



Владелец кейса

Антипина Анна Владимировна

Агент-предприниматель, БМ «эффeктивный продавец»

Спикер

Антипина Анна

ЛПР

Управление рисками через расширение покрытия-инвестиция в будущее клиента

Как продать то, что невозможно потрогать

Статус проекта: внедрен

Сроки 2025

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Была большая клиентская база, но недостаточное количество клиентов с 2-мя и более договорами
- Пролонгационная база не значительно вымывалась
- В пролонгации была часть договоров с низким кв

Какие цели и задачи ставили

- Увеличить число клиентов с 2-мя и более договорами
- Компенсировать уход пролонгации и выйти в 100% в деньгах
- Повысить уровень дохода по договорам где была скидка с кв за счет роста среднего чека

Что сделали/реализовали

- При кросс-продаже снижаю КВ (на первый год), так клиенту легче расстаться с деньгами сразу в моменте, приучаю к культуре страхования;
- Далее при пролонгации увеличиваю СС/Добавляю риск – ориентируюсь на сторонние сервисы стоимости жилья и строительных материалов (Авито, Циан) так выхожу на полное КВ по сравнению с прошлым годом.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Число договоров на клиента

Рост с 1 до 4-12 шт

Средний чек в пролонгации

Вырос на 40%

Пролонгация в рублях

Рост до 99%

Благодаря этой практике я смогла

1. Выстроить отношения с клиентами на долгосрочную перспективу
2. Получить дополнительно 650 000 сборов

Что стало лучше и насколько

Мой дополнительный доход составил...

+130 тыс. руб.
за 2025 год

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

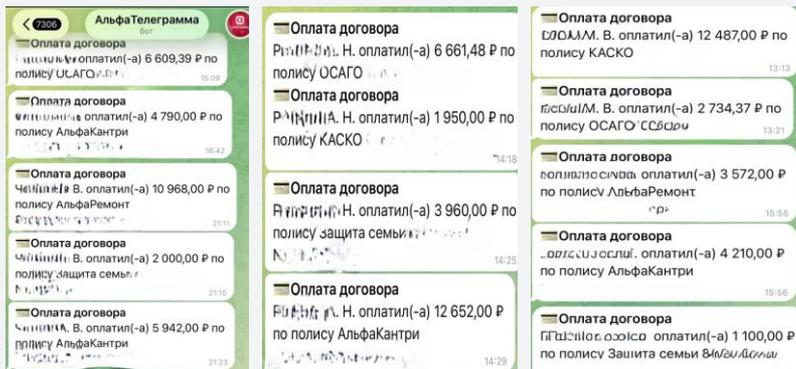
- Не сложный набор действий
- Гарантированный результат
- Рост дохода

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

- Разработать стандартную форму сравнения стоимости жилья со ссылками на похожие строения и ремонты в виде КП для клиента
- Внедрить CRM
- Сделать выборку кому я еще не предложила имущественный вид

Управление рисками через расширение покрытия-инвестиция в будущее клиента

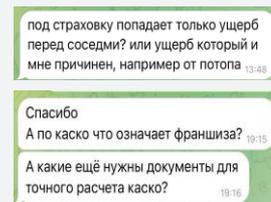
! Результат качественной отработки портфеля клиента - когда он оформляет несколько видов страхования сразу (АльфаТелеграмма)



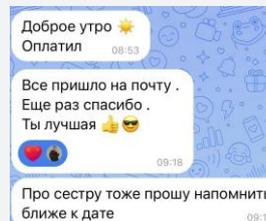
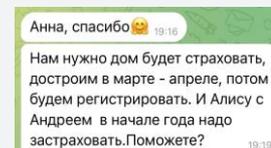
Договор на первый год скидка за комиссионного вознаграждения агента (КВ) 40%, на пролонгацию скидка за КВ 10%, добавили доп. риск Увеличили покрытие клиента и премию для страховых компаний, а так же получила КВ на этот год 30%. Все довольны!

Недвижимое имущество		Недвижимое имущество	
Конструктив	350 Р	Отделка	2 493 Р
СС: 5 000 000 Р - ФР: 0 Р		Конструктив	550 Р
Отделка	1517 Р	СС: 5 000 000 Р - ФР: 0 Р	
СС: 1 000 000 Р - ФР: 0 Р		Движимое имущество	
Домашнее	1710 Р	Домашнее	2 800 Р
СС: 1 000 000 Р - ФР: 0 Р		СС: 1 000 000 Р - ФР: 0 Р	
Гражданская ответственность	1748 Р	Гражданская ответственность	2 490 Р
СС: 1 000 000 Р - ФР: 0 Р		СС: 1 000 000 Р - ФР: 0 Р	
Общая страховая премия	5 325 Р	Общая страховая премия	8 333 Р
Скидки и надбавки КА: -30% - КВ: 40%		Скидки и надбавки КА: 0% - КВ: 10%	

! Не все разбираются в рисках и терминологии, моя задача – сделать так, чтобы у клиента не осталось ко мне вопросов!



★ ! Отзывы – оценка моей работ! То ради чего и стоит заниматься любимым делом.



Управление рисками через расширение покрытия-инвестиция в будущее клиента

Философия моего кейса:

Все покупается, и только страхование продается!

Если агент сам не верит в продукт, не купил его для себя, продать такой продукт будет сложно. Для меня, как агента, важно не просто продать полис, а показать людям, что страхование – это инструмент, который работает на клиента, если его грамотно настроить.

Расширение не всегда – это просто увеличение суммы, это – инвестиция в безопасность, устойчивость и долгосрочный рост в связке Клиент – Агент – Страховая компания!