

**Личное
страхование.**

**Как сформировать
воронку и начать
продажи с нуля**





Что мешает агенту продавать?

ШАГ ВПЕРЕД 2022

НЕ ЗНАЮ Боюсь говорить
ПРОДУКТ ДОРОГО про рак КЛИЕНТАМ НУЖНО
ТОЛЬКО ОСАГО

В январе 2022 мы провели
опрос агентов (ЧАТ Telegram, звонки)

ПОПРОБОВАЛ КАК И КОМУ
ПРОДАТЬ: УРЕГУЛИРОВАНИЕ-

Его результаты:

НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ ПРОДАВАТЬ? КАК ПРОИСХОДИТ?
КЛИЕНТ

НЕ ДОВЕРЯЕТ: У МЕНЯ ДЕКЛАРАЦИЯ

СЛИШКОМ ВСЕ МОТОРНАЯ НЕ ВЕРЮ НЕ ЗНАЮ,

ПРОСТО БАЗА КЛИЕНТОВ КАК ГОВОРИТЬ С

КЛИЕНТОМ НА ТАКИЕ ТЕМЫ



Главный вопрос –

ШАГ ВПЕРЕД 2022

как предложить и кому предложить

Ввиду вступления в силу 116н,

предложить нужно **каждому**, но важен результат...

КОМУ?

КОГДА?

КАК?



Кто покупает продукты личного страхования?

Портрет целевой аудитории

ШАГ ВПЕРЕД 2022



«Личное здоровье»

Мужчина/женщина
Беспокоится о своем здоровье
Боится онкологии и других критических заболеваний
Частый пациент клиник
Проверяет свое здоровье «от и до»
Имеет полис НС на себя и свою семью с максимально широким покрытием
Важно: спокойствие и уверенность в завтрашнем дне



«Финансовые обязательства»

Мужчина/женщина 35-40 лет
Есть ребенок
Возможно в разводе
Обеспечивает себя и ребенка
Доход: средний
Есть ипотека на долгосрочный период или другие кредитные обязательства
Важно: здоровье, возможность обеспечивать семью, платежеспособность



Кто покупает продукты личного страхования?

Портрет целевой аудитории

ШАГ ВПЕРЕД 2022



«Высокий доход»

Мужчина, 35-40 лет
Есть дети
Доход: средний или выше среднего
Ипотеки/кредитов нет
Автомобиль среднего/премиального класса
Недвижимость в собственности
Важно: стабильность, качественный сервис и индивидуальный подход



«Семейный человек»

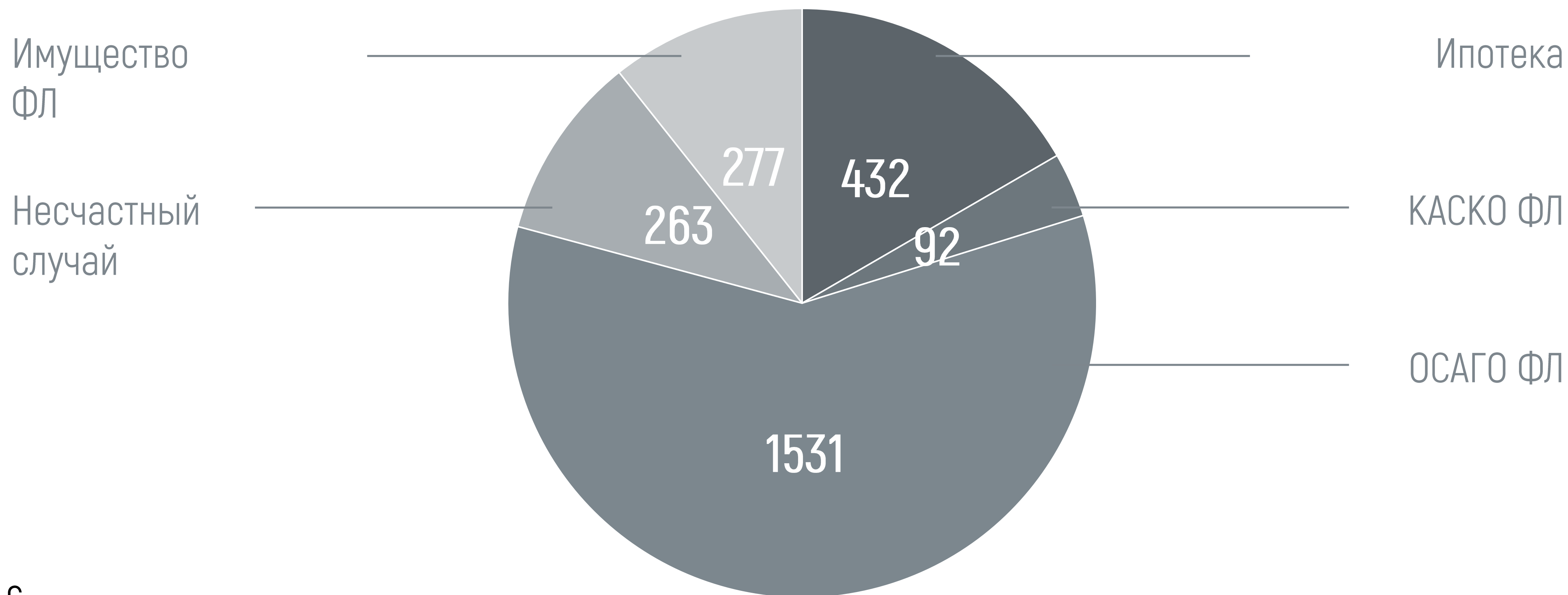
Семейный человек, молодая мама
Нет сформированной потребности в страховании
Заключает только договоры обязательного страхования (ОСАГО, НС для ребенка)
Важно: цена, спокойствие



