



Владелец кейса

Буксеев Алексей

Агент-предприниматель,
бизнес-модель «эффективный продавец»

Спикер

Буксеева Наталия

Соратник по страхованию

С ОСАГО начинаем, с каско выигрываем

Как мне удалось увеличить сборы по каско через развитие ОСАГО - клиентов

Статус проекта: внедрен

Сроки 2023г. – 2025 г.

Контекст –какую проблему решали в рамках кейса

- недоверие большинства клиентов по ОСАГО к добровольному автострахованию (дорого, сложно, не нужно, негативный опыт)
- отток клиентов по ОСАГО с «одним касанием» в год (при оформлении договора)
- через ОСАГО труднее заходить на страхование имущества

Какие цели и задачи ставили

- Увеличить количество договоров каско у ОСАГО - клиентов - **+30%**
- Удержание клиентской базы
- Увеличение личного дохода
- Увеличить общие сборы и сборы по страхованию имущества (переход от каско к другим видам страхования)

Что сделали/реализовали

- Повышение личной экспертизы (участие в обучающих программах, мастер-классах, тренингах; самостоятельное погружение в продукт (сравнение рисков, особенности урегулирования, ценности каско)
- Подбор персонального предложения по каско каждому ОСАГО-клиенту

РЕЗУЛЬТАТЫ

Рост количества договоров КАСКО

+60%

Рост количества клиентов по страхованию недвижимости (пришли через каско)

+20 чел.

Благодаря этой практике удалось

1. Получить приток новых клиентов за счет рекомендаций + 30 клиентов
2. Собрать дополнительно 4,5 млн. руб. по КАСКО, увеличить общую выручку в 2 раза. Увеличить сборы по страхованию имущества на 41%
3. 81% клиентов остались со мной с 2022 года.

Что стало лучше и насколько

Мой дополнительный доход составил...

+70 тыс. руб.

средний рост дохода в месяцы

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Не решайте за клиентов, разговаривайте с ними о ценностях каско. Не бойтесь франшиз (это в том числе страховая культура) и рассрочки (это дополнительное касание в течение года)
- Не жалейте времени на разговор и подготовку предложения клиенту по каско – в любом случае это задел на будущее
- Клиент с каско – потенциальный клиент по страхованию дома, квартиры

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

Задумываюсь об изменении работы с клиентской базой (однозначно требуется CRM)

Изучение возможностей ИИ в работе с клиентами

Продолжить страховое самообразование и развитие личных компетенций.

Масштабировать бизнес.

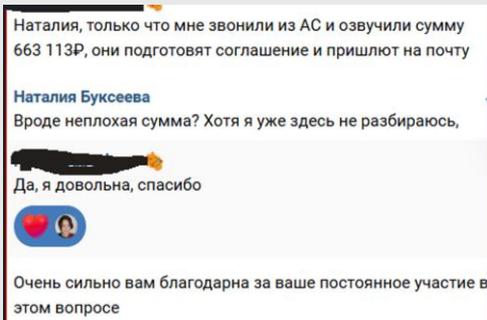


С ОСАГО начинаем, с каско выигрываем

Самообразование и развитие



Все началось с обучения по программе «Страховой лидер» от АльфаСтрахование



Работа с клиентами

