



Анна Кочегарова

г. Воронеж

- 16+ лет в страховании
- *Я не продаю полисы. Я управляю рисками клиентов до того, как они произойдут*
- Активная деловая мама
- 1000+ клиентов портфеле
- Руководитель франшизного офиса (рейтинг 5.0)



Страхование «ДО страха»

Или как формировать ценность там, где «ничего не случилось»





Почему клиенты без СС проблема:

- Клиенты без страховых случаев = мало “живут” в портфеле (1-2 года)
- Нет понимания зачем страховаться (покупают только вмененку)
- Страхование воспринимается как напрасный расход

Проблема агента:

- Отсутствует понятная ценность “здесь и сейчас”
- Давление на цену (где скидка? Дай дешевле)
- Шаблонная продажа ⇒ устойчивый портфель

Отсутствие события = потеря ценности. Я сделала наоборот.



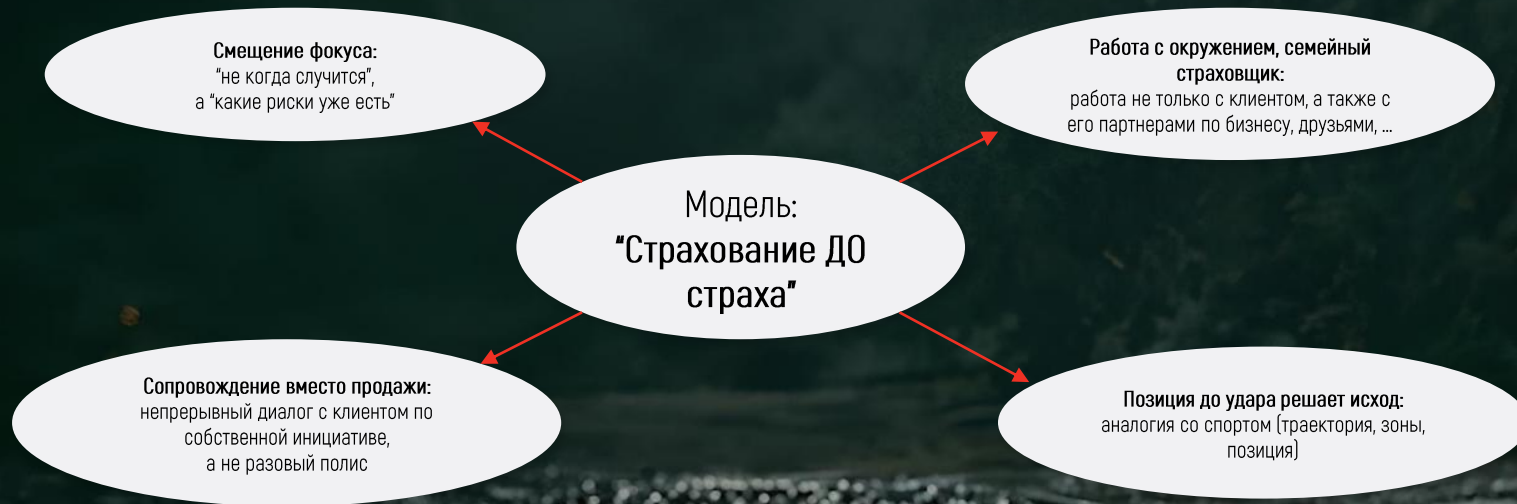
Цель:

Сформировать ценность страхования ДО страхового события, чтобы в одних руках было 3+ полиса

Задачи:

- Изменить восприятие клиента
- Увеличить пролонгацию
- Достроить защиту до полного покрытия
- Не бояться продавать дороже
- Повысить доверие к агенту





