

Агентская политика АльфаСтрахование

Что нужно знать для эффективного сотрудничества

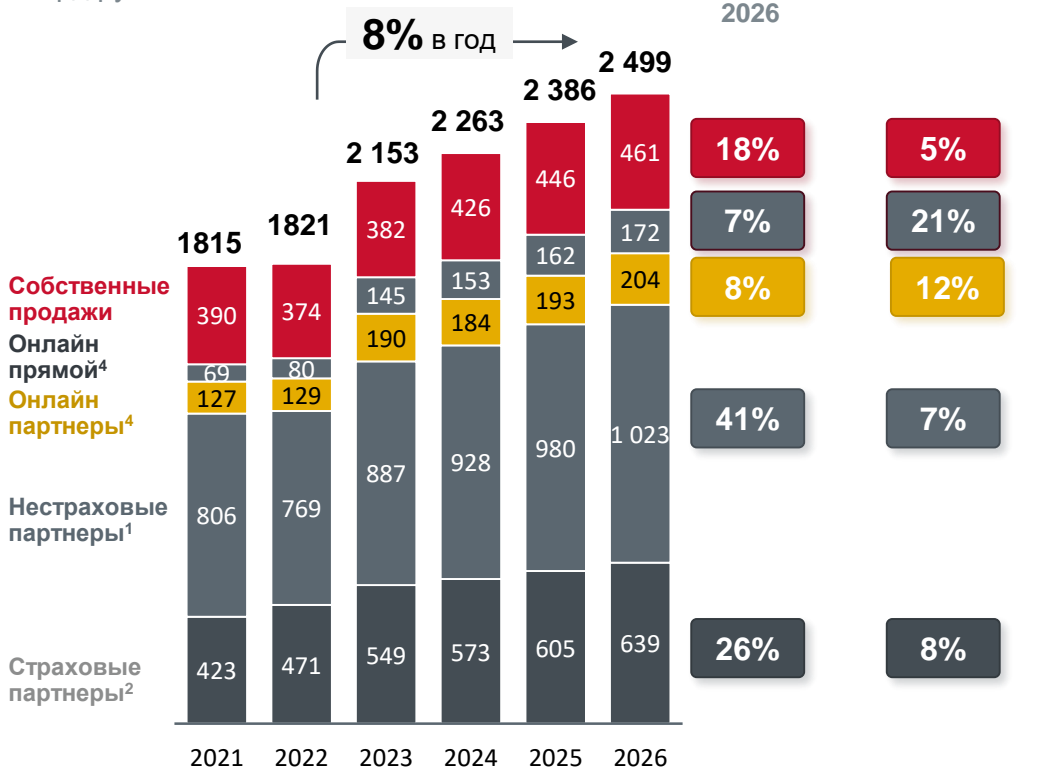


Агентский бизнес - фундамент страхового рынка

Прогноз страховых премий по каналам

Валовые премии без ОМС³

Млрд руб.



- 2022-1\2 2023 года - рост агентского сегмента на рынке РФ за счет перераспределения долей между страховыми и нестраховыми партнерами
- 2\2 2023 года - нормализация дилерского и банковского рынка
- Вхождение крупных банков в сегмент маркет-плейсов
- Изменение потребительского поведения - «исследовательская позиция»

1. Дилеры, банки, ритейлеры и др.

