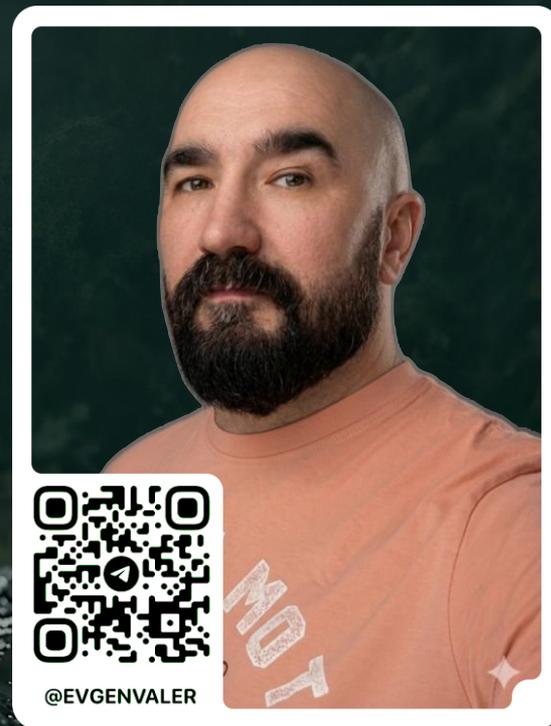




Швалов Евгений

Директор Саппортум
г. Хабаровск

- Работаю по специальности (2 профильных образования)
- Коллекционер нестандартных решений в страховании
- Был в партнерстве с главным конкурентом



Управление рисками и честный аудит - как способ продать дороже

Как превратить проверку условий и сравнение цен в полноценную экспертизу
для увеличения среднего чека



Сроки реализации: январь 2024 – по настоящее время



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



В страховании клиент платит за то, чего не видит, поэтому **цена – его единственный осязаемый ориентир**



ДАНО:

- Доля классического КАСКО в портфеле 56,5%
- Демпинг от цифровых страховщиков
- Недоверие к страховым посредникам
- Слепое сравнение цен
- Риск недострахования
- Негативный опыт клиентов в урегулировании

Тупик модели "Продавец полисов"





МОЯ ЦЕЛЬ БЫЛА:

Обеспечить рост портфеля КАСКО в условиях турбулентности экономики, а также нарастающего давления со стороны цифровых страховщиков

Пролонгация: **> 75%**

Средний чек: **> 130 000**

Портфель: **+ 30% за год**

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЛИ:

- Защитить маржинальность: Внедрить систему экспертного аудита, чтобы обосновать ценность дорогого полиса.
- Визуализировать условия: Создать формат наглядного сравнения сложных страховых продуктов для быстрой оценки клиентом.
- Синхронизировать ожидания: Исключить скрытые ограничения, гарантируя клиенту выплату именно в тех сценариях, на которые он рассчитывал.



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Сместить фокус клиента с **ЦЕНЫ** на **ЦЕННОСТЬ**



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Начать транслировать экспертизу в управлении рисками так, чтобы она стала для клиента решающим аргументом при выборе решения



ЧТО СДЕЛАЛИ:

- **Актуализация лимитов**
Оценка соответствия страховых сумм рыночным реалиям в режиме реального времени.
- **Принцип «Продажа от максимума»**
Презентация Full-защиты как базового стандарта (ремонт у дилера, GAP, выплата без справок)
- **Техника «Три варианта»**
Формирование выбора, при котором максимально защищенный вариант является наиболее рациональным.
- **Построчный аудит конкурентов**
Деконструкция дешевых предложений для выявления скрытых пробелов в защите.

Олег, доброе утро!
Направляю расчеты по осаго и каско на RX. Среда, 6 августа 2025

ОСАГО
12150,83, с учетом скидки 26%

КАСКО
При стоимости авто 11,5 млн.

Альфа
Программа "ВСЕ ВКЛЮЧЕНО"
270160-полное каско/без франшизы/ГАП
239613-полное каско/франшиза 30 тыс с 1-го случая/ГАП

Программа "Альфа Бизнес"
216329-полное каско/без франшизы/ГАП
194436-полное каско/франшиза 30 тыс с 1-го случая/ГАП

+4950-ГО (гражданская ответственность)

Тинькофф
220900-полное каско/без франшизы/ГАП/ограничения пробега в год 7 тыс.
188900-полное каско/франшиза 30 тыс с 1-го случая/ГАП/ограничение пробега в год до 7 тыс.

ВСК, Согаз, Ресо-больше 400 тыс.
Ингосстрах, Ренессанс-почти 480 тыс.

Готова ответить на все вопросы.
Жду обратной связи.

10:08



ЧТО СДЕЛАЛИ:

	АльфаСтрахование	Т-Страхование
Страховая сумма	11 500 000	11 500 000
Страховая премия	275 110	220 900
риски	Ущерб	Ущерб
форма выплаты	ремонт	ремонт
без справок	50% от СС	только стекла
СТОА ремонт	По направлению СК	По направлению СК
GAR/ПСС	включено	включено
франшиза	нет	нет
Тоталь	75%	65%
Примечания	по согласованию выплата деньгами	-

	АльфаСтрахование	Зетта Страхование
Страховая сумма	6 300 000	6 300 000
Страховая премия	101 649	94 358
риски	Ущерб	Ущерб
форма выплаты	ремонт	ремонт
без справок	Стекла: без ограничений кузов. деталь: одна 2 раза	Стекла: без ограничений ЛКП детали: 1 раз в год
СТОА ремонт	По направлению СК	По направлению СК
GAR/ПСС	включено	нет
франшиза	30 000	30 000
Тоталь	75%	75%
Примечания	по согласованию выплата деньгами	-



1 Продавай Максимум

Начинай коммерческое предложение с самого дорогого варианта – вдруг, купят

2 Сохраняй баланс

Не озвучивай низкий тариф.
Добавь опций по максимуму.
Используй повышающий коэффициент.

3 Непонятное КП

Используй в предложении сокращения/спец термины: вопросы от клиента - повод показать свою экспертность

4 Весы условий

Уравнивай предложения по условиям, а не по цене.

5 Фокус на боли

Обсуждай с клиентом то, как ваше решение сможет нивелировать его риски.





Взаимодействие с клиентом всегда развивается по одному из двух сценариев:

1. Клиент сравнивает **ваше** предложение с рынком.
2. Клиент сравнивает **вместе с вами** предложения рынка.

Управление рисками и честный аудит позволят вам продавать дороже и увеличивать число клиентов второго сценария



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



БЫЛО

СТАЛО

Пролонгация

○ 67,61%



○ 75,06%

Средний чек

○ 141 927 ₺



○ 135 794 ₺

Портфель

○ 44 849 033 ₺



○ 48 071 090 ₺



1

Экспертность – лучшая защита от скидок (эксперту не нужно демпинговать)

2

Честность продает (разбор «подводных камней» создает кредит доверия, который работает годами)

3

Управление ожиданиями (отсутствие претензий клиентов, когда они знают, за что заплатили, а за что – нет)



ШАГ ВПЕРЁД 2.0





Благодарю за внимание!

Швалов Евгений

Наш сайт



ТГ Канал



Саппортум
страхование с поддержкой

