕМИЯ ПО
ДОГОВОРАМ ОСАГО
И ИПОТЕКА-СБЕР

3 375 РУБ.

ИПОТЕКА СБЕР
ПЕРЕХОД КВ 45%

750 РУБ.

ОСАГО
КВ 10%

800 РУБ.

ИПОТЕКА КОМ. БАНКИ
СРЕДНЕЕ КВ 8% (СРЕДНЯЯ СП – 10 ТЫС. РУБ.)

1,2
Т.Р.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ИПОТЕЧНОГО
ЛИДА НА РЫНКЕ ПРИ ПОКУПКЕ

85
Т.Р.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД АГЕНТА
ЗА ГОД ПРИ 75% КОНВЕРСИИ ОТ
СРЕДНЕГО КОЛИЧЕСТВА ЛИДОВ



**АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ**

СЕРВИС БУДУЩЕГО – ЭКОНОМИЯ В НАСТОЯЩЕМ

МЕХАНИКА ПРОЕКТА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛА АЛЬФАЛИД

17 июня 2022





ЧТО МЫ ЗНАЕМ О КЛИЕНТЕ ОСАГО - ИПОТЕЧНОМ ЗАЕМЩИКЕ И ЧЕМ ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ

КТО МОЖЕТ БЫТЬ ИПОТЕЧНЫМ ЗАЕМЩИКОМ:

СТРАХОВАТЕЛЬ И СОБСТВЕННИК ПО ДОГОВОРУ ОСАГО

ОБЪЕМ ДАННЫХ:

СОДЕРЖИТ ВСЮ НЕОБХОДИМУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ЗАЙМЕ
ПОЗВОЛЯЕТ СДЕЛАТЬ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ

ПРИМЕР КАРТОЧКИ ИПОТЕЧНОГО ЛИДА В АЛЬФАПОЛИС

Лиды и рекомендации

В разделе находятся рекомендации для контактов с потенциальными клиентами. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться [тут](#).

Активные **1** Оформленные **0** Архив **2** 1 лид общее КВ 6 735,00 Р

Поиск по ФИО клиента ИСКАТЬ → СКАЧАТЬ ВСЕ АКТИВНЫЕ →

Продукт	Страховая сумма	Страховая премия	Примерное КВ	Актуально до	Осталось
Ипотека	1 690 403,00 Р	6 134,00 Р	2 449,00 Р	28.07.2022	50 дней
Банк	Клиент	Ранее с клиентом контактировал			
СБЕРБАНК ПАО	[REDACTED]	[REDACTED]			

