



Владелец кейса

ИП Михеев М.А.
Страховой предприниматель.

Спикер

Михаил Михеев

АгентПРО: CRM для страховых агентов с прямой интеграцией.

Мы в 94 раза сократили сроки работы с клиентом по автострахованию.

Статус проекта: внедрен

Внедрено с ноября 2024 г.

Какие проблемы решали в рамках кейса

Временные затраты на расчеты, согласования и оформления договоров страхования // Контроль базы и сохранения данных клиента // Утечка клиентских данных в неконтролируемые модели агрегаторов субагентского бизнеса // отсутствие системы в работе страхового розничного агента // нежелание кураторов развивать агентский страховой бизнес и т.д.

Цель: создание 50 «ЦИФРОНОВ»

Задачи АгентПРО: сокращение времени на одного клиента: 3 минуты (расчет, оформление, закрытие сделки) // повышение доверия агентов к цифровому подходу ведения бизнеса // Оптимизация работы CRM АгентПРО // увеличение лояльности страховщиков к внедрению CRM у страхового агента и т.д.

Что сделали/реализовали

Внедрение адаптированной CRM в работу страхового агента // Настройка интеграционных доступов по работе с клиентской базой // внедрение алгоритмов цифрового агента, включая ПСО и андеррайтинг // контроль оплаты созданных сделок через ввод TG бота // автоматизация технической поддержки по работе с партнерами и т.д.

РЕЗУЛЬТАТЫ

194 страховых агента в АгентПРО на 06.03.2026 г.

12 372 клиента // 18 014 объекта страхования

16 235 договоров страхования на СП: 175 181 018 р.

Цифровые показатели

Полный отказ от работы в Excel таблицам

Мы произвели 113 148 расчетов за 9,6 часов

Умные напоминания созданы 81 175 раз.

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

В условиях постоянно изменяющегося рынка и появления маркетплейсов ценность времени обретает новый смысл. Тот, кто раньше это осознает и начнет выстраивать новую модель своего бизнеса будет успешным предпринимателем. Остальные будут довольствоваться малым и обречены на потерю клиента.

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

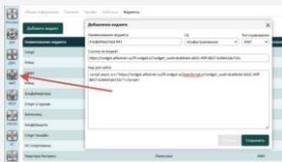
Можно всё улучшать! Однако это не работа одного человека или одной команды, а совместная работа со страховщиками и прочими страховыми сервисами по обработке и хранению данных, включая НСИС, РСА, сервисы ПСО и т.д.

Сложности при реализации данного проекта:

Негативно настроенные кураторы страховых компаний // дорогостоящая разработка // отсутствие единых стандартов API методов и алгоритмов работы страховщиков // страхи агентов впитывать новые знания и инструменты // нежелание ряда страховщиков меняться в стороны цифровых партнеров, которые только вчера были в розничном блоке.



АгентПРО: CRM для страховых агентов с прямой интеграцией.



04.02.2026 г. Все виджеты в АгентПРО // всё в одном месте. Коллеги, пришла спонтанная идея - попробоватьстроить все виджеты в одной системе.

Виджетирование - один из неотъемлемых звеньев в цепочке агентской страховой трансформации. Даже те агенты, которые скептически относятся к страховому IT-преобразованию, увидели в виджетах - замену давно устаревшим калькуляторам. Но обо всем по порядку.

В профиле каждого пользователя АгентПРО появилась возможность добавления виджетов. Для этого нужно:

- кликнуть на профиль;
- перейти в личный кабинет;
- добавить нужный виджет.

При добавлении виджета прошу использовать настройки: наименование виджета; выбор страховой компании; тип страхования (например, АльфаКвадрат - ИФЛ, Детский



29.01.2026 г. Доработки по "буферной" зоне применения шаблонов. Коллеги, небольшая доработка в АгентПРО:

- Использованные шаблоны по КП хранятся в истории;
- При копировании последнего шаблона для формирования КП в ОСАГО он сохраняется (как на картинке).

Мы будем дальше контролировать наиболее удачные шаблоны, чтобы и дальше показывать внедрить новые практики. Ваши комментарии по улучшению этого параметра в АгентПРО остаются без реакции?

Могли ли я сам написать шаблон и использовать его в работе, как мне привычно? Да, это можно сделать. Для этого нужно написать в чате поддержки сообщение с текстом вашего шаблона. Далее мы пропишем код и попробуем реализовать то, что Вы просите.



04.03.2026 г. Запускаем партнерский проект с коллегами из "близких" по НДС. Будем экспериментировать с клиентским сервисом по проверке текущих страховых полисов ОСАГО по параметрам:

- наименование СК;
- серия и номер ОСАГО;
- VIN-номер авто;
- марка и модель авто;
- сроки ОСАГО;

Круп! Однако есть свои нюансы, это также не освобождает нас от ответственности проводить постоянную синхронизацию баз данных, особенно по объектам страхования. Мама дорогая! Но вызов принят!

Пример: EMB 5-серии BMW 5 series

Сервис на АгентПРО также будем внедрять постепенно. Сначала на "хошаки" поэкспериментирем и проверим, что за СК поднимает массу в огонь, который и без того пылает, но это совсем другая история.

Скоро...



11.02.2026 г. Изменения по формированию КП в ОСАГО. Коллеги, переработали шаблоны:

- изменили формат при добавлении продукта GO к договору ОСАГО;
- устранили ошибки при отсутствии расчета, где ставилось "0" значение.

Также добавили новый мессенджер MAX, но нужно сперва начать диалог с клиентом в WEB, а далее скопировать диалог в карточку клиента.

Максим Михеев: Вот ты почему не переживаешь сейчас? Переживать? Я кайфую, потому что могу уделять время семье и свободно заниматься своими делами. Мне стало в кайф садиться работать, и работа превратилась не в бесконечные расчеты, а в генерацию идей как для себя, так и для АгентПРО. Год назад в увалед, как ты работаешь, и я заховет так же. Для меня второе дыхание в плане работы открылось на тот момент и помогло сложный период пережить в жизни. Поэтому я могу только спасибо тебе сказать.

29.01.2026 г. То, что многие из вас опасаются, но не могут мне открыто сказать. Коллеги, почему мне не доверяют многие агенты?

Михаил Михеев - страховой агент. Он обладает крутыми возможностями и если я ему залью свою базу в эту систему АгентПРО, то он меня ваку и обработает по полной, лишив меня возможности зарабатывать на KB. Ведь его технологии насколько круты.

Попал в точку? Я решил обратиться к одному из вас, к @olegkaterina и задать ему прямой вопрос: "почему ты не переживаешь за свою базу?" И вот ответ:

Переживать? Я кайфую, потому что могу уделять время семье и свободно заниматься своими делами. Мне стало в кайф садиться работать, и работа превратилась не в бесконечные расчеты, а в генерацию идей как для себя, так и для АгентаПРО.

Год назад я увалед, как ты работаешь, и я заховет так же. Для меня второе дыхание в плане работы открылось на тот момент и помогло сложный период пережить в жизни. Поэтому я могу только спасибо тебе сказать.

Коллеги, если бы стала у меня мысль, то какой смысл бы писать всё публично? Зачем привлекать в данный экспертный чат руководителей страховщиков и крупных брокеров и маркетплейсов?



10.02.2026 г. Обновление CRM в скрытой части, чего нельзя подглядеть и увидеть. Коллеги, многие из вас автомобилисты и уверен, что мало кто интересуется вязкостью моторного масла.

Когда мы только начинали выстраивать базовую архитектуру CRM, это было прямо громко сказано, то старались учесть большинство моих "точку" в разработке. Надеюсь, что многие понимают, что это предусмотреть невозможно.

Сегодня мы внедряем нового страховщика по КАСКО, изучаем их ответы, структуру по обработке запросов, чтобы было просто и понятно страховому агенту работать по сделкам.

Пару примеров от моих коллег из Ингосстрах. Это не мои слова:

"Как же сложно делать расчеты по КАСКО в системе, где невозможно из копировки создавать договоры"

"я выматался проведением расчетов по ОСАГО, зная, что клиент у меня считается расчо так..."

Например, у страховщиков процесс оформления КАСКО более менее идентичен, однако нюансы всегда встречаются:

СОГАЗ использует "триггеры", это как некие информационные блоки, на которые нужно обратить внимание призывая при заключении сделки поинтересит. помогаи

ниия: 03.03.26 - 14:40:17

Имя	СД	Вязкость	Класс	Класс
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W
Имя: СД	Вязкость	100W	150W	150W

04.03.2026 г. Какой расчёт последний? Коллеги, казалось бы такой вопрос простой и как много может быть нюансов.

С момента внедрения интеграции в мой бизнес: прошло всего 6 лет. Но за это время мы прошли такой огромный путь, что об этом можно говорить сутки напролет. И вот один из примеров: какой расчёт был в системе произведен последний? Пару лет! В какое время были произведены расчеты и когда, каким способом клиента информировали?

Я, как страховой агент, сделал расчеты КАСКО по 55 вариантам по классике. 03.03.26 15:11 отправил клиенту КП на почту, а также использовал web-страницу, которая призывает внимание клиента.

Но вот незадача. Я не понимаю, на каком сервере мы сделали расчёт? Я не понимаю, на каком условии по наполняемости страхового продукта был сделан расчёт. Вы такие же?

Нет, я не такой (-ая). Я всегда знаю, что и кому я предлагаю! Делаете расчёт продолжения по Ингосстрах на условия сохранения программы, но что там включено, - забыли выяснить.

Узнать подробности



15043 сообщений мега-крутого контента!