Страхование становится не продуктом, а системой защиты клиента



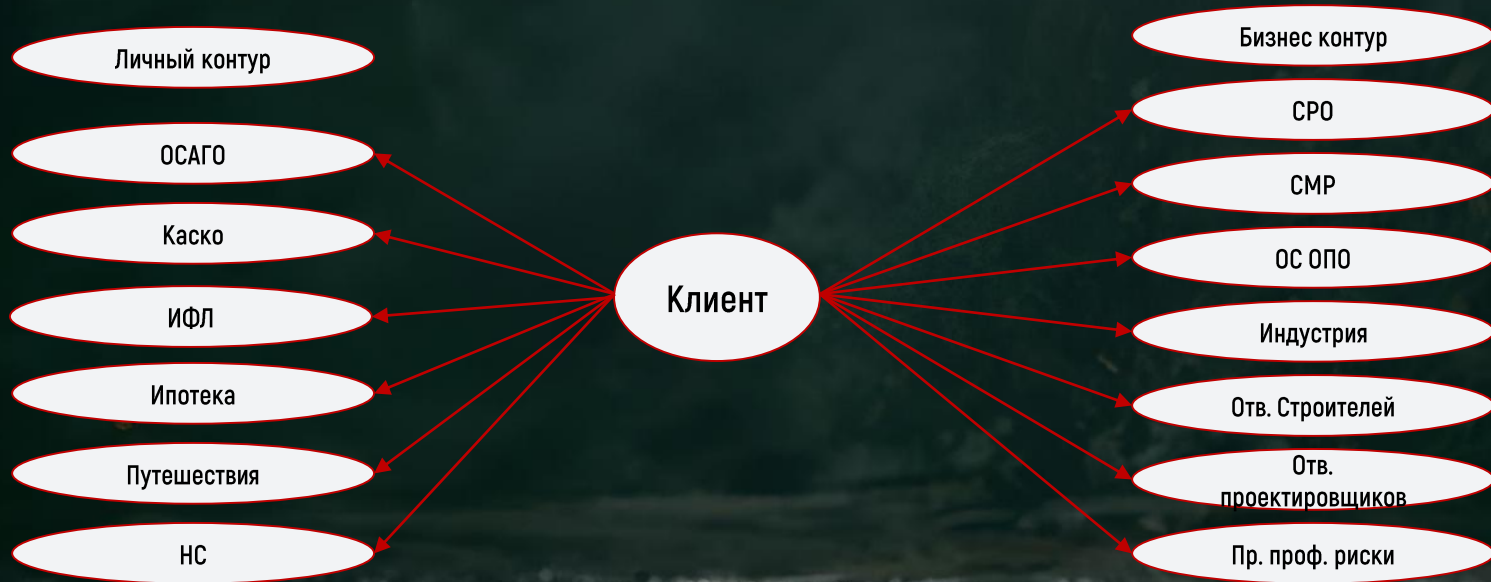
- Глубокая диагностика клиента (семья, бизнес, риски)
- Регулярный риск-аудит - мониторинг, что изменилось в жизни клиента (через новые события клиента)
- Персонализация страхового покрытия под клиента и его задачи

Клиент не покупает полис - он принимает решение о защите





ШАГ ВПЕРЁД 2.0



ЗК - на ЧМ Европы

Авто+
Первые личные полисы

Имущество
Ипотека

Бизнес-риски
сложные виды

2012г.

2013г.

2016г.

2020г.

2026г.



БЫЛО

- Пролонгация: 50–60%
- 1-2 полиса на клиента
- ~200 клиентов
- агент = продавец
- работа от продукта
- разовые сделки

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



СТАЛО

- Пролонгация: **80%**
- 3+ полиса на клиента
- До 13 видов страхования
- +1000 клиентов / 1500 полисов
- эксперт по рискам
- работа от жизни клиента
- долгосрочные отношения
- доверие, как основа

БИЗНЕС-ЭФФЕКТ

- +20% рост портфеля
- 2,5–3x средний чек
- 80% удержание
- рост рекомендаций - было 5 - стало 30



Перешла от продажи полисов к управлению рисками клиента



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



1

Даёт понятную модель работы с клиентом

2

Снижает зависимость от цены

3

Даёт работать в режиме пролонгация +100% в деньгах

4

Увеличивает кол-во эффективных рекомендаций.
Рекомендация = продажа

Это система, которую можно внедрить в любой портфель





**ПРОБЛЕМА НЕ В ТОМ,
ЧТО НИЧЕГО НЕ СЛУЧИЛОСЬ...**

ПРОБЛЕМА - КОГДА К ЭТОМУ НЕ ГОТОВЫ

ДО СОБЫТИЯ!