Исполнитель ПЕРЕДАТЬ ЛИД → В АРХИВ →

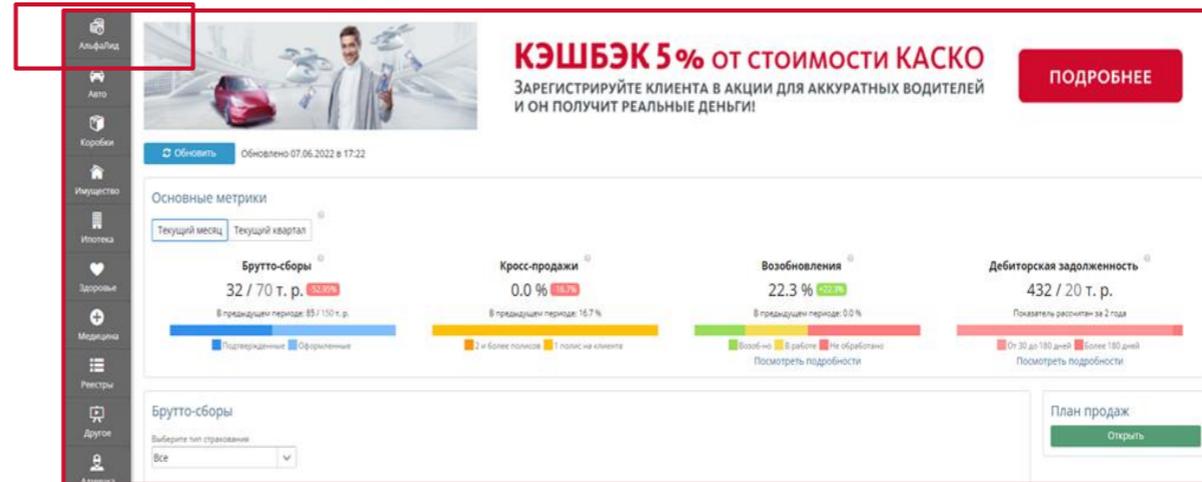


*ОСЗ по состоянию на декабрь 2021



РЕАЛИЗАЦИЯ АЛЬФАЛИД. ОСНОВНОЙ ФУНКЦИОНАЛ

В АльфаПолис/АльфаАгент появится
новый пункт меню **АльфаЛид**



При переходе по пункту меню «АльфаЛид»
агент будет попадать на страницу
авторизации:
На странице авторизации агенту потребуется
ввести логин-пароль от АльфаПолис и дать
согласие на обработку персональных
данных

Альфа ПОЛИС

Войти

Имя пользователя или E-mail

Пароль

Я согласен на обработку персональных данных включая использование трекеров «Yandex.Metrics» и ООО «Фабрика Юзабилити», и ознакомился с Политикой в отношении обработки персональных данных

Войти



РЕАЛИЗАЦИЯ АЛЬФАЛИД. ОСНОВНОЙ ФУНКЦИОНАЛ

После успешного входа в систему, пользователь попадет на главную страницу сервиса на вкладку «Активные» со списком актуальных лидов.

ВАЖНО:

- ✓ В раздел прогружаются лиды на 3 месяца вперед
- ✓ Лиды распределяются по году неравномерно, поэтому в какой-то период времени список может быть пустым
- ✓ Функционал НЕ предполагает автоматического перехода в расчет AI, после первичного контакта с клиентом агент делает расчет с нуля по программе переход на уточненных данных

После отработки лид нужно закрыть. Кнопка «В АРХИВ», оставить обратную связь по отработанному лиду:

- ✓ После валидации лида с клиентом
- ✓ После расчета
- ✓ По итогам оформления договора

100% лидов, по которым сделка НЕ состоялась должны быть перенесены в Архив с обратной связью

Лиды и рекомендации

В разделе находятся рекомендации для контактов с потенциальными клиентами. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться [тут](#).

Активные 1 | Оформленные 0 | Архив 2 | 1 лид общее КВ 6 735,00 Р

Поиск по ФИО клиента | ИСКАТЬ → | СКАЧАТЬ ВСЕ АКТИВНЫЕ →

Продукт	Ипотека	Страховая сумма	1 690 403,00 Р	Страховая премия	6 134,00 Р	Примерное КВ	2 449,00 Р	Актуально до	28.07.2022	Осталось	50 дней
Банк	СБЕРБАНК ПАО	Клиент	[REDACTED]	Ранее с клиентом контактировал	[REDACTED]						

Исполнитель | ПЕРЕДАТЬ ЛИД → | В АРХИВ →

Лиды и рекомендации

В разделе находятся рекомендации для контактов с потенциальными клиентами. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться [тут](#).

Активные 1 | Оформленные 0 | Архив 2 | 1 лид общее КВ 6 735,00 Р

Поиск по ФИО клиента | ИСКАТЬ → | СКАЧАТЬ ВСЕ АКТИВНЫЕ →

Контакт был полезен?

Опишите детали *

Клиент согласился заключить договор страхования ипотеки

В АРХИВ →

Продукт	Ипотека	Страховая сумма	1 690 403,00 Р	Страховая премия	6 134,00 Р	Примерное КВ	2 449,00 Р	Актуально до	28.07.2022	Осталось	50 дней
Банк	СБЕРБАНК ПАО	Клиент	[REDACTED]	Ранее с клиентом контактировал	[REDACTED]						

Исполнитель | ПЕРЕДАТЬ ЛИД → | В АРХИВ →



Дополнительный функционал для ЛПР: ПЕРЕДАЧА ЛИДА ИСПОЛНИТЕЛЮ

ВАЖНО! Для «двухэтажных» агентов ЛПР должен
ОТКРЫТЬ РАБОТУ С ЛИДАМИ.

До проведения этой работы пользователи агента лиды
НЕ ВИДЯТ

Назначение - через кнопку «Исполнитель». При
нажатии по умолчанию прописан пользователь,
который оформлял полис ОСАГО, к которому привязан
лид.

