



Абрамова Елена

Страховой агентство «НеваСтрахование»
г. Саратов

- Мы помогаем держать равновесие своих клиентов, создавая атмосферное страхование, где спокойно и надежно
- У меня есть мечта, сделать для отрасли чуть больше, чем выйти на финансовые показатели
- Многодетная мама, профессиональный педагог по второму образованию.



Финансовая грамотность «с пеленок»

Как мы «построили» страховую компанию со школьниками
младшего возраста и что из этого получилось





- Взрослые не доверяют
- Дети не знают
- Культура финансовой защиты не прививается
- Агент = учитель = защитник семьи





ДАНО:

- 24 ноября 2025 года, 3«А»,
237 Прогимназии г. Саратова
- Дети не знакомы с основами
финансовой защиты
- Ничего не знают о страховании
- Смена поколений диктует новые тренды





МОЯ ЦЕЛЬ БЫЛА:

- Познакомить детей с помощью Игры базовым знаниям страхования
- Показать, как просто пользоваться лучшими страховыми продуктами с помощью агента

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЛИ:

- Объяснить принцип работы страховой компании, через игру для школьников
- Показать как агент, выступает в роли помощника и эксперта
- Через детей войти в диалог с родителями, получить новые лиды/клиентов

Сверхзадача - Построить доверительные отношения с детьми и их родителями.



РЕШЕНИЕ

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Страховая компания «Успех»





РЕШЕНИЕ

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



1 Разработка урока

Придумала урок-игру для детей младших классов и договорилась о его проведении

2 Провела урок

Тема урока:
«Страхование для каждого»,
в 3 А классе, 237 Прогимназии

3 Этап игры 1

Открыли Страховую компанию «Успех»,
в составе 24 учредителей (ученики)

4 Этап игры 2

Создали уставной капитал и внесли
первые страховые взносы
(кубики Лего - были валютой)

5 Этап игры 3

Каждый ученик определил для себя
самое ценное, что хочет сберечь и
оформил страховой полис.

