

polis.online

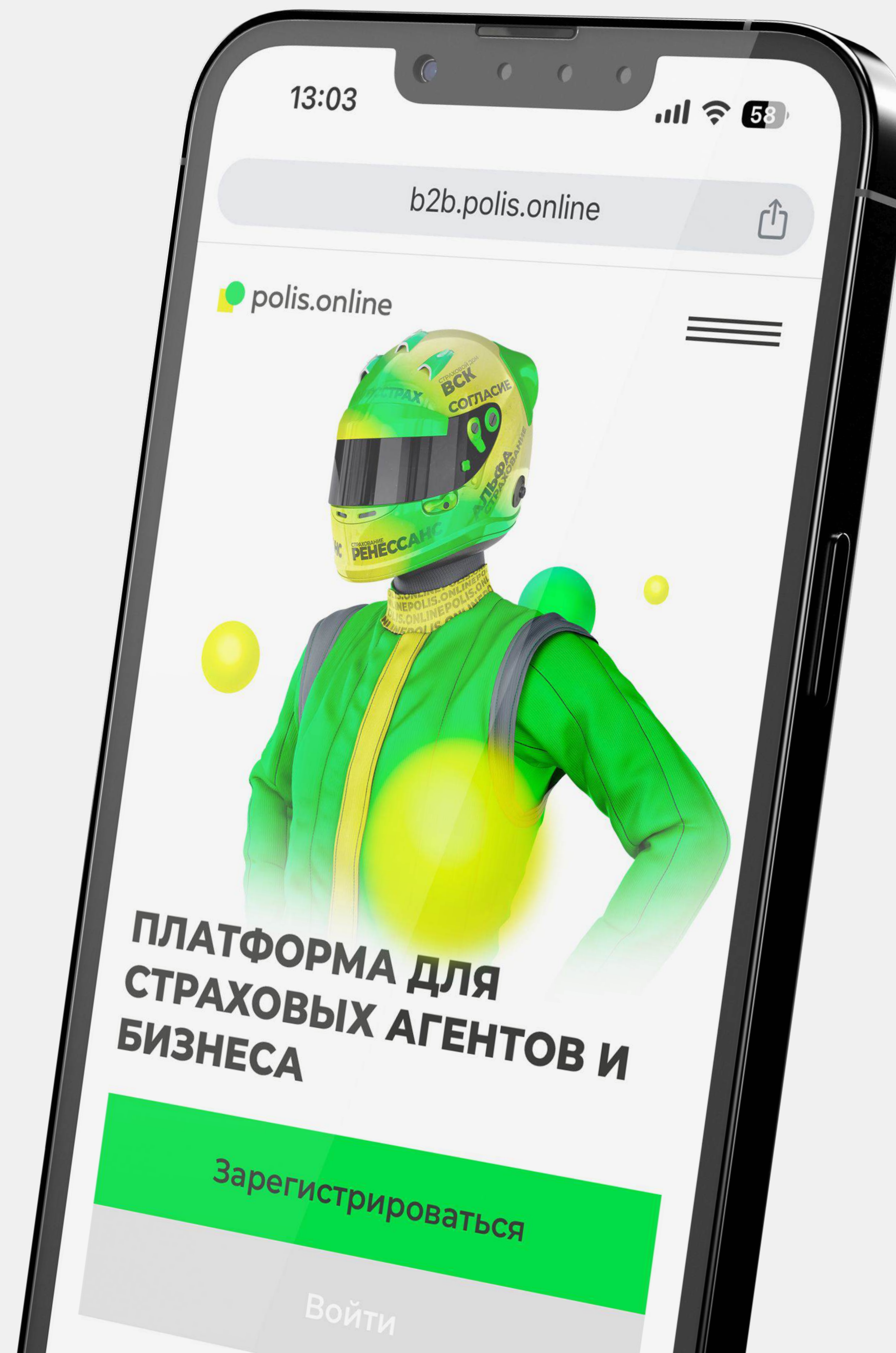
самолет

# Как Polis.online увеличил продажи УК Самолет в 10 раз

и стал частью повседневной  
жизни жителей



White-label интеграция Polis.online  
в экосистеме УК Самолет



самолет

## Задача

- Повысить доход УК от Кросс-продаж
- Комиссионный доход
- Снизить нагрузку на менеджеров (сложные продукты сложно продавать)



 polis.online®

## Проблема

- Лиды, переданные в страховые компании, теряются. Низкие продажи → сложный процесс → долгий онбординг
- Неавтоматизированная пролонгация
- Сотрудники не знают, как продавать страховые продукты
- Нет единого окна для работы сотрудников / прозрачного учета / статистики