Если это ОК - нажимаем «Передать лид»
После фиксации исполнителя, данный лид отобразится
у выбранного пользователя при переходе в раздел
АльфаЛид в личном кабинете.

ЛПР может поменять пользователя, которому отдается
лид в обработку через кнопку «Передать другому
исполнителю».

В этом случае нужно выбрать другое ФИО из списка
своих пользователей.

! Передача лидов между агентами - ЗАПРЕЩЕНА.

Лиды и рекомендации

В разделе находятся рекомендации для контактов с потенциальными клиентами. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться [тут](#).

Активные 1 | Оформленные 0 | Архив 0

1 лид общее КВ 6 735,00 Р

СКАЧАТЬ ВСЕ АКТИВНЫЕ →

Поиск	Исполнитель	Примерное КВ	Актуально до	Осталось
Павлов Игорь Владимирович				
Селянина Надежда Аркадьевна				
Зорин Александр Владимирович				
Дмитраков Игорь Борисович		2 449,00 Р	28.07.2022	50 дней
Хатанзейская Илона Николаевна				
Тетерина Алла Валерьевна				Ранее с клиентом контактировал
Фалева Оксана Анатольевна				
Неборонова Елена Валентиновна				

Исполнитель: [dropdown] | ПЕРЕДАТЬ ЛИД → | В АРХИВ →

Лиды и рекомендации

В разделе находятся рекомендации для контактов с потенциальными клиентами. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться [тут](#).

Активные 1 | Оформленные 0 | Архив 0

1 лид общее КВ 6 735,00 Р

Поиск по ФИО клиента | ИСКАТЬ → | СКАЧАТЬ ВСЕ АКТИВНЫЕ →

Продукт	Страховая сумма	Страховая премия	Примерное КВ	Актуально до	Осталось
Ипотека	1 690 403,00 Р	6 134,00 Р	2 449,00 Р	28.07.2022	50 дней

Банк: СБЕРБАНК ПАО | Клиент: [redacted] | Ранее с клиентом контактировал

Исполнитель: [dropdown] | Передать другому исполнителю | В АРХИВ →



Дополнительный функционал для ЛПР: Выгрузка лидов

ЛПР АГЕНТОВ СМОЖЕТ СКАЧАТЬ АКТУАЛЬНЫЙ СПИСОК ЛИДОВ ДЛЯ ЗАГРУЗКИ В CRM ИЛИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ВНУТРИ В ФОРМАТЕ EXCEL С ПОМОЩЬЮ КНОПКИ «СКАЧАТЬ ВСЕ АКТИВНЫЕ»

Лиды и рекомендации

В разделе находятся рекомендации для контактов с потенциальными клиентами. С более подробной информацией Вы можете ознакомиться [тут](#).

Активные 1 | Оформленные 0 | Архив 0

1 лид общее КВ 6 735,00 Р

Поиск по ФИО клиента

	Продукт	Страховая сумма	Страховая премия	Примерное КВ	Актуально до	Осталось
	Ипотека	1 690 403,00 Р	6 134,00 Р	2 449,00 Р	28.07.2022	50 дней
	Банк		Клиент		Ранее с клиентом контактировал	
	СБЕРБАНК ПАО		<input type="text"/>		<input type="text"/>	