2. Агенты, профессионально занимающиеся реализацией страховых продуктов, брокеры

3. Разбивка по каналам - данные ЦБ, анализ АльфаСтрахование

4. В онлайн канале учтено накопительное и кредитное страхование жизни

Источник: Исследование McKinsey, анализ АльфаСтрахование

Агент - ПАРТНЕР компании

Классический АД в филиале



АД на платформе АльфаАгент



Федеральный «брокерский» договор



Партнерство с интеграцией



Разные маршруты сотрудничества для разных форм агентского бизнеса

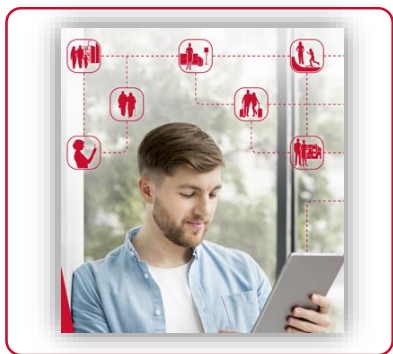


Агент- супервайзер



Франшизная программа АльфаСинергия

КАК МЫ ОТВЕЧАЕМ НА ЭТИ ВЫЗОВЫ



Лучшая агентская платформа

Продажи, монетизация, аналитика, взаиморасчеты, сервисы



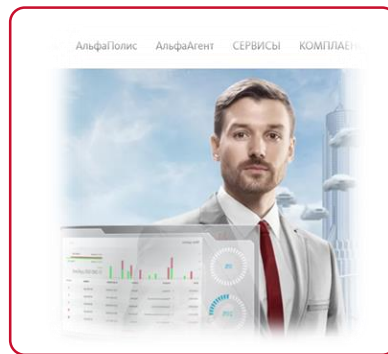
Агентское сообщество ШАГ ВПЕРЕД

Открытость, доверие, развитие



Уникальная бизнес-поддержка

АльфаФренд, боты, чаты Alfa-Support_Partner, Агентский Хаб



Бизнес в цифре

Все агентские процессы с СК – быстро, безбумажно, прозрачно

α Стратегия 2026 - укрепить лидерство в агентском сегменте рынка...



№1

Компания первого выбора для агентов-предпринимателей



11%

доля рынка, лидерство в ОСАГО, Каско Ипотеке,
Развитие ИФЛ и парков ЮЛ



13%

Маржинальность агентского бизнеса



17000 АД и 35000+ пользователей

С активными продажами к 2026г

...объединив фокус на традиционных агентских сервисах, создании лучшей агентской платформы и развитии новых практик

Самый широкий набор дистанционных и цифровых инструментов для агента в работе со страховой компанией

Лидерство по доверию и уровню NPS агентов - сообщество страховых предпринимателей
ШАГ ВПЕРЕД

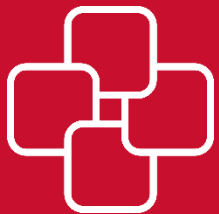
Лучшие сервисы поддержки агентских продаж 24/7

Информационная открытость и совместные бизнес-решения

Актуальные страховые продукты, максимально соответствующие потребностям клиентов

Инструменты развития продаж





АльфаПЛЮС

Сервисы,
которые помогают продавать



АльфаКРОСС

Сервис моментальной продажи
дополнительного продукта к ОСАГО/ипотеке



АльфаЛИД

Подскажет, что можно продать клиенту
с макс успехом в течение года



АльфаРОСТ

Программа передачи клиентов
агентам на развитие



АльфаКЛИЕНТ

Кампании по клиентским событиям,
которые ведут к продаже



АльфаКРОСС

Сервис «умных» рекомендаций
кросс-продуктов в момент
оформления основного договора:

- с учётом истории Клиента и спектра имущественных интересов
- истории и навыков Продавца
- текущего сценария продажи
- текущего контекста продажи

Автоформирование второго полиса
на данных основного расчета

Система нативных подсказок
по продуктам

Единый платеж на offer-page

Расчет стоимости договора ОСАГО

Разрешенные к страхованию продукты [СРАВНИТЬ](#)

Каско в Десятку Угон и ДТП по вине 3-х лиц. Ремонт без износа на СТОА до 2 млн. Условия по продукту <input type="checkbox"/> 19 950 ₽	Каско Дай 5 ДТП по вине 3-х лиц. Ремонт без износа на СТОА до 2 млн. Условия по продукту <input type="checkbox"/> 14 950 ₽	Каско за 3 ДТП по вине 3-х лиц. Ремонт без износа на СТОА до 600 тыс. Условия по продукту <input type="checkbox"/> 4 950 ₽	Красильников К.К. 🚗 KIA RIO 2015 ОСАГО 12 204.73 ₽ <hr/> КАСКО от чужих ошибок 2 950.00 ₽ Страховая сумма: 980 000 ₽ Распечатать КП Отправить КП на почту <hr/> Итоговая стоимость 15 154.73 ₽ <input type="button" value="Оформить позже"/> <input type="button" value="Оформить"/>
Каско от чужих ошибок ДТП по вине 3-х лиц. Ремонт с износом на СТОА до 400 тыс. Условия по продукту <input checked="" type="checkbox"/> 2 950 ₽	Каско от бесполисных ДТП по вине 3-х лиц. Выплата с износом до 400 тыс. Условия по продукту <input type="checkbox"/> 1 950 ₽	Продолжить без кросса <input type="checkbox"/>	



АльфаЛИД



Для Агента

Сервис рекомендаций и обогащения данных по действующим клиентам.

- Показывает продавцу что и когда можно предложить клиенту в период действия основного договора
- Хранит данные, необходимые для расчета предложения по рекомендуемому продукту
- Позволяет администрировать работу с лидами





Сервисы поддержки пролонгации



СМС информирование на агента

Базовый шаблон сообщения для клиентов агентского канала по основным видам страхования АО «АльфаСтрахование» выглядит следующим образом:

БИО страхователя Вид страхования Номер полиса

ИО, Ваш полис № XXX/XXXXXXXXXX заканчивается XX.XX.XX г. Продлить его Вы можете у своего агента АО «АльфаСтрахование», тел. Агента

Дата окончания Контакты агента из «Альфа-Полис»



В SMS клиент увидит непосредственно контакты Агента, у которого был оформлен полис в прошлом году.



