



# Александр Барбаш

000 «Страхование24» г.Москва

- Знаю страховой бизнес с трех сторон: как сотрудник, руководитель отдела продаж в брокере и собственник бизнеса
- Более 10 лет трансформирую классическую субагентскую сеть в эффективные партнерства
- В страховании пришел со школьной скамьи.  
Моя дипломная работа : «Современные тенденции развития мирового рынка страховых брокеров на примере Российской Федерации»



# Путь «Из субагентов в сетевые партнерства»

Франшиза страховой компании как инструмент трансформации и развития федеральной партнерской сети брокера



Сроки реализации: март 2016– настоящее время



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



**Помогаю партнерам строить устойчивый  
бизнес в страховании, который приносит  
стабильный доход, и его можно передать по  
наследству**



**ДАНО:**

- Развитие через построение собственной дистрибуции, в b2c каналы продаж осознанно не идем
- Прямые каналы продаж страховых компаний «отбирают» Клиентов доверием к бренду
- Гонка комиссии снижала мою маржу до нуля
- Сильные субагенты упираются в потолок и не видят перспективы роста внутри модели

**НЕВОЗМОЖНОСТЬ МАСШТАБИРОВАНИЯ  
и снижение ценностного предложения для  
партнеров**





**МОЯ ЦЕЛЬ БЫЛА:**

В течение 5 лет создать сеть из 15 франшизных офисов в партнерстве с крупнейшими страховщиками с оборотом одного офиса ~15 млн. руб. в год

**ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЛИ:**

- Сохранить партнерскую бизнес-модель. Не ломать то, что приносит доход.
- Предложить партнерам готовое решение по трансформации бизнеса с гарантией эффективности.
- Централизовать бэк-офис. Снять с партнеров операционную нагрузку для фокуса на продажи и снижене расходов
- Региональное развитие – выход на другие территории



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



**«Серийный франчайзинг»** - передача функций развития франшизных офисов партнерам при сохранении контроля качества, централизации бэк-офиса, единых стандартов работы и финансовой поддержке

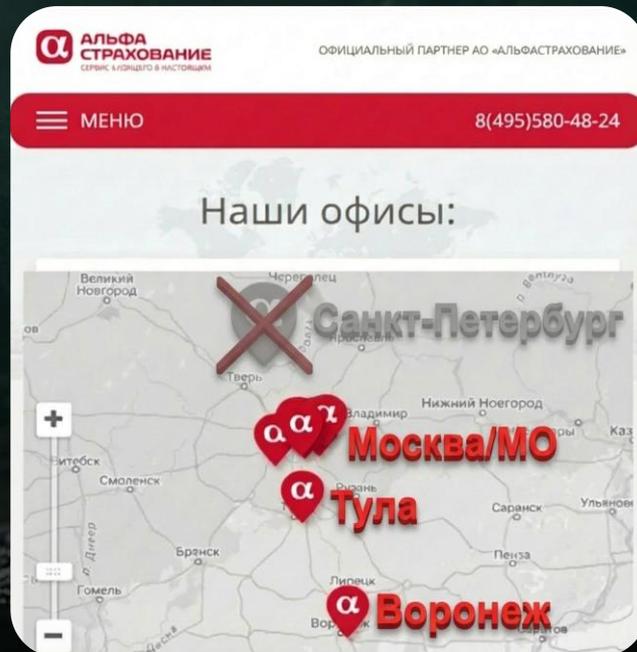


ШАГ ВПЕРЁД 2.0



### ЧТО СДЕЛАЛИ:

- Собрали стартовый пакет «Я-франчайзи» для партнеров
- Корпоративная CRM, как возможность для партнеров
- Вся «операционка» на нас
- Служба бизнес-поддержки для франчайзи внутри «Страхование24»





ШАГ ВПЕРЁД 2.0



ГЕОГРАФИЯ РОСТА

10

Офисов

- Москва/МО
- Тула
- Воронеж

ФИНАСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

14,7 млн. руб.

Средний оборот одного  
офиса в год

КАЧЕСТВО ПОРТФЕЛЯ

42+% 71+%

Доля ДВС

Уровень пролонгации

Средний срок партнерства более 5 лет



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Благодаря этой практике я смог

1

Новые рынки.  
Открыл региональные офисы с новыми партнерами

2

Обеспечить работу 10 офисов без роста штата  
компании

3

Увеличить свой доход

**+ 2,5 млн руб. в год**





## Чем мой опыт может быть полезен другим агентам

1

Модель Сетевого Фрачайзинга работает везде, где есть Клиенты и Агенты. В любом регионе России.

2

Мы открыты для партнеров. Ты можешь стать частью нашей команды.

3

Централизованный бэк-офис. Мы заботимся об операционке, а ты фокусируешься на продажах

ШАГ ВПЕРЁД 2.0





ШАГ ВПЕРЁД 2.0



**Наставничество в бизнесе – это когда  
ТВОЙ ОПЫТ становится трамплином для  
других.**



# Барбаш Александр

Я в соцсетях