Исполнитель



**АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ**

СЕРВИС БУДУЩЕГО – ЭКОНОМИЯ В НАСТОЯЩЕМ

ПЛАН ЗАПУСКА ПРОЕКТА. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

20 июня 2022





СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА



**ЗАПУСКАЮЩИЕ
ВЕБИНАРЫ**

КУРАТОРЫ: 17.06
АГЕНТЫ: 20.06



**ПОДКЛЮЧЕНИЕ К
ФУНКЦИОНАЛУ В АП**

20.06
В АЛЬФАПОЛИС
ПОЯВИТСЯ РАЗДЕЛ
АЛЬФАЛИД



**ОБУЧЕНИЕ ИПОТЕКЕ
ДЛЯ АГЕНТОВ БЕЗ
ПРОДАЖ**

До 31.07



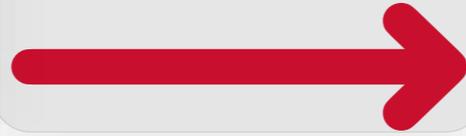
**СРЕЗ РЕЗУЛЬТАТОВ
РАБОТЫ С ЛИДАМИ
И АНАЛИЗ
РЕЗУЛЬТАТОВ.
КОРР.МЕРОПРИЯТИЯ**

До 15.09.22



**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ
УЧАСТИЯ НА
СЛЕДУЮЩИЙ
ПЕРИОД**

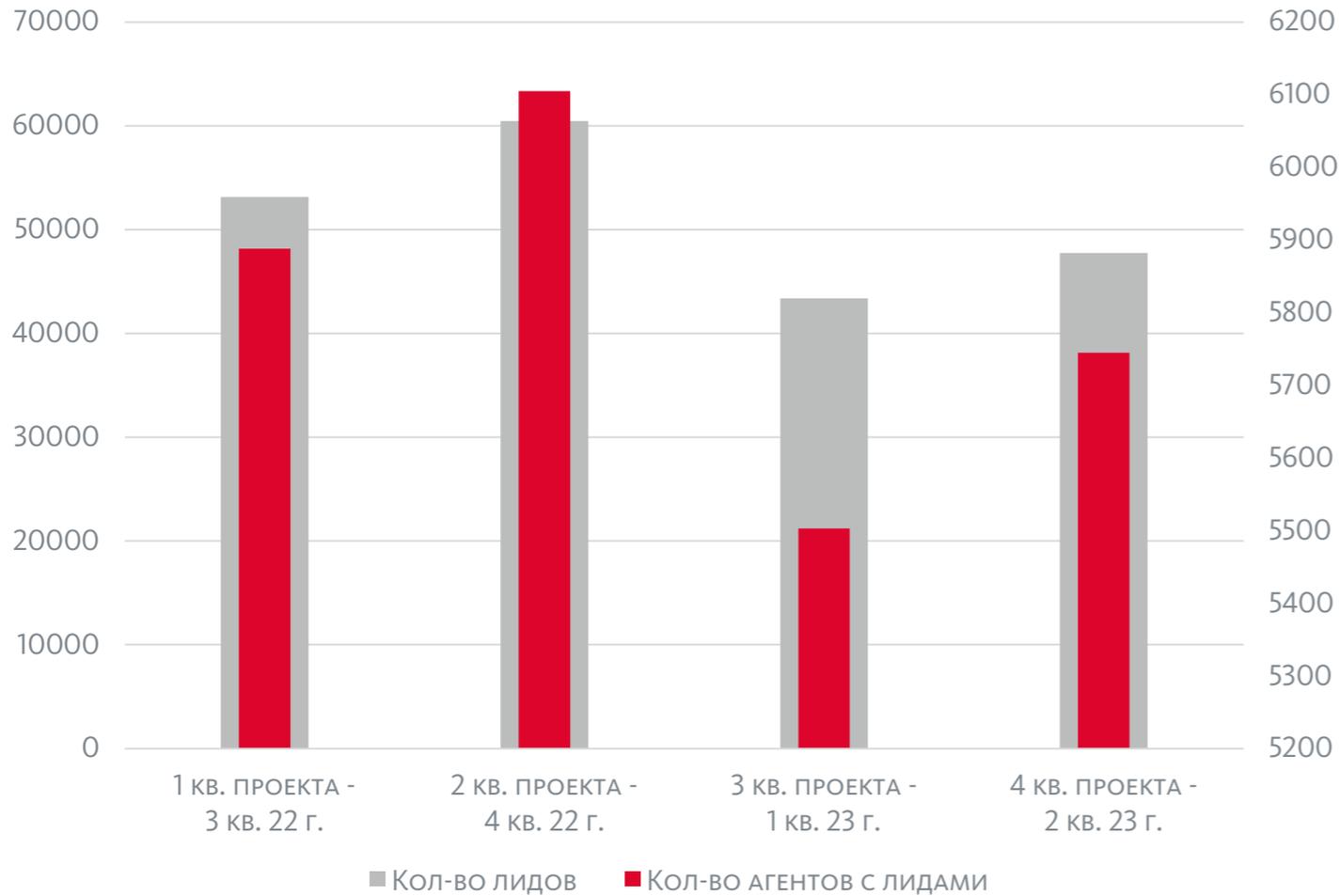
До 30.09.22





ПОЧЕМУ Я НЕ ВИЖУ СВОИ ЛИДЫ?

