



Владелец кейса

Кузина Н.В.

Агент-предприниматель, БМ «мини-бизнес»

Спикер

Кузина Наталья

ЛПР

ИФЛ каждому нашему клиенту

Как мы достигли проникновения ИФЛ в моторные виды до 40% в клиентской базе.

Статус проекта: внедрен

Сроки

С 2023 года по настоящее время

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- потеря клиентов в связи с «уходом» ОСАГО в интернет
- не каждый клиент по ОСАГО знает про Имущество ФЛ (ИФЛ), и как это работает, многим известны лишь «плохие мифы» про полис дом/квартира
- удержание моторного клиента с целью долгосрочного сотрудничества благодаря полису ИФЛ

Какие цели и задачи ставили

- проинформировать каждого клиента при первичном оформлении полиса авто про ИФЛ
- сформировать у каждого постоянного моторного клиента потребность в полисе ИФЛ
- увеличить объем продаж по ИФЛ

Что сделали/реализовали

- Каждому клиенту при оформлении полиса иного вида страхования мини-презентация по ИФЛ, беседа, выявление и формирование потребностей
- Создание проектов полисов заинтересованным клиентам
- Контроль и ведение проектов, выход на сделку

РЕЗУЛЬТАТЫ

Рост объемов продаж по ИФЛ

до 30%

Увеличение количества клиентов авто+полис ИФЛ

до 40 %

Что стало лучше и насколько

Благодаря этой практике я смог....

- Повысить страховую культуру клиентов по ИФЛ – база для работы на перспективу
- Сбалансировать портфель притоком договоров по ИФЛ (решена основная задача: отток ОСАГО не повлиял на бизнес)

Мой дополнительный доход составил...

+240 тыс. руб.

за 4 кв. 2025 года

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Простота – внедрить в работу может каждый
- Подходит для любого размера бизнеса, увеличит объем продаж
- Результаты - работа на перспективу, так как результат приходит не сразу, но постоянно и надолго

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

- Больше уделять времени анализу и контролю помощников по развитию ИФЛ
- Добавить цифровизацию в работу (мессенджеры, сайт и т.д)