самолет

## Проблема УК «Самолет»

Создать страховой сервис с нуля – это долго и дорого: агрегация десятков страховых компаний, юридическая база, IT-поддержка, сложный учет комиссий

- Срок от 2-х лет на MVP
- Стоимость от 19 млн ₺



 polis.online<sup>®</sup>

## Решение

- White-label интеграция с Polis.online<sup>™</sup>.  
**Все страховые в одном окне**, быстрое оформление полисов сотрудниками
- Готовый брендированный ХАБ **без капитальных затрат для жителей** в приложении "Домиленд"
- Возможность **подключения прямых агентских договоров** со страховыми компаниями
- **Обучение сотрудников**
- **Прозрачная статистика**

● **Бесшовная интеграция**

**Для компании:**

Автоматический учет продаж и комиссий в ERP. Никаких ручных сверок



**Для менеджеров:**

Единый кабинет со всеми страховыми продуктами в одном окне



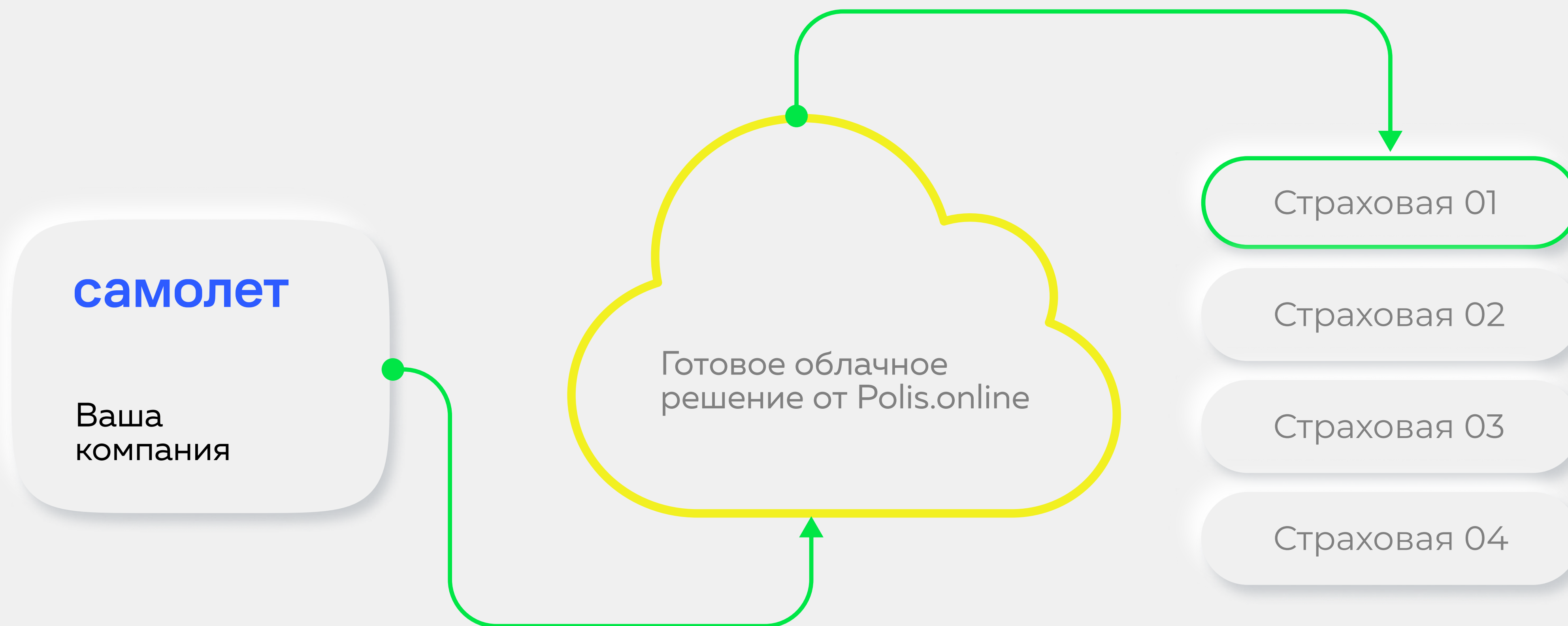
**Для жителей:**

Виджеты ОСАГО и ипотеки в приложении «Домиленд». Полис за 5 минут, не выходя из дома



