



Владелец кейса

ООО «Страховые привилегии»

Страховой брокер

Спикер

Корешков Константин

Директор

# КАСКО - Ключ Адаптации к Страховой Культуре Общества.

Как работать по стандартам, «не срезая углы», с клиентами, которые «только про ОСАГО».

Статус проекта: внедрен

Сроки 2012 – 02.2026

## Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Отсутствие системы продаж КАСКО в компании
- Отсутствие дополнительной мотивации сотрудников по КАСКО
- Отсутствие культуры страхования КАСКО и добровольным видам у клиентов

## Какие цели и задачи ставили

- Ввести систему, позволяющую упорядочить работу с КАСКО
- Разработать и внедрить KPI для специалистов
- Привить клиентам культуру страхования КАСКО

## Что сделали/реализовали

- Внедрен «Рабочий лист» для четко структурированной работы, где каждый клиент обрабатывается как «последний на Земле», не «срезая углы», строго выполняя все этапы продаж
- Разработаны скрипт-тезисы для формирования у клиентов здорового восприятия КАСКО как эффективного фин. инструмента, исключая потребительский экстремизм
- Включили в мотивацию три KPI: звонок по чек-листу, пролонгация КАСКО, новые клиенты КАСКО

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Уровень возобновления в КАСКО

min 74%

Доля клиентов КАСКО с LTV 10+ лет

55%

Ежегодный рост новых сделок по КАСКО +38%

с 32 до 493 шт.

## Что стало лучше и насколько

## Благодаря этой практике я смог...

1. Выстроить устойчивую систему работы с КАСКО
2. Снизить уровень клиентского экстремизма, желания «отбить» стоимость
3. Увеличить LTV клиентов КАСКО

## Мой доход от КАСКО вырос до

12 млн. руб.

за 2025 год

## ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Через систематизацию и упорядочивание работы с клиентом, с командой и внутренними процессами можно сформировать подходящий набор инструментов, позволяющийкратно улучшить эффективность и результативность

## ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

Расширить команду с целью увеличения охвата клиентов, где, в свою очередь, отработанные методики и инструменты будут направлены на наращивание объема «окультуренных» страхователей, что делает страхование КАСКО более здоровым и востребованным.



## КАСКО - Ключ Адаптации к Страховой Культуре Общества.

- Скрипты-тезисы продаж -



Документ

- Пример чек-листа звонка -



Пример чек-листа звонка.jpg

- Пример рабочего листа -



Пример рабочего листа.jpg

- Система KPI сотрудника -



Если приложенные  
файлы не  
открылись