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗЫ ПО ГОДУ

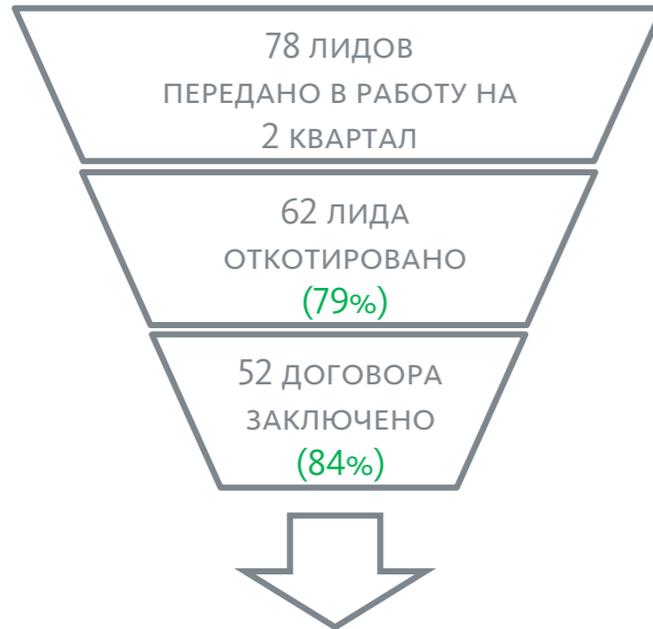


- ✓ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗЫ НЕРАВНОМЕРНО
- ✓ УВЕДОМЛЕНИЕ О ЗАГРУЗКЕ БАЗЫ И СТАРТЕ ПРОЕКТА ПОЛУЧАТ ТОЛЬКО ТЕ АГЕНТЫ, У КОТОРЫХ В ЦЕЛЕВОМ ПЕРИОДЕ ЕСТЬ БАЗА



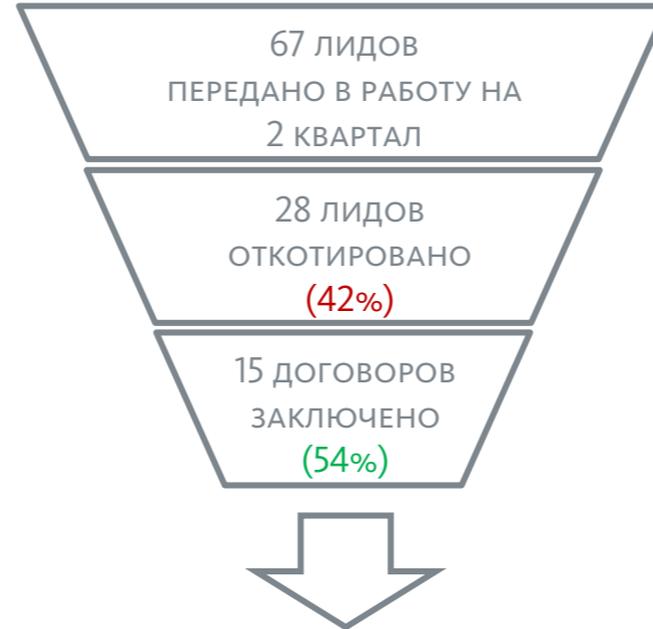
КАК МЫ БУДЕМ ОЦЕНИВАТЬ РАБОТУ С ЛИДАМИ

АГЕНТ А



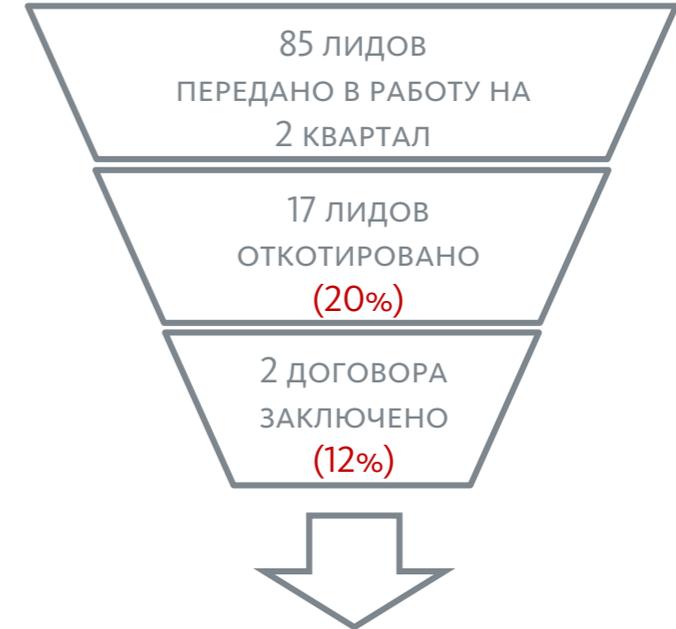
Продлеваем участие в проекте на новый период «автоматом»

