



**Владелец кейса**

**ИП Швалов Е.В.**

Страховой брокер.

**Спикер**

**Швалов Евгений**

ЛПР

## Проактивный хантинг и сервисное сопровождение.

Как ежегодно добавлять в портфель КАСКО от 30 премиальных автомобилей.

Статус проекта: внедрен

Сроки 2025

### Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Низкая эффективность нетворкинга – трата времени на поиск владельцев дорогих ТС
- Реактивная модель работы – ждали запроса от клиента вместо управления процессом формирования портфеля

### Какие цели и задачи ставили

- Перейти к модели продажи от ТС, фокусируясь на целевых объектах, а не на их хозяев
- Снять с предпринимателей нагрузку по контролю сроков и условий страхования (делегирование контроля)
- Использовать экспертное УУ как главный инструмент конверсии клиентов из ОСАГО в КАСКО

### Что сделали/реализовали

- Мониторинг премиального автопарка – идем к клиенту, зная о его ТС все, с конкретным предложением под конкретное ТС
- Контекстный нетворкинг – вместо прямых продаж в бизнес-сообществах транслируем экспертные кейсы
- Стандарт «Бережное урегулирование» – внедрили сопровождение ремонта как стандарт, согласовываем сметы и дожимаем СТО (даже в ОСАГО), ценность еще до КАСКО

### РЕЗУЛЬТАТЫ

Рост проникновения КАСКО в ОСАГО за 2025 год	с 24% до 32%
Доля премиальных ТС в портфеле КАСКО по итогам 2025	82%
Ежегодная динамика роста премиальных ТС в портфеле	от 30 шт.

### Что стало лучше и насколько

### ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Фокус на объекте – идти к клиенту с данными об объекте, что повышает доверие больше чем любой нетворкинг
- Сервис по продажам – покажите как решаете проблемы клиента по мелким случаям и он сам доверит вам свой автопарк
- Делегирование как ценность – клиент платит за то, что вы освободили его голову от дат и условий

### ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

Внедрить аналитический модуль в CRM и гибкую мотивацию – разработать отчеты по хантингу объектов и начислять бонусы сотрудникам за привлечение премиальных объектов из ОСАГО;

Доработать сайт разделом с кейсами УУ – описать истории помощи клиентам и добавить возможность «Заказать аудит» для лидогенерации

### Благодаря этой практике я смог...

1. Перестать тратить время на неподходящие сегменты и сформировать портфель из высокочечковых объектов;
2. Сменить роль с «продавца полисов» на «доверенного сервис-партнера для владельцев автопарков;
3. Сделать УУ фундаментом для доверия и продаж КАСКО

### Мой дополнительный доход составил...

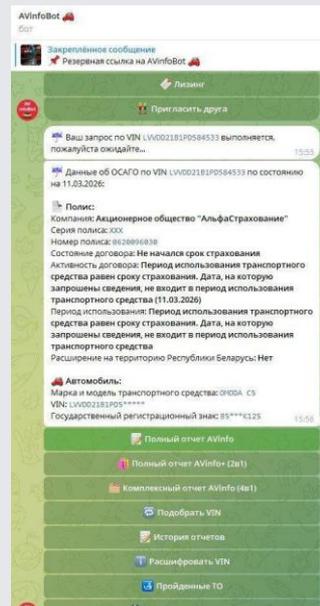
**348 тыс. руб.**

за счет КАСКО осагошных клиентов



## Проактивный хантинг и сервисное сопровождение.

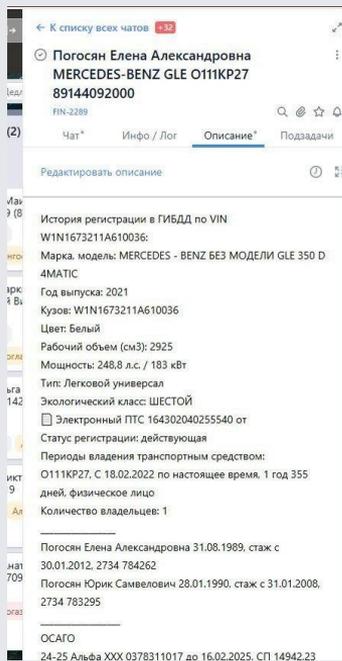
- Образец формирования отчета по ТС в ТГ-боте на основе гос. номера -





## Проактивный хантинг и сервисное сопровождение.

- Пример сформированного профайла ТС -





## Проактивный хантинг и сервисное сопровождение.

- Доска профайлов на отработку -

