



**Владелец кейса**

**ИП Любчанская Д.С.**

Агент-предприниматель,  
бизнес-модель «самоагент»

**Спикер**

**Любчанская Дарья**

ЛПР

## «Принципиальный» ИФЛ: проблема и решение для клиента

Как сформировать свою дополнительную ценность и уйти в более высокие чеки

**Сроки** июнь 2025г.– н.в.

Статус проекта: внедрен

### Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Снижение зависимости от ОСАГО-клиентов
- Рост дохода через рост ср. чека на клиента
- Сформировать пул клиентов, где я формирую потребность к страхованию, для увеличения срока жизни клиента в портфеле

### Какие цели и задачи ставили

- Увеличение дохода
- Повышение экспертности в «сложных» видах, формирование спроса на страхование имущества у клиентов
- Рост добровольных видов страхования (ДВС) в портфеле за счет страхования имущества физических лиц (ИФЛ)

### Что сделали/реализовали

- Запуск регулярных сторис в мессенджерах с описанием проблемы и пути решения
- Работа с действующими базами ипотечных клиентов на примере их квартир. Генерация страхового события через ИИ
- Реклама через своих клиентов в их домовых чатах

### РЕЗУЛЬТАТЫ

#### Что стало лучше и насколько

Рост БС ИФЛ 24/25 г.г.	178 000 руб. (ср. чек 8 000) / 726 000 руб. (13 000)
Доля ДВС в портфеле, 24/25 г.г.	10% / 25%
Доля ИФЛ в портфеле ДВС, 24/25 г.г.	4% / 13%

#### Благодаря этой практике я смог...

- Расширение клиентской базы в 2 раза по ДВС за счет клиентов ИФЛ
- Рост доли ДВС на 15%
- Увеличить доход в 3 раза в рамках страхования имущества
- Сделать пролонгацию в руб.: 4 квл. 25 – 115%, 2025г. – 102%

#### Мой дополнительный доход составил...

**+250 тыс. руб.**  
за 2025г. только в рамках ИФЛ

### ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Простота – начать рассказывать клиентам в мессенджерах - не требует затрат, на примерах реальных событий
- Подходит для любого типа бизнеса, может разместить каждый агент
- Сделать ревизию по своим клиентским базам в ипотеке (при наличии) с предложением ИФЛ

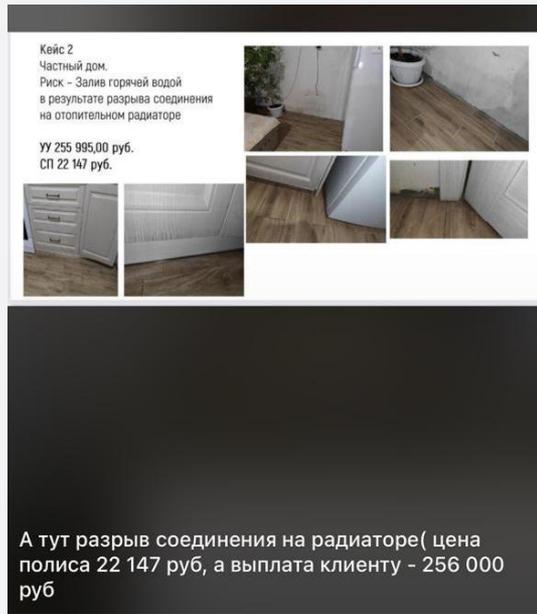
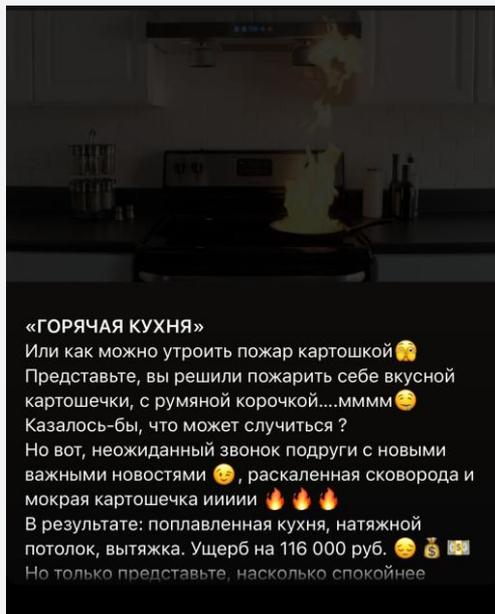
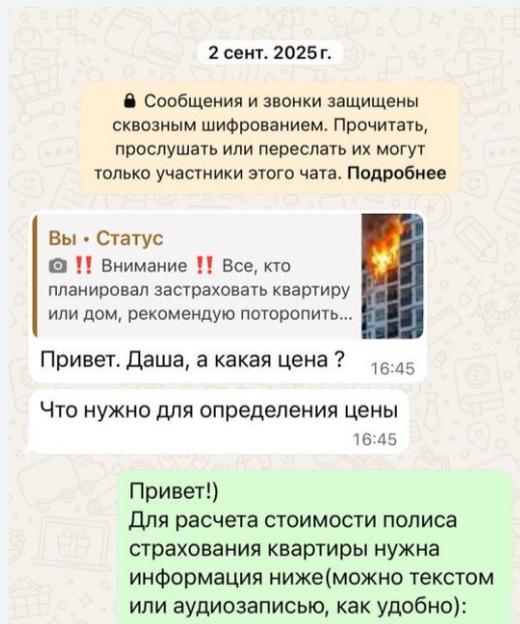
### ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