АГЕНТ В



Проводим корректирующие мероприятия, подписываем соглашение с фиксацией обязательств

АГЕНТ С



Дальнейшее участие в проекте под сомнением, возможна передача лидов на telesale с сохранением NDA по основным видам/договорам агента



ФОРМАТ СОГЛАШЕНИЯ ДЛЯ ПРОЛОНГАЦИИ УЧАСТИЯ В ПРОЕКТЕ

НЕОБХОДИМО ПОДПИСАТЬ **СОГЛАШЕНИЕ**
ОБ УЧАСТИИ В ПРОЕКТЕ:

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

- ✓ За 45 дней до предполагаемой даты договора необходимо позвонить Клиенту и направить ему предложение
- ✓ 75% - целевая конверсия по предоставленной базе (валидной)
- ✓ Предоставлять данные об отказах клиентов в течение 5 дней при поступлении запроса от СК
- ✓ КВ по АгД
- ✓ При систематическом несоблюдении условий соглашения, все лиды передаются в отработку TELESale с полным сохранением права агента на корневые договоры

1. Между Сторонами заключен Агентский договор № Номер АД от Дата заключения АД г. (далее – Агентский договор) в связи с которым Стороны договорились о нижеследующем:

1.1. Страховщик предоставляет Агенту информацию об эвентуальных объектах страхования Клиентов, заключивших ранее договоры страхования при посредничестве Агента.

1.2. Агент на основании полученной от Страховщика информации об эвентуальных объектах страхования Клиентов, обязуется во всех случаях предоставления такой информации направить Клиенту предложение о заключении договора страхования по таким объектам страхования в срок не позднее, чем за 45 дней до предполагаемого эвентуального объекта, в т.ч. проинформировав Клиента согласно условиям Агентского договора и зафиксировав расчет в Информационной системе Страховщика.

1.3. Агент обязуется по результатам исполнения п.1.2. настоящего Соглашения обеспечить заключение Клиентом договора страхования в не менее чем 70% случаев предоставления Клиенту предложения.

1.4. Агент обязуется по результатам исполнения п.1.2. настоящего Соглашения предоставить Страховщику информацию о всех причинах отказов Клиентов от заключения договора страхования не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным.

1.5. Размер и порядок выплаты вознаграждения Агенту в случае заключения по результатам исполнения Агентом п.1.2. настоящего Соглашения Клиентом договора страхования предусматривается Агентским договором.

1.6. В случае не достижения Агентом результата, предусмотренного п.1.3. Соглашения, Страховщик вправе заключить договоры страхования в отношении указанных объектов страхования без участия Агента.

2. Соглашение составлено в 2-х экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон|



МЕХАНИКА РАБОТЫ В ПРОЕКТЕ АЛЬФАЛИД

САМОАГЕНТ

1

20.06 АГЕНТ ПОЛУЧАЕТ
ДОСТУП К БАЗЕ ЛИДОВ
НА 3 КВАРТАЛ



2

АГЕНТ ДЕЛАЕТ ПЕРВЫЙ
ЗВОНОК ПО ВСЕЙ БАЗЕ.
Цель - актуальность
лидов
ФИКСАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ
В «АРХИВЕ» ПО
«ПРОТУХШИМ» ЛИДАМ



3

За 60-30 дней -
КОТИРОВКА
Цель - ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ФИКСАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ
В «АРХИВЕ» ПО ОТКАЗАМ
С ПРИЧИНОЙ



4

СЕНТЯБРЬ –
ПРОИЗВОДИМ
ИТОГОВЫЙ СРЕЗ ПО
РЕЗУЛЬТАТАМ РАБОТЫ С
БАЗОЙ.
РЕШЕНИЯ НА
СЛЕДУЮЩИЙ ПЕРИОД



МЕХАНИКА ПЕРЕДАЧИ И ОТРАБОТКИ ИПОТЕЧНЫХ ЛИДОВ

ЛПР С ПРОДАЖАМИ ИПОТЕКИ



ВАЖНО:

- ✓ НЕ РЕКОМЕНДУЕМ ПЕРЕДАВАТЬ БАЗУ В ОТРАБОТКУ СУБАГЕНТАМ БЕЗ ЭКСПЕРТИЗЫ В ИПОТЕКЕ. БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО - ОРГАНИЗОВАТЬ ЦЕНТРАЛИЗОВАННУЮ ОТРАБОТКУ БАЗЫ ЗАКРЕПЛЕННЫМИ ЛЮДЬМИ ПОД ПРЯМЫМ КОНТРОЛЕМ ЛПР
- ✓ ВСЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ФИКСАЦИИ ВЫПАДЕНИЙ ИЗ ВОРОНКИ СОХРАНЯЮТСЯ ДЛЯ КАЖДОГО ПРОДАВЦА АНАЛОГИЧНО РАБОТЕ САМОАГЕНТА



АГЕНТСКАЯ БАЗА ЗНАНИЙ WIKI

Что нужно изучить для быстрого старта продаж:

- ✓ Запись вебинара по ипотеке
- ✓ Видео урок и презентацию «Введение в ипотечное страхование» для тех, кто не знаком с видом
- ✓ Продуктовую презентацию
- ✓ Презентация по проекту АльфаЛид для самостоятельного изучения
- ✓ One-page с условиями по каждому банку (начните со СБЕР, ВТБ, РСХБ и ПСБ)
- ✓ Методичку по работе в АльфаИпотеке

Ссылка на Wiki:



Остались вопросы? Задайте их ALFAFRIEND:



ВАЖНО:

- ✓ Обучающий вебинар для агентов, не имеющих опыта продаж ипотеки - июль. Дата уточняется



КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ МЫ ХОТИМ ДОСТИЧЬ В ПРОЕКТЕ



100%

АГЕНТОВ С ЛИДАМИ
ВОВЛЕЧЕНО
ПРОДАЖИ ИПОТЕКИ
ПО ИТОГАМ 2023 г.



100%

ВАЛИДИРОВАННЫХ
КЛИЕНТОВ
ОТКОТИРОВАНО ПО
ИТОГАМ 2023 г.



75%

КОНВЕРСИЯ ПО
ЛИДАМ ВНУТРИ
ОТЧЕТНОГО
МЕСЯЦА



ВАЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ АГЕНТОВ УЖЕ НА БОЮ!



Выплата полного КВ
по договорам,
заключенным по
лидам

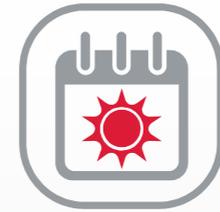


Повышение КВ:
СБЕР – ПЕРЕХОД 45%
ВТБ – 20%
ПСБ – 10%

*Подписная кампания -
июль 2022



Зеленый коридор –
упрощенный переход
по полису другой СК
при отсутствии
необходимости
андеррайтинга по
договору



Заключение договора
с признаком переход
возможно за 60 дней
до даты начала его
действия



**АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ**

СЕРВИС БУДУЩЕГО – ЭКОНОМИЯ В НАСТОЯЩЕМ

ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

20 июня 2022





ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ. ОБОГАЩЕНИЕ И ОБЪЕМ ДАННЫХ.

Будет ли обогашена база ОСАГО более старых периодов?

Пока наша задача максимально эффективно отработать базу 2021 года, в дальнейшем, возможно, будем обогащать еще и старые периоды.

Как часто будет подгружаться база? 1 раз в квартал?

Пока да, рассматриваем возможность подгрузки базы 1 раз в месяц.

Есть ли возможность обогатить мою базу, размещенную в других компаниях, и перевести ее в ипотечные лиды?

Нет, мы имеем возможность обогащения только базы АльфаСтрахование

Будет ли возможность пополнить базу клиентов, которые продали в течении действующего года свои авто?

База сформирована на всех договорах ОСАГО, заключенных в 21 году. Если договор в 21/22 году был расторгнут, но оформлен был в 2021 году - лид по нему будет сформирован. При расторжении договора лид не пропадает

Будет ли в лидах отражена информация, где конкретно застрахован клиент, в какой компании?

