

Что предложить клиенту после урегулирования страхового случая