Клиент самостоятельно сможет связаться с Агентом, благодаря информированию от АО «АльфаСтрахование».

Центры возобновления

Массовые виды

Совместная отработка

Пролонгация на агента и полное КВ

Как заработать с Альфой



Базовое комиссионное вознаграждение с быстрыми выплатами



Индивидуальные условия вознаграждения по добровольным видам (соглашения)



Альфа-Прибыль. Годовой бонус за качество портфеля



Участие в программах развития совместного бизнеса (АльфаСинергия, Супервайзинг, УУ)



Программа «Агентская рента» – правила «игры» с онлайн

Возврат агенту пролонгации, ушедшей на сайт

если:



первоначальный договор страхования заключен с участием агента,



но пролонгирован Страхователем самостоятельно, на сайте www.alfastrah.ru или в мобильном приложении «АльфаСтрахование»

условия выплаты:



Ваш уровень пролонгации портфеля Альфы - не ниже установленного целевого показателя (уточните у куратора);



В системе есть следы того, что действительно делался расчет для клиента в АльфаПолис

как получить:



Предоставить реестр таких договоров, обосновать почему пролонгация была осуществлена не у Вас;



предоставить доказательства работы с клиентом (котировки в системе/переписка)

размер Агентской ренты:



определяется заключенным Агентским договором и/или Дополнительными соглашениями к нему на момент оформления.



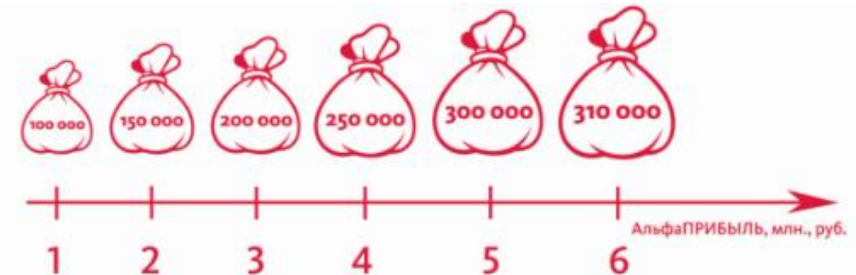
Программа «АльфаПРИБЫЛЬ»

АльфаПРИБЫЛЬ – система годового бонусирования агентов с положительным финансовым результатом по портфелю

Условия участия в АльфаПРИБЫЛЬ

- У агента нет ИУВ по всем основным видам
- Брутто-сборы за отчетный год по всем видам страхования – более 1 млн. руб.
- Андеррайтинговый результат по целевым продуктам (КАСКО, ИФЛ, ДМС, НС, ЗК, Ипотека) составляет более 50 тыс. руб.
- Положительная маржинальность портфеля ОСАГО

Порог условной прибыли	Шаг	Группа	Бонус, %
до 1 млн. руб.	1 000 000	1	10
до 5 млн. руб.	4 000 000	2	5
свыше 5 млн. руб.	∞	3	индивидуально





Поддержка агентских
продаж в Альфе

Централизованные сервисы поддержки



АльфаФренд сервис бизнес-поддержки



Агентский ХАБ г. Орел

Куратор

- Привлечение и переговоры
- Условия сотрудничества (например, ИПР)
- Онбординг и активация
- Аналитика клиентской базы и выявление зон роста
- Совместный анализ и контроль бизнес-показателей
- Развитие сотрудничества

Бизнес-поддержка АльфаФренд

- Ответы на вопросы про условия продукта или процесс оформления;
- Исправление ошибок в договоре;
- Взаимодействие с другими подразделениями по запросу агента
- Согласование и оформление ДС к полису;
- Первичный андеррайтинг;

Агентский Хаб

- ✓ место нахождения – г. Орел
- ✓ 9-18 мск, рабочие дни



Как связаться?

Telegram [@AlfaAriend_bot](https://t.me/AlfaAriend_bot)

WhatsApp [+7964 770 09 59](https://wa.me/79647700959)

Кнопка «ОБСУДИТЬ» в разделе
Финансы Альфа-Полиса

ЧТО ДЛЯ НАС ДЕЛАЕТ ХАБ?