Обучение в ИИ по обработке и созданию фото  
 Выделить человека для ведения контента по плану  
 Регулярно получать реальные примеры от страховых компаний по убыткам



## «Принципиальный» ИФЛ: проблема и решение для клиента

Сторителлинг в мессенджерах с описанием проблемы и пути решения





## «Принципиальный» ИФЛ: проблема и решение для клиента

Доброе утро! цена за полисы страхования жизни и имущества - 3 254 руб. Но, по этим договорам застрахована только коробка квартиры на случай пожара или взрыва (т е чего-то глобального) и то, ВЫПЛАТУ ПОЛУЧИТ БАНК. А вот, например, квартира после потопа - тут весь ремонт придется оплачивать из своего кармана.

10:28 ✓



10:29 ✓

Но!!! И тут решение есть! 🙏Чтобы потом не тратить десятки и сотни тысяч рублей на ремонт, гораздо выгоднее оформить полис добровольного страхования квартиры, где ВЫПЛАТУ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ВЫ!!!

10:32 ✓

Следующим письмом пришлю ссылку, там есть рассчитанные варианты или можно самостоятельно поиграть с цифрами на вкладке "индивидуальный расчет". Причем, полис добровольного страхования можно платить в рассрочку, хоть ежемесячно. Когда возникнут вопросы - с радостью на все отвечу и подберем самый выгодный для вас вариант 🙏

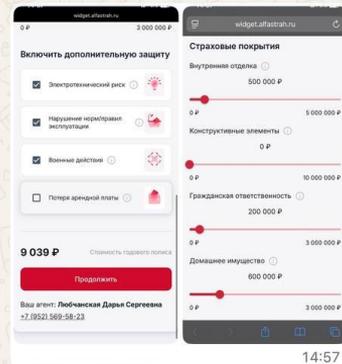
10:33 ✓

[https://widget.alfastrah.ru/ifl-widget-ui?widget\\_uuid=c9e255be-15c9-4686-9e93-18d6909810be](https://widget.alfastrah.ru/ifl-widget-ui?widget_uuid=c9e255be-15c9-4686-9e93-18d6909810be)

10:35 ✓

Давай я подумаю. Через часик напишу

13:58



14:57

Давай так.

14:58



0:28

15:01 ✓

На 4 платежа

15:01

Итого сейчас к оплате 4 200 руб.: ипотечное страхование - 2 034 руб. + добровольное страхование 1 взнос - 2 166 руб. По добровольному страхованию застрахована внутренняя отделка

Пример по продаже ИФЛ к ипотечному страхованию через моделирование страхового события