



Владелец кейса

Никитина Людмила

Агент-брокер

Спикер

Никитина Людмила

ЛПР

Осознанная покупка ИФЛ

Как мы обеспечили страховой защитой большинство своих клиентов

Статус проекта: внедрен

Сроки 2020-2025

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Отсутствие у «ипотечных» и «моторных» клиентов полисов добровольного страхования жилья.

Какие цели и задачи ставили

- Обеспечить защитой имущества каждого клиента обратившегося за условно «обязательным» полисом.
- Увеличение страхового портфеля.
- Рост дохода за счет роста продаж.

Что сделали/реализовали

- Предлагаю клиенту оформить страховой полис по защите имущества в зависимости от его потребности (в разговоре узнаю дом или квартира, когда был ремонт и т.д.)
- Если клиент не оформил в моменте, делаю повторный звонок с предложением и вариантами покрытия
- Каждая сделка не ИФЛ, закрывается предложением, подготовленным под клиента

РЕЗУЛЬТАТЫ

Рост страховой премии

Средний чек с 5000 до 10000

Рост процента пролонгации

Рост СП по пролонгации на 25%

Продажа более 1 продукта клиенту

Выросла в два раза

Что стало лучше и насколько

Благодаря этой практике я смог...

- Сохранить и увеличить клиентскую базу
- Увеличить уровень кросс-продаж
- Увеличить объем собранной СП

Мой дополнительный доход составил...

x3

Рост общего дохода

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Предложение сделанное 100% клиентов обязательно дает положительный результат, с высокой конверсией.
- Клиенты часто не знают, что можно страховать и сколько это стоит.

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

Пред подготовка лидов с помощью ИИ по страховому портфелю с готовым предложением клиенту, у которого есть полис ОСАГО или Ипотеки