Шаг 1. Оцениваем воронку в действующих клиентах

ШАГ ВПЕРЕД 2022

Агент: 000 «NNN»; Период: 01.10.20-30.09.21

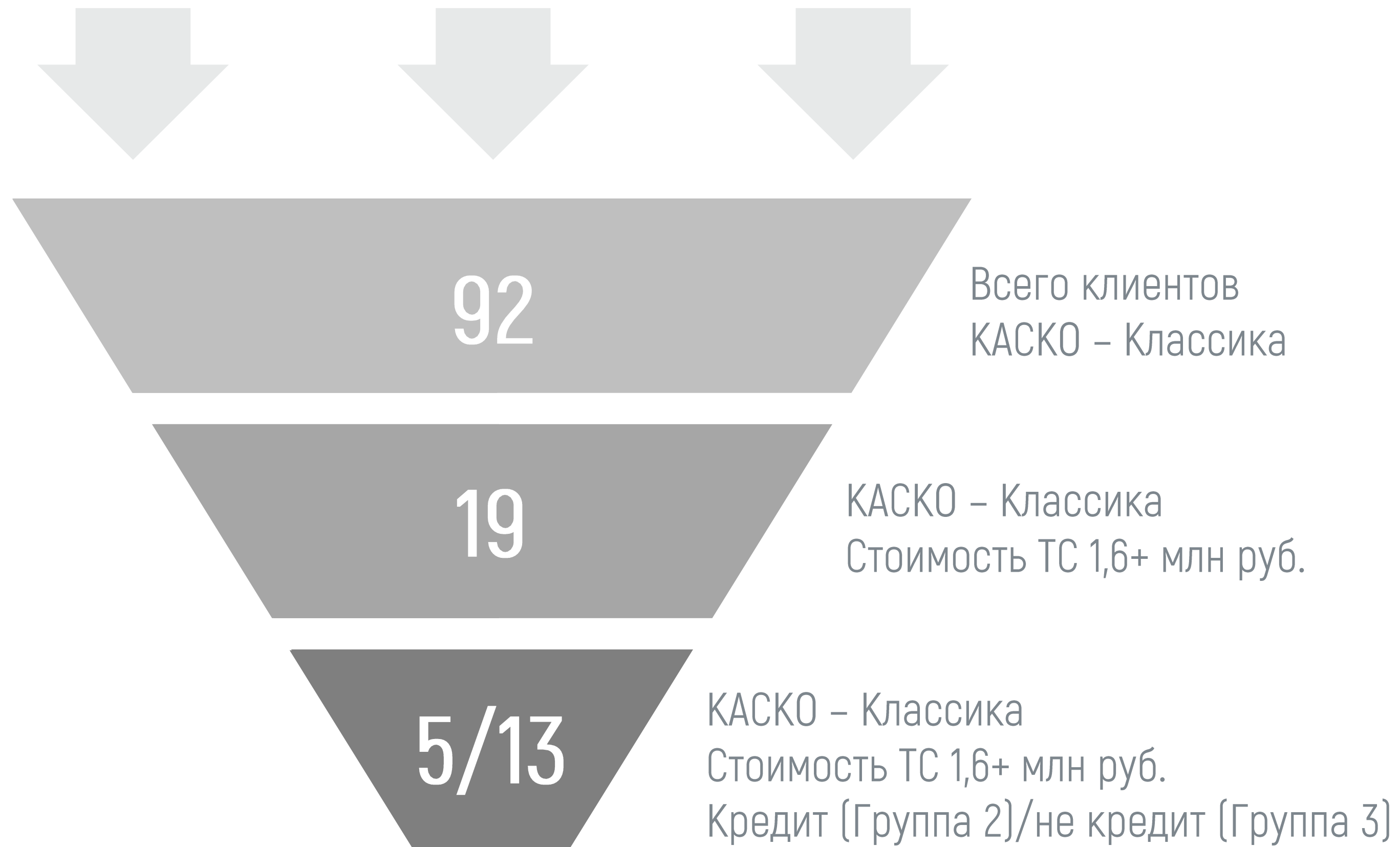




Шаг 2. Отбор по критериям

Воронка КАСКО

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Критерии отбора:

Возраст Собственника 35+

Стоимость ТС 1,6+ млн руб.