Нет.

Если агент пытался посчитать полис ОСАГО, но не продал по причинам андеррайтинга, такой клиент не появится в лидах?

Нет. Лиды были сформированы на базе заключенных договоров

Если агент в 2021/2022 переоформил АгД и подписал ДС на передачу портфеля, как получить лиды, сформированные на базе старого АгД?

На данный момент функционал находится в доработке. Обратитесь к своему куратору для фиксации вашего запроса.

Как быть в ситуации, что клиент по ОСАГО страхуется у меня, а по ипотеке у другого агента? Ведь согласно АльфаЛид, он будет высвечиваться у меня. И в итоге получится не очень красиво, по отношению к другому агенту, если я начну перетягивать клиента на себя.

Такие ситуации полностью исключены: действующие клиенты АльфаСтрахование (любого канала) полностью исключены из лидов.



ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ. Функционал АльФАЛИД.

Вопрос ЛПР: Если агент из моей сетки "ушел", его аккаунт я закрыл. Лиды, ранее оформленные под его закрытым аккаунтом, попадут к нам? При этом по договору с Альфой агентом являюсь я.

Да, все лиды изначально подгружаются на учетку ЛПР, вы уже можете их передать на логин своего партнера/сотрудника/суба при необходимости.

Я работаю на платформе АльфаАгент. Мне будут приходить лиды? Это будет какая-то отдельная вкладка?

Да, на платформе АльфаАгент с 20 июня также будет доступен функционал

Будет ли оповещение, если в АльфаЛид появляются карточки для отработки?

При загрузке лидов Вы получите уведомление на почту

Если в разделе АльФАЛИД появилась уведомление "Мы пока не нашли подтверждений для ваших клиентов, возвращайтесь к нам позже." это значит, что у моих клиентов нет ипотеки?

Да, в таком случае в загруженном квартале у ваших клиентов нет потенциальных договоров ипотеки

В лиде указана страховая премия, насколько точна эта сумма, её можно озвучить клиенту?

Сумма рассчитана приблизительно, для точного расчета необходимо завести котировку, уточнив все необходимые данные у клиента

Как понять что лид ушел в архив?

Для отправки карточки лида в архив необходимо проставить комментарий по результатам отработки и нажать кнопку "в архив". После этого карточка будет всегда храниться в разделе "Архив". По истечению календарного периода отработки она также останется доступной для просмотра.

Если в лид попал клиент который уже страхуется и продлен - эту информацию нужно указывать в обратной связи?

Да, обязательно вносите.

Где фиксировать лиды, которые клиент сам продлил?

При отправке лида в архив открывается поле для комментариев: все ваши комментарии укажите в нем и переведите договор в архив.



ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ.

ПРОЧИЕ ВОПРОСЫ.

НЕ У ВСЕХ АГЕНТОВ, КТО ПОПАЛ В СПИСОК С ЛИДАМИ, ЕСТЬ ДС НА ИПОТЕКУ.
В ТЕЧЕНИИ КАКОГО ПЕРИОДА ВРЕМЕНИ ИМ ПРИДУТ ДС ПО ИПОТЕКЕ?

Для агентов без ДС мы запустим подписную кампанию до 1 июля.

За сколько дней до начала действия полиса можно оформить договор при переходе? За 30 дней?

На данный момент доступно оформление договора за 60 дней до даты его начала при применении опции "Переход из другой СК"

Почему первый звонок нужно делать именно за 45 дней?

На рынке наблюдается серьезная конкуренция за каждого ипотечного клиента, ранний звонок дает вам преимущество в борьбе за клиента: позволяет быть первым или дает пространство для маневров в согласовании условий при наличии альтернативного предложения

Лид будет виден по всей территории РФ?

Лид будет виден только в рамках вашего АгД. Если ваш клиент проживает в отличном от вашего городе, вы все равно его будете видеть и сможете заключить - ограничений по географии при работе с ипотекой у агентов Альфы нет.

Как продлевать полис ипотечного страхования в один клик?

Подробная инструкция здесь: <https://wiki.alfapolis.ru/AlfaИпотека/>

В программе реализовано страхование только "конструктива" или "Жизнь заёмщика" так же можно оформить на платформе?

Оформление всех рисков, которые требует банк, доступно и в сервисе АльфаИпотека, и на платформе АльфаАгент.