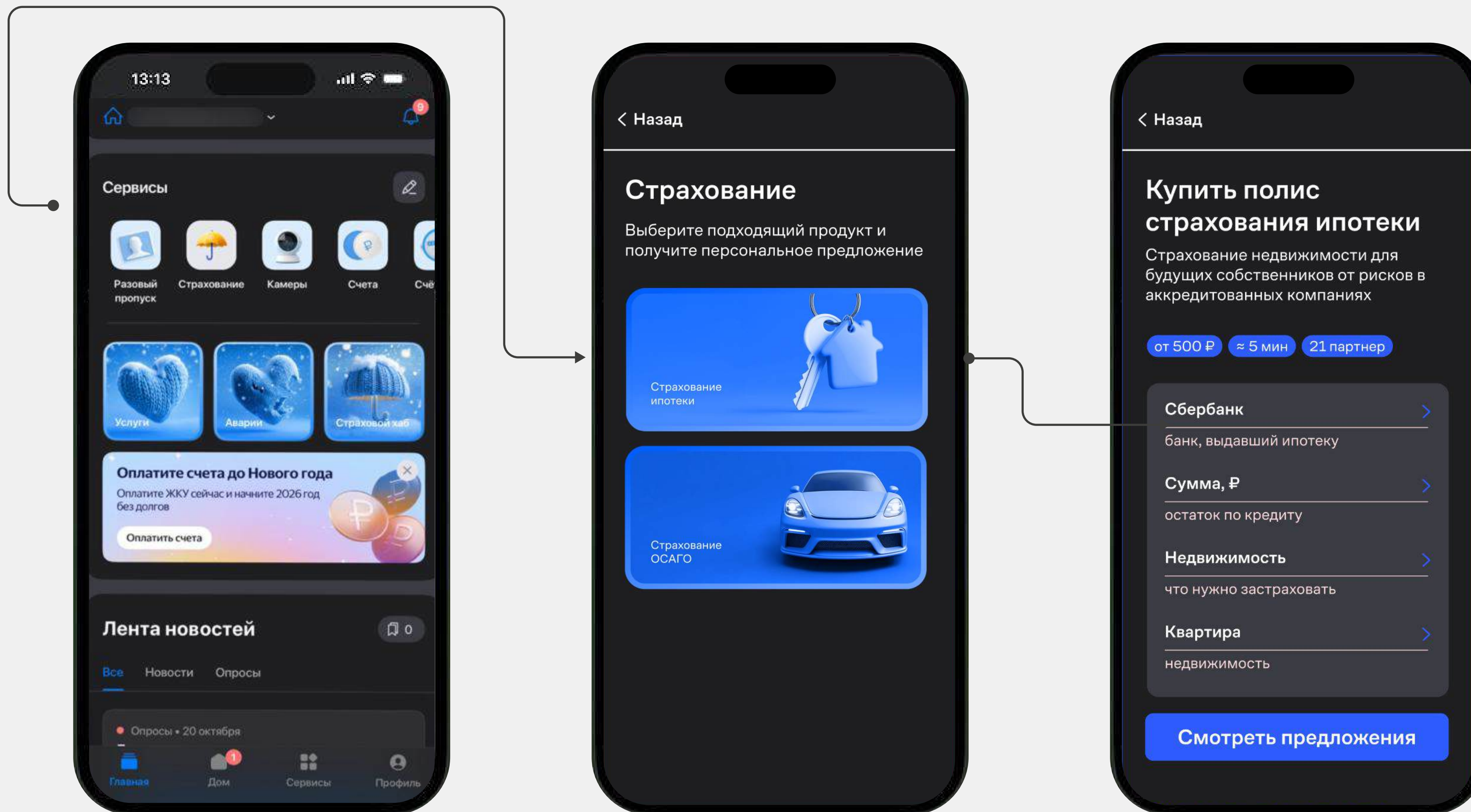
● Бесшовная интеграция

## Схема работы сервиса по лицензии



● Как это работает?

простой и понятный интерфейс  
для пользователя



● Рост показателей (2024 → 2025)

## Главные итоги 1,5 лет работы:

рост в 7 раз



Комиссия УК:

**2,4 млн → 16,6 млн ₹**

рост в 10 раз



Сборы:

**6 млн → 56,2 млн ₹**

рост в 9 раз



Договоры:

**1,03 тыс. → 9,7 тыс**

**Стабильность:**

Ежемесячные сборы держатся на уровне 5–6 млн ₹.

**Пик:**

Сентябрь 2025 – 6 млн ₹ (1 000 договоров)

# Конверсия к общему количеству выдачи квартир – 37%

## Продуктовая корзина 2025:



Ипотечное  
страхование  
**77%**

01

Страхование имущества  
(коробочные продукты)  
**21,40%**

02

ОСАГО **2%**  
(потенциал: рост в 5 раз)

03

Появились первые  
продажи КАСКО

## Ценность для всех участников:



### УК «Самолет»

- Расширение экосистемы **без затрат на разработку**
- **Прозрачная аналитика** и мотивация менеджеров
- **Рост лояльности** жителей

### Жители

- Оформление **за 5 минут** в родном приложении
- Выбор из **20+** страховых компаний (экономия)
- **Высокое доверие** к услуге от лица УК