6 Завершение игры

Смоделировали страховой случай.
Оформили выплату
Подвели итоги игры

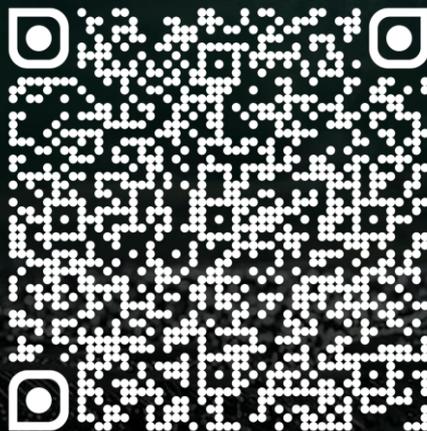


РЕШЕНИЕ

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



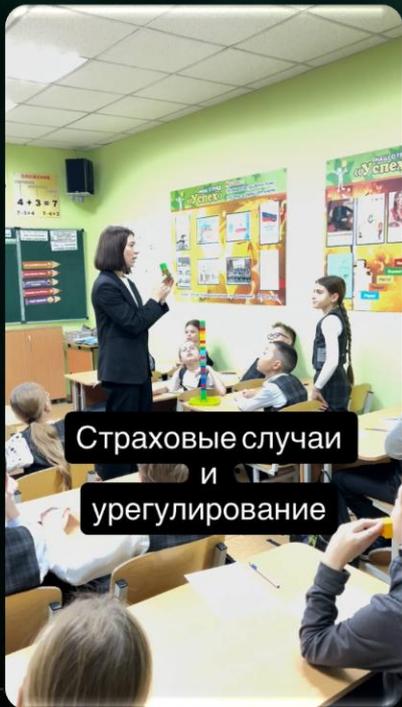
Демонстрация проведения урока



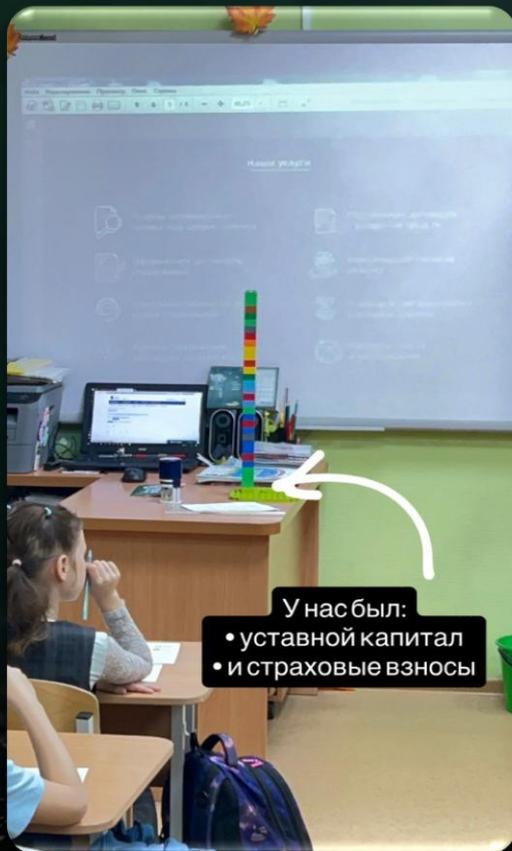


РЕШЕНИЕ

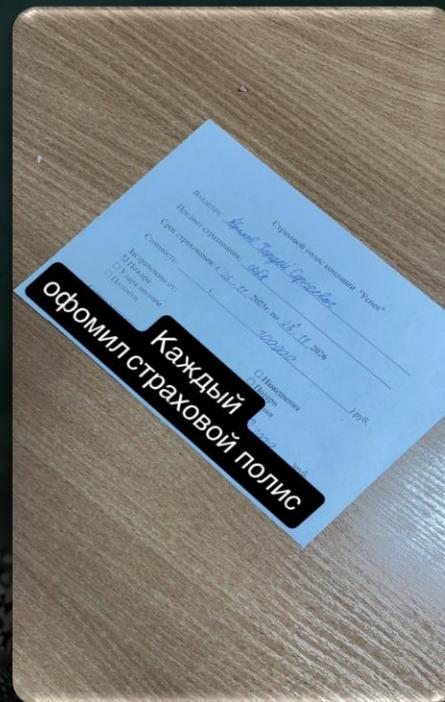
ШАГ ВПЕРЁД 2.0



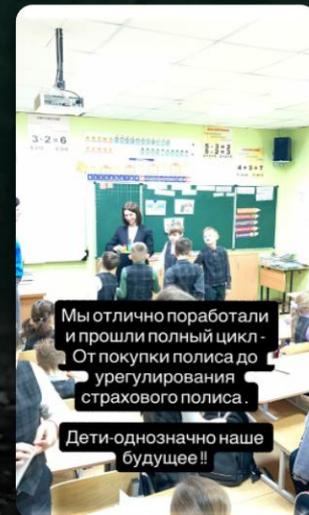
Страховые случаи
и
урегулирование



У нас был:
• уставной капитал
• и страховые взносы



оформил
Каждый
страховой полис



Мы отлично поработали
и прошли полный цикл -
От покупки полиса до
урегулирования
страхового полиса.

Дети-однозначно наше
будущее !!



РЕШЕНИЕ

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Для детей

- 100% детей получили первый финансовый опыт в страховании
- 2/3 скептиков изменили свое мнение о бесполезности страхования в ходе одного урока

**Поняли ценность,
Захотели застраховаться!**

Для агента

- Администрация пригласила проводить подобные игры на постоянной основе
- Родители учеников обратились лично и уже стали клиентами
- Поступило 10 звонков, из которых 5 новых семей стали моими клиентами

Бонусом стало:

Низкая стоимость Лида:

1 урок (45 мин) = 5 новых семей.

Перспектива развития

- Разработать и внедрить обучающие программы под разный возраст:
 - 7-8 лет базовые сказки
 - 9-12 лет настольные игры, типа «Монополии»
 - 12-16 лет финансовые расчеты, ввод в профессию
- Детское страхование Совместно с АльфаСтрахование



РЕШЕНИЕ

ШАГ ВПЕРЁД 2.0



1

Создать подход семейного эксперта и сформировать понимание о сфере страхования у детей

2

Выйти на новый канал привлечения клиентов - через школы и детские аудитории

3

Получить новых семейных клиентов, с перспективой стать по значимости наравне семейного доктора или юриста.





1

С помощью данной практики формируется новая лояльная аудитория

2

Опыт показывает, как стать личным консультантом «в долгую», сформировав «культурный код» клиентов с детства

3

Высокая конверсия доказывает эффективность трека Дети – родители – доверие – сделка



ШАГ ВПЕРЁД 2.0



Тот, кто не говорит с детьми – не говорит с будущим

**Будущее страхового рынка – это доверие,
и оно начинается сегодня, в начальной школе**



Абрамова Елена
НеваСтрахование

