

Владелец кейса

ИП Туева О.В.
Агент-предприниматель,
Бизнес-модель «эффективный продавец»

Спикер

Туева Ольга Вячеславовна
ЛПР

Страхование в движении: от авто к имуществу

Как я увеличила количество клиентов по страхованию имущества

Статус проекта: внедрен

Сроки
2014 – настоящее время

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Снижение объемов продаж
- Падающая клиентская база
- Узкая продуктовая линейка с моем портфеле, включающая в основном моторные виды страхования

Какие цели и задачи ставили

- Увеличить средний чек на клиента
- Увеличить долю каско-клиентов с полисами Имущества ФЛ (ИФЛ)

Что сделали/реализовали

- Создала 2 вида опросника – для новых и постоянных КАСКО-клиентов, для формирования спроса на страхование ИФЛ
- Сформировала отработанный алгоритм работы с клиентом по урегулированию убытка

РЕЗУЛЬТАТЫ

	Что стало лучше и насколько
Рост объемов продаж	+30% за 2025 год
Рост среднего чека на клиента	+20%
Доля добровольных видов	Выросла с 40% в 2014 до 85% в 2025

Благодаря этой практике я смог...

1. Увеличить проникновение в клиентскую базу
2. Адаптироваться к меняющемуся рынку и стабилизировать свой доход

Мой дополнительный доход составил...

+300 тыс. руб.
за 2025 год

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

- Поможет развивать КБ, увеличивая количество полисов на одного клиента
- Подойдет агенту, который планирует развивать страхование имущества в своем портфеле

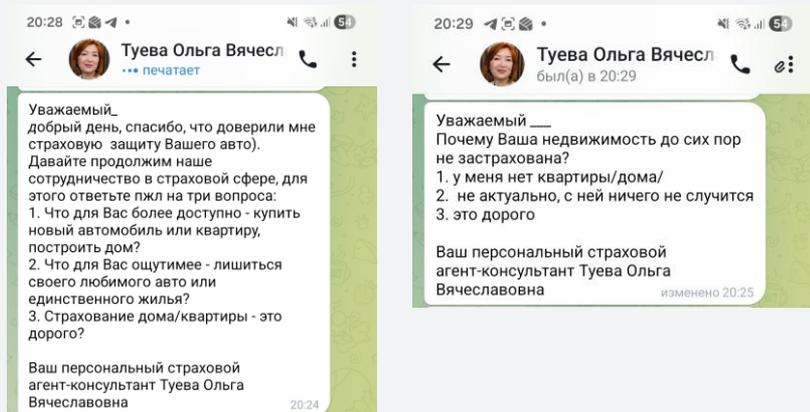
ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

- Автоматизировать рассылки с предложением страхования имущества клиентам, которые пока страхуют только авто.
- Разработать систему повышения среднего чека по страхованию имущества



Страхование в движении: от авто к имуществу

- Два вида сообщений-опросников, направленных на клиентов, для формирования спроса по страхованию имущества через сравнение с КАСКО



- Алгоритм работы с клиентом по урегулированию убытка:



Презентация
Microsoft PowerPoint

(Если презентация не открылась:)