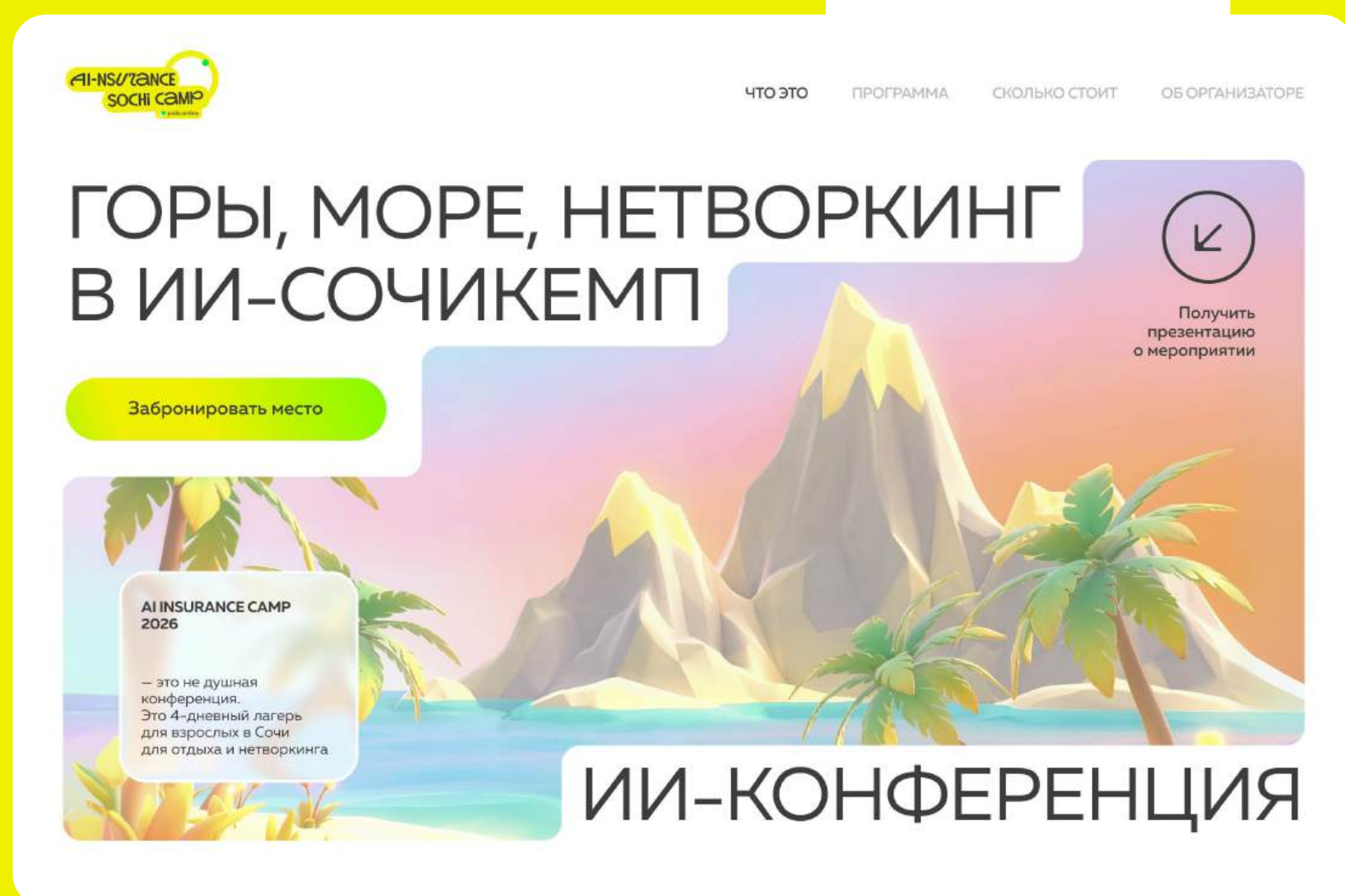
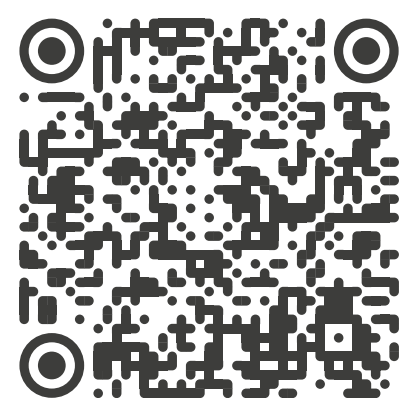
### Polis.online

- Выход на **массовую аудиторию** девелопера
- **Подтверждение экспертизы** в сложных интеграциях
- **Готовая модель** для тиражирования



# Ещё больше кейсов про автоматизацию, продажи и ИИ

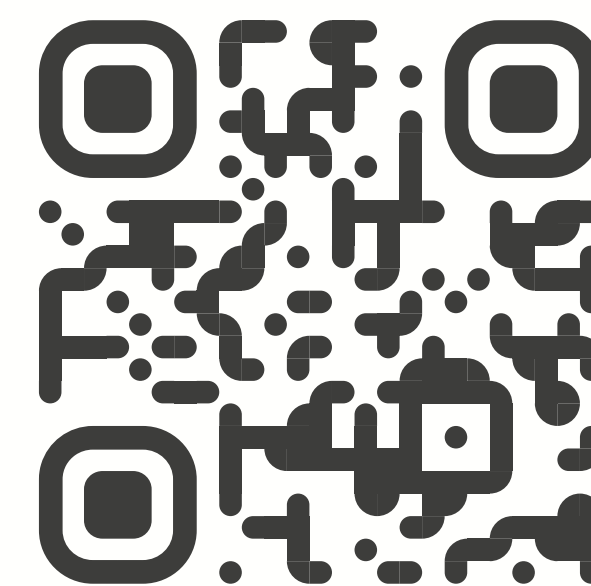
ждите на нашем  
«ИИ-Сочикемп» 2026  
от Polis.online



## Все про страховку, автоматизацию и систематизацию читаем в канале Андрея Креера



+7 921 941 0079



ПОДПИСАТЬСЯ