Формирование агентских договоров, договоров об оказании услуг и дополнительных соглашений к ним



Расчет сумм вознаграждения к выплате



Формирование Отчетов-Актов, Актов об оказании услуг и направление на подпись агенту

Ответим на вопросы по темам:

1. Вознаграждение агента и акты;
2. Сопровождение АД и ДС к нему;
3. Решение вопросов с дебиторской задолженностью

«ШАГ ВПЕРЕД»

Сообщество страховых
предпринимателей



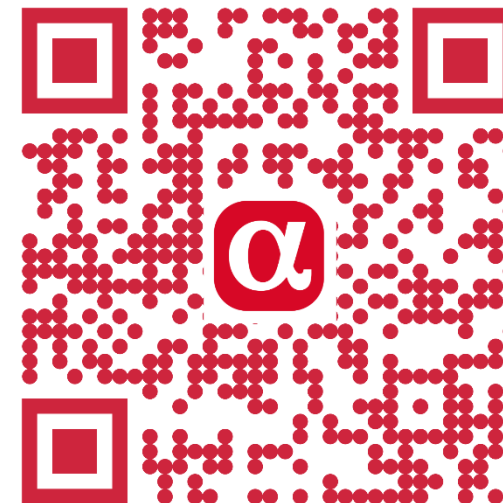
Наше сообщество в Telegram

Наш основной информационный ресурс [Alfa_support_partner](#) позволит вам:

- ✓ Первыми узнать самые важные новости
- ✓ Задать вопрос напрямую главным экспертам АльфаСтрахование
- ✓ Эскалировать сложный кейс, требующий индивидуального подхода
- ✓ Участвовать в опросах и важных дискуссиях
- ✓ Общаться и обмениваться опытом с коллегами-агентами из всех регионов РФ



Канал. Только новости



Чат. Общение с экспертами и коллегами

Нас уже более 4,5 тысяч. Присоединяйтесь!

База знаний для АльфаАгентов

- ✓ для обучения - самостоятельного, сотрудников и помощников
 - ✓ для коммуникации со своими клиентами
 - ✓ для размещения материалов в социальных сетях
 - ✓ для оформления офисов и агентских сайтов
-

Агентская WiKi



<https://wiki.altapolis.ru/>

далее выбираете нужный раздел

Обучающий канал на YouTube



**В бизнесе, танго и в жизни,
главное – партнер!**

Цифровой агентский бэк-офис



Сервис БыстроДеньги

- Личный кабинет агента для самостоятельного управления вознаграждением
- Агент сам решает с какой периодичностью подписывать акты и получать КВ
- Средний срок оплаты акта – 1,5 раб. дня от подписания агентом



Финансы в АльфаПолис

- журнал всех актов, их статусы, детализация, суммы
- доступ ко всем инструментам БыстроДенег
- уведомления на email о неподписанных актах



АвтоАкты

- ежедневное автообновление актов на КВ и ДКВ
- не согласны с КВ по полису? Нажмите «Обсудить» и откройте спор, забрав КВ по остальным полисам в акте



Электронный документооборот

- подписание актов ЭП без визита в офис
- ЭП No Paper или Контур



Отчетность агента

- Отчет Продажи самостоятельная сверка полученного КВ/ДКВ за период
- инструмент для сверки с субами
- Дашборд агента - метрики качества портфеля



Мой договор

- агентский договор и все изменения к нему в Личном кабинете
- уведомительный порядок изменений

Модуль «Фискализация» в Альфа-Полисе

- Фискализация – выдача чека при приеме премии от Страхователей.
- Чеки обязаны выдавать все агенты ИП и ЮЛ в момент расчетов
- Предоставляем агенту возможность выполнять 54-ФЗ, используя цифровой доступ к ККТ АО «АС» (после подписания ДС к АД)
- Вся информация о 54-ФЗ для агента в АльфаWiKi

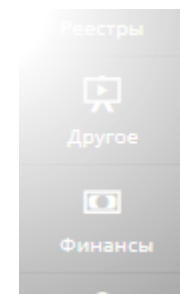


График оплаты

	плановая сумма	плановая дата	квитанция А7
Платеж 1	45 081	22.02.2022	

Фискальный чек

ИТОГО: 45 081,00



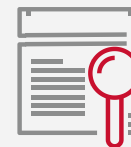
Создание чека

- Кнопка «Фискальный чек» у каждого взноса в «Графике оплаты» договора
- Заполнить только email или телефон плательщика и нажать кнопку «Отправить чек»



Отложенная и удаленная отправка чека

Готовите полис заранее? Выездная продажа? Сохраните проект чека (или ссылку на него) и отправьте его позже (при фактической оплате полиса) из АльфаПолиса или с помощью мобильного телефона



Журнал чеков

- список всех созданных чеков и их статус
- просмотр чеков и их данных
- отправка ссылки на чек
- отправка чека в ОФД



Агентам-ФЛ

Просто укажите в Реестре на сдачу полисов контакты Страхователя для отправки ему чека от АО «АльфаСтрахование» (если не были указаны в полисе)