



Владелец кейса

Чупров Виктор Юрьевич
Агент-предприниматель, БМ «Эффективный продавец»

Спикер

Краснокутская Екатерина
ЛПР

Создание рынка ИФЛ

Как начать продавать ИФЛ с нуля

Статус проекта: внедрен

Сроки

4 квартал 2025 по н.в.

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Добавление Имущества ФЛ в наш портфель
- Расширение собственной экспертизы за счет Имущества ФЛ
- Увеличение рекомендаций клиентов за счет Имущества ФЛ.
- Популизация Имущества ФЛ на рынке, клиент не знает об этом виде.

РЕЗУЛЬТАТЫ

41 договор за 4 квартал 2025 года [22 классики и 19 коробок]

425 753 рубля сборы по ИФЛ, 4 кв 2025

Мой дополнительный доход составил...

+170 тыс руб

За 4 кв. 2025 года

Какие цели и задачи ставили

- Повысить грамотность клиентов в сфере страхования :
- Сформировать культуру осознания важности страхования имущества как инструмента снижения финансовых рисков, научить клиента защищать свои средства через страхование имущества
- Увеличить охват заключения договоров страхования ИФЛ:
- Расширить базу застрахованных лиц по ИФЛ, за счет формирования потребности в страховании имущества через консультации, статусы в мессенджерах, социальные сети, комментинг в группах города.

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

- Создать мини игру для клиента и интерактивный калькулятор по ИФЛ.
- Запись мини видео про отдельные риски ИФЛ
- Интервью с сотрудников УУ по убыткам в ИФЛ. Показать что при СС, ИФЛ работает.
- Ролики с клиентами, кто уже пользуется ИФЛ. Поделиться опытом с потенциальными клиентами

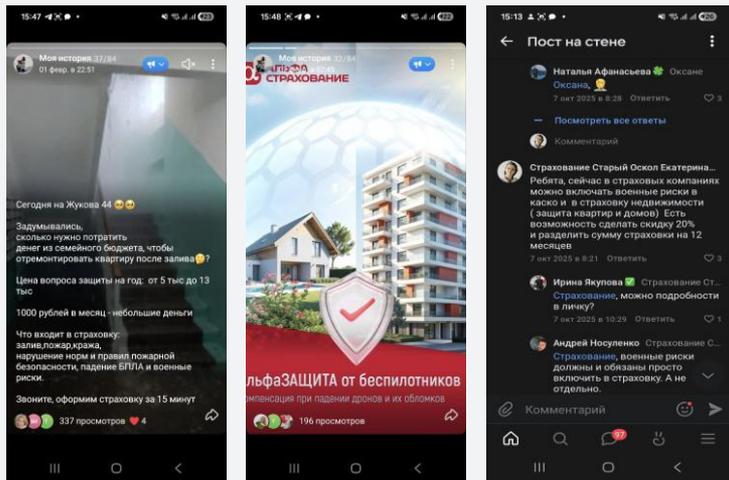
Что сделали/реализовали

- Регулярный постинг медиа (статусы, истории) в мессенджерах и социальных сетях
- Комментинг событий в группах города в социальных сетях (профильные события под ИФЛ)
- Анализ активности потенциальных клиентов, консультирование, выход на продажу.
- Предложение через преимущества продуктов, широкая трактовка рисков., большой выбор полезных опций, фокусирование на рассрочке.
- Формирование коммерческого предложения клиенту после покупки моторных видов.
- Записали видео ролик в формате интервью про страхование имущества.

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Только через регулярные консультации агент и действия агент может сформировать потребность в своей КБ по ИФЛ
- Личный бренд и простые полезные консультации
- Предложение дробить платеж за счет рассрочки. Показывать преимущества «Защита сейчас, плати потом»

Создание рынка ИФЛ



Ролик интервью с куратором
АС про Имущество ФЛ
https://vk.ru/wall53322586_1990

Как мы работаем с статусами (историями) в мессенджерах, комментариями в соц.сетях

Размещаем статус или оставляем комментарий под подходящим постом в группах города

Делим клиентов на три группы

АКТИВНО ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ

НЕАКТИВНО
ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ

НЕАКТИВНЫЕ НАБЛЮДАТЕЛИ

Написали сами,
что им интересно или задали вопрос по
защите имущества

Поставили лайк

Не написали сами, не поставили лайк, но
постоянно просматривают сторис

1.Звонок клиенту.

В консультации транслируем преимущества компании:

- Рассрочка
- Широкая трактовка рисков, минимум исключений при выплатах
- Большой выбор полезных доп. опций и доп. рисков
- Скидки на новый бизнес

2. Отправляем коммерческое предложение с предварительным расчетом.

-Берем адрес клиента по прописке, данные из Росреестра (площадь и кадастровую стоимость недвижимости, год постройки дома)

3. В повторном звонке клиенту корректируем данные по стоимости жилья, рискам

4. Выводим клиента на этап заключения договора

1.Звонок клиенту или сообщение в мессенджере. Задача выявить потребности клиента, узнать что именно заинтересовало

2. Исходя из ответов клиента транслируем преимущества компании

3. Отправляем коммерческое предложение

4. Выводим клиента на этап заключения договора

Выявляю постоянных неактивных наблюдателей. Вызываю их интерес и формирую потребность в страховании через звонок консультацию или продажу через переписку в мессенджере

2. Отправляю коммерческое предложение

3. Вывожу клиента на этап заключения договора. Если клиент не соглашается на заключение договора, даю время на обдумывание, продолжаю развивать его интерес и возвращаюсь к вопросу заключения договора.

Как показывает практика клиент возвращается к вопросу страхования и имущества спустя 2 месяца и выходит на этап заключения договора