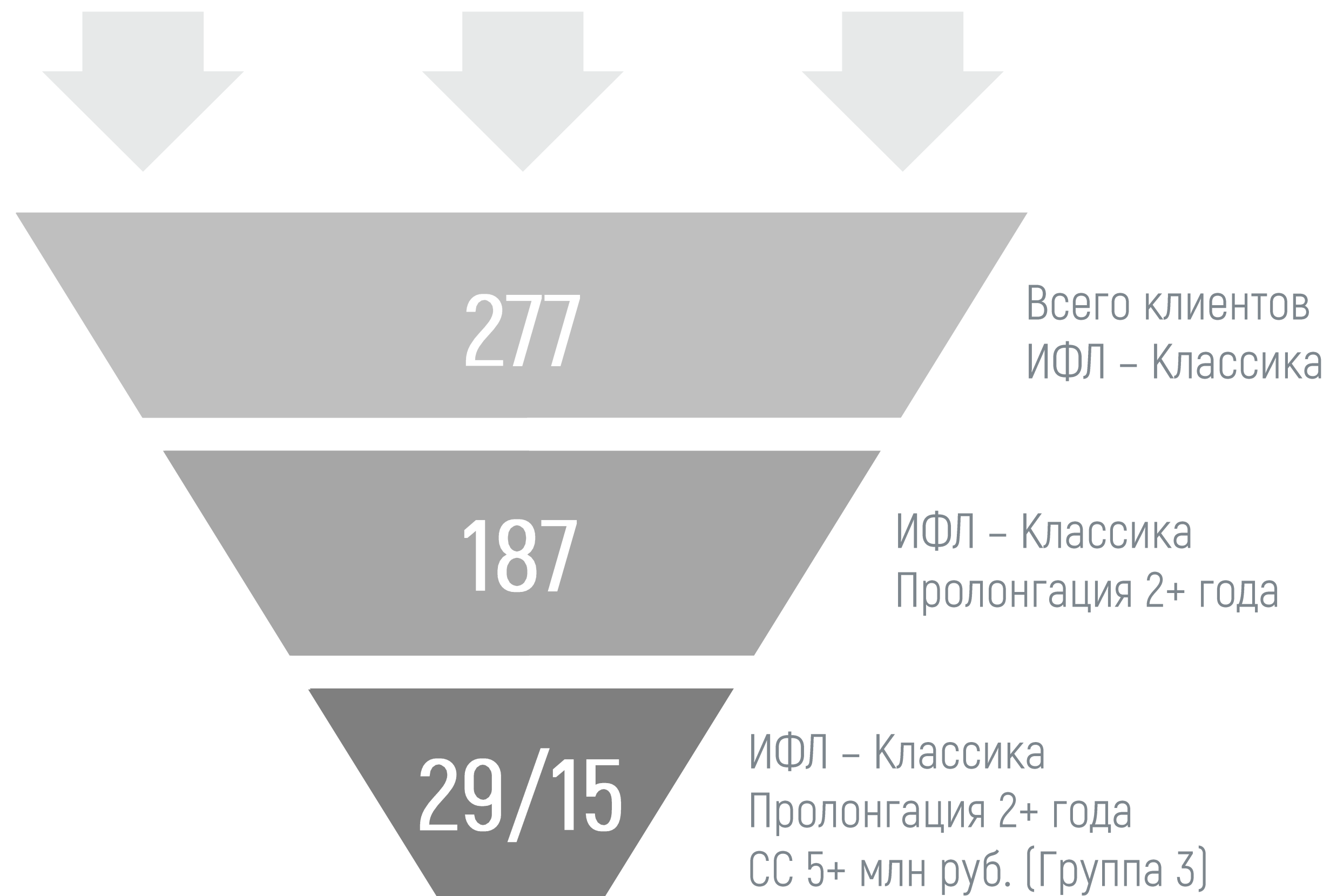
Более 1 ТС на домохозяйство

Дорогое ТС в кредите

Многолетняя не кредитная
пролонгация

Воронка ИФЛ

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Критерии отбора:

Возраст Собственника 35+

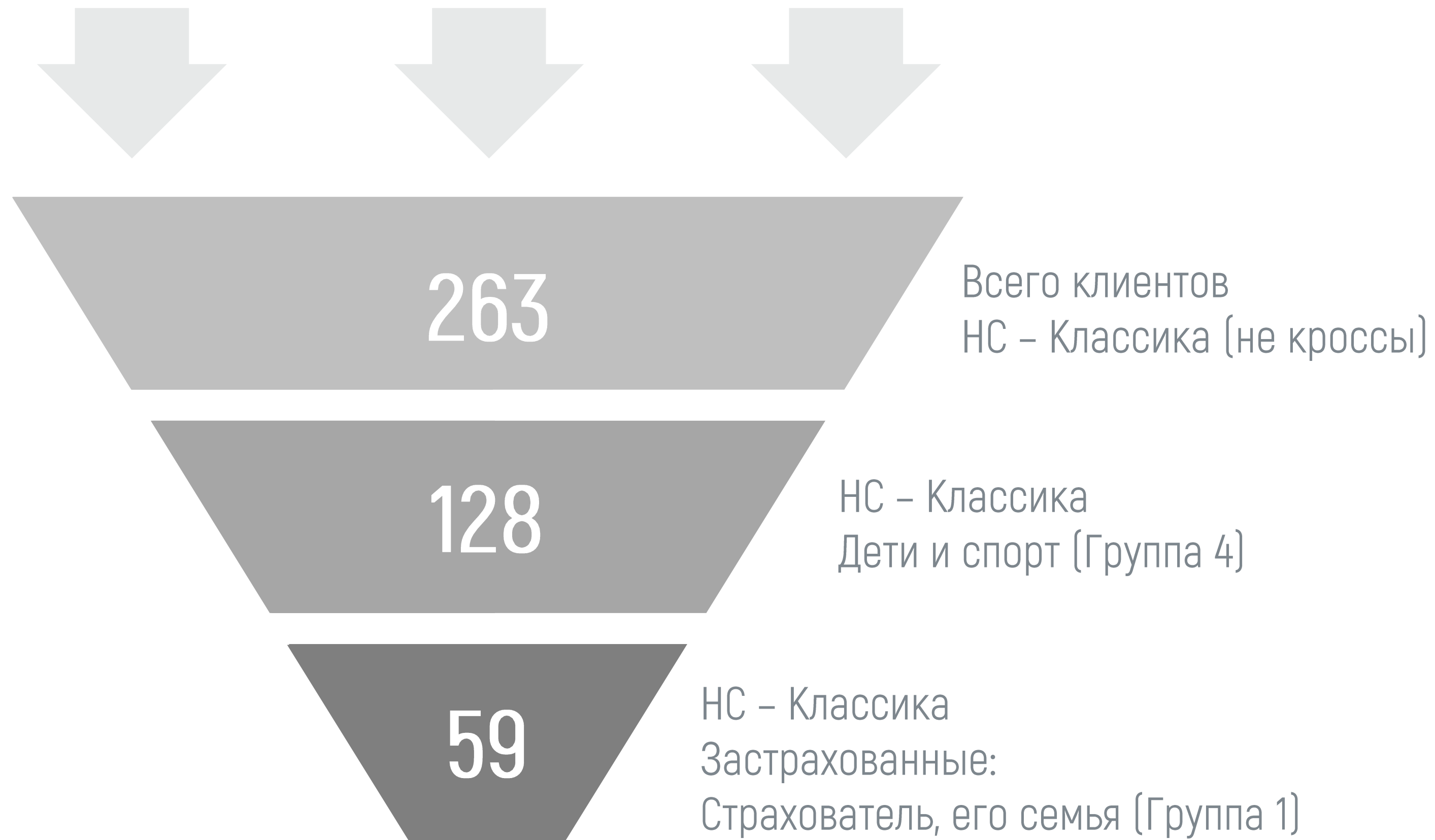
Классический договор ИФЛ

Пролонгация 2+ года

Высокая стоимость имущества

Воронка НС

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Критерии отбора:

Возраст Страхователя 35+

Классический договор НС

Программа Дети и спорт

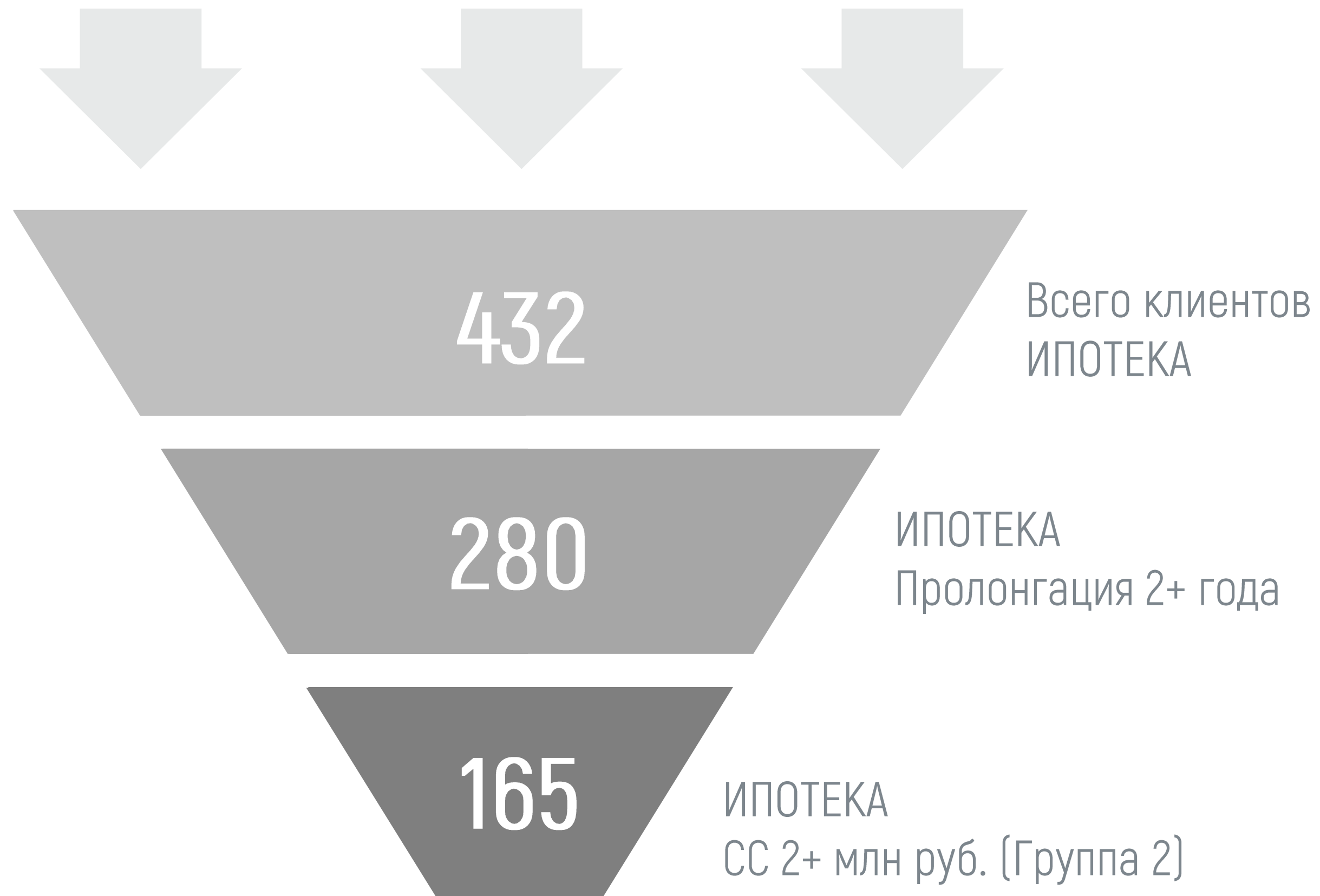
Программа Коронавирус.НЕТ
(СС 50-100 тыс. руб.)

Наличие выплат по НС



Воронка ИПОТЕКА

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Критерии отбора:

Возраст Собственника 30+

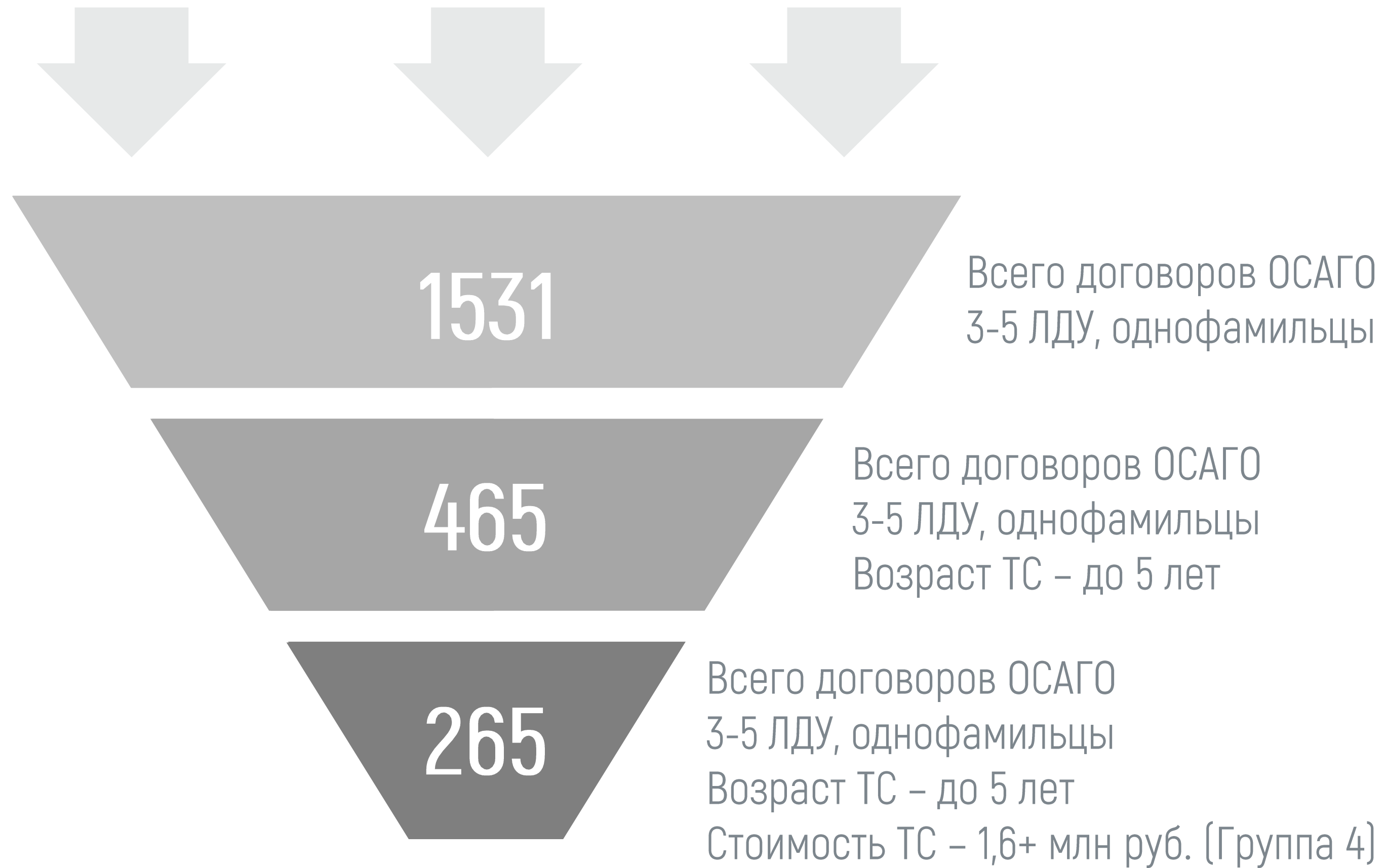
Пролонгация 2+ года

Высокая стоимость
имущества (2+ млн руб.)



Воронка ОСАГО

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Критерии отбора:

Возраст Собственника 35+

ЛДУ – дети и родители

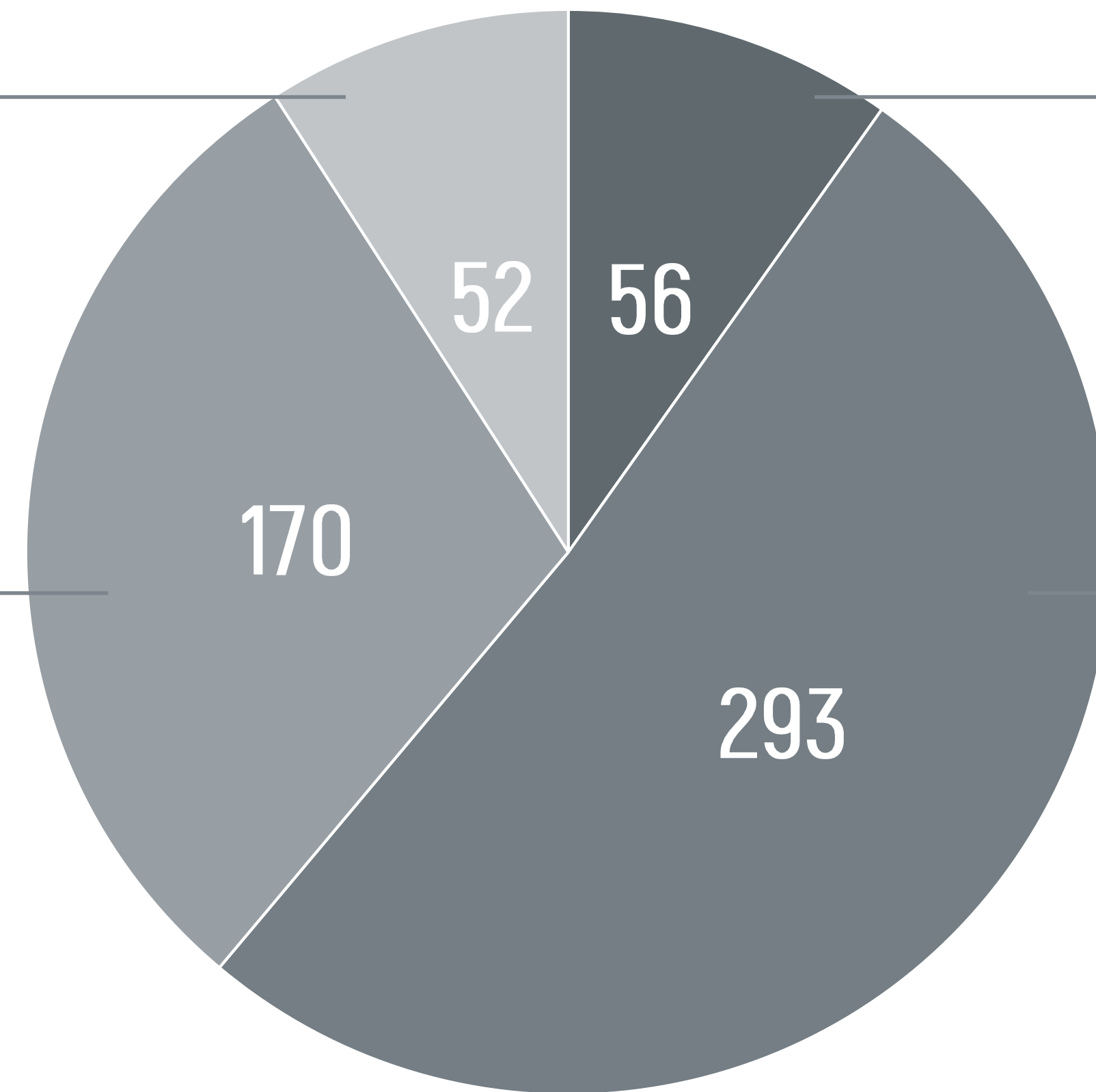
Стоимость ТС 1,6+ млн руб.

Возраст ТС до 5 лет

α Шаг 3. Группируем клиентов по профилю ШАГ ВПЕРЕД 2022

1 группа
«Личное здоровье»
НС ФЛ – Классика
Коронавирус.НЕТ
Выплаты по НС и Коронавирус.НЕТ

2 группа
«Финансовые
обязательства»
КАСКО ФЛ на кредитные ТС
ИПОТЕКА



3 группа
«Высокий доход»
КАСКО – Классика, не кредит
ИФЛ

4 группа
«Семейный человек»
ОСАГО: ЛДУ семья
НС Дети и спорт



Шаг 4. Готовим сценарий коммуникаций

ШАГ ВПЕРЕД 2022

Группа 1 «Личное здоровье»

Когда	В любое время действия основного договора
Как	Анонсирующая рассылка e-mail/мессенджер Звонок, предложение о встрече
Инструменты	Полный ролик АльфаСИНОПСИС (wiki) Описание и сравнение программ страхования для клиентов (wiki) Лид-магнит (общий) (wiki)
Важно для клиента	<ul style="list-style-type: none">✓ Возможность лечения в лучших клиниках мира✓ Медицинский ассистанс с мировым именем✓ Быстрые сроки организации лечения✓ Самый широкий спектр покрытия по ССЗ на рынке РФ



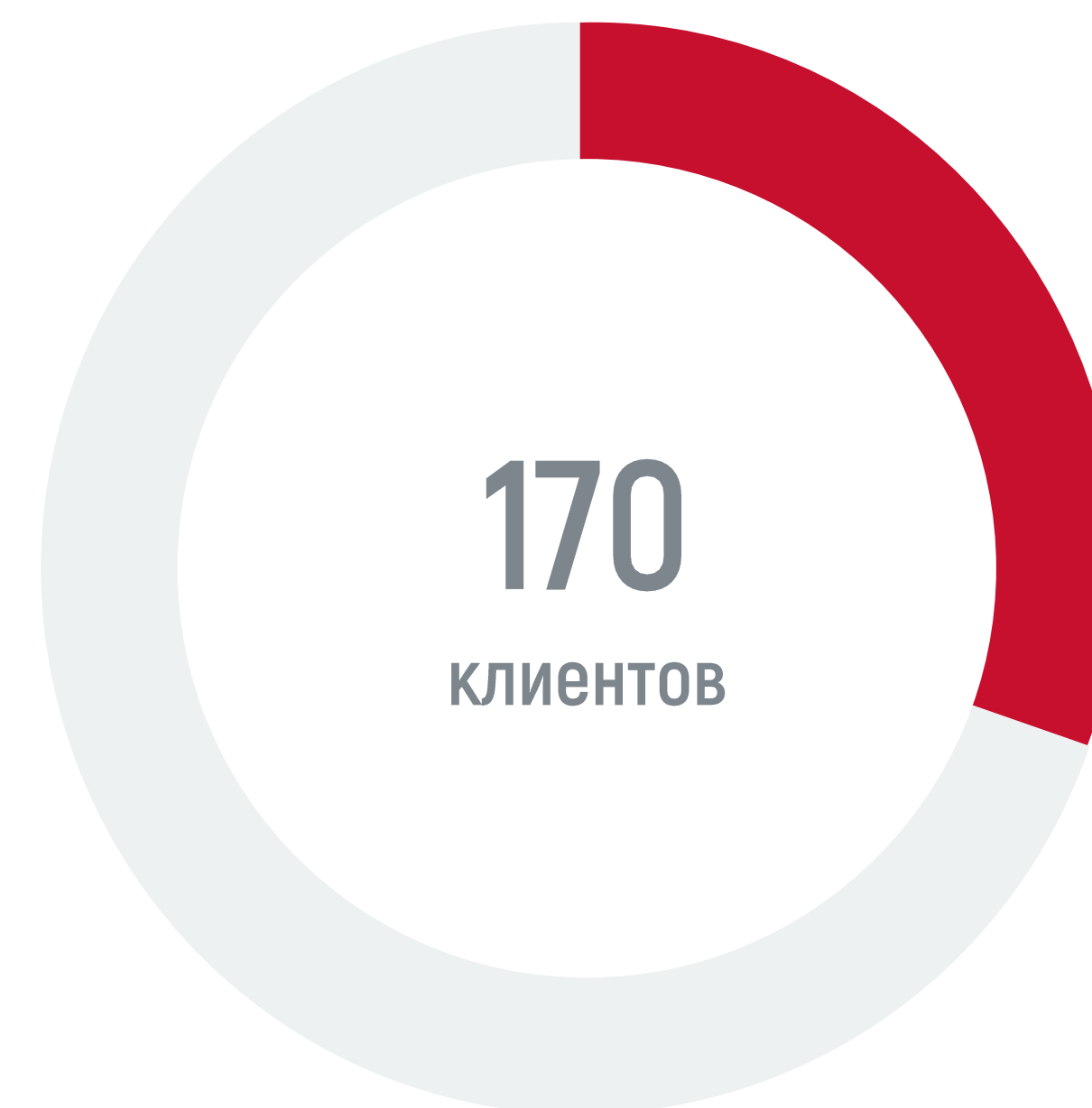


Группа 2 «Финансовые обязательства»

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Когда	Максимально ранний первый звонок по пролонгации основного договора (за 60 дней)
Как	Инфоповод 1 звонка – пролонгация осн. договора, предложение Направить предложение на e-mail/мессенджер 2 звонок – через 14 дней <u>без</u> привязки к основному договору, обязательно до момента пролонгации Назначить встречу
Инструменты	Материалы агентской wiki Возможность корректировки цены за счет КВ Отказ – повторный звонок при появлении инфоповода по продукту; лид-магниты
Важно для клиента	Цена и возможность выбора программы Минимизация доп. расходов на лечение Возможность получения финансовой поддержки





Группа 3 «Высокий доход»

ШАГ ВПЕРЕД 2022

Когда	В любое время действия основного договора
Как	Клиент не знаком с ДМС: Познакомить с ДМС – Анонсирующая рассылка e-mail/мессенджер Звонок, предложение о встрече Клиент знаком с ДМС: Анонсирующая рассылка e-mail/ /мессенджер Звонок, предложение о встрече Отказ: прогрев клиента (лид-магниты, инфо-вбросы)
Инструменты	Материалы агентской wiki
Важно для клиента	Сервис Эксклюзивный подход Возможность расширения программы Гибкость





Группа 4 «Семейный человек»

ШАГ ВПЕРЕД 2022



Когда	Осн. договор ОСАГО: без привязки к основному договору Осн. договор НС ребенка: в момент заключения очередного договора
Как	Осн. договор ОСАГО: системная массовая инфо-рассылка. Отработка точечных ответных запросов Напоминание при продлении ОСАГО Осн. договор НС ребенка: кросс-предложение
Инструменты	Материалы агентской wiki Возможность корректировки цены за счет КВ
Важно для клиента	Доступная цена Экспертная поддержка на каждом шагу при лечении 24/7 Спокойствие за семью и детей, психологическая поддержка Возможность организации качественного лечения в РФ



Списки ваших клиентов
1, 2 и 3 группы
уже готовы и ждут
вас у ваших кураторов!

гр_1_нс

гр_1_корона

гр_2_каска_фл_не_залог

гр_2_ифл

гр_2_каска_юл

гр_3_каска_фл_залог

гр_3_ипотека

ЛЮБОЕ
НЕидеальное действие, лучше
ИДЕАЛЬНОГО бездействия.

Сейчас – самое время.



ШАГ ВПЕРЕД 2022

ОТЛИЧНЫХ ПРОДАЖ!

И БЕРЕГИТЕ СЕБЯ!