



Владелец кейса

Голубева София

Агент-предприниматель,
бизнес-модель «мини-бизнес»

Спикер

Голубева Анастасия

Навигатор

Повышение лояльности клиента при полном цикле работы: от заключения договора до урегулирования.

Статус проекта: внедрен

Сроки 2005 – н.в.

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Отсутствие у клиента полноценного помощника в случае урегулирования убытков

Какие цели и задачи ставили

- Работа с клиентами в долгую
- Сохранение и рост страхового портфеля
- Формирование надежной клиентской базы

Что сделали/реализовали

- Курирую каждое страховое событие лично
- Проверяю правильность заполнения документов из компетентных органов в моменте
- Обязательно напоминаю о перечне документов
- Напоминаю, что записаны в страховую (ф-ция в Телеграм «отправить позже»)
- Помощники ведут календарь обращений
- Всегда на связи в рабочее время.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Увеличение количества клиентов с 3+ продуктами

Увеличение объема продаж Имущества ФЛ

Увеличение конверсии в ИФЛ за период 08.25-02.26

Что стало лучше и насколько

18% клиентов купили 3 и более продукта

Доля ИФЛ увеличилась до 45% в портфеле

До 84%

Благодаря этой практике я смог...

- Сохранить и увеличить клиентскую базу
- Увеличить число продаж и конверсию по ДВС

Мой дополнительный доход составил...

до 3,5 млн руб.
увеличение прибыли за 2025 год

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Ведение полного цикла поможет надолго закрепить и сохранить отношения с клиентом
- Не требует специальных знаний
- Монетизируется по «сарафанному радио», клиент возвращается всегда за ценностью работы со мной, и приводит ближний и дальний круг

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

Создание проекта с возможностью для агента оформлять страховые случаи по своим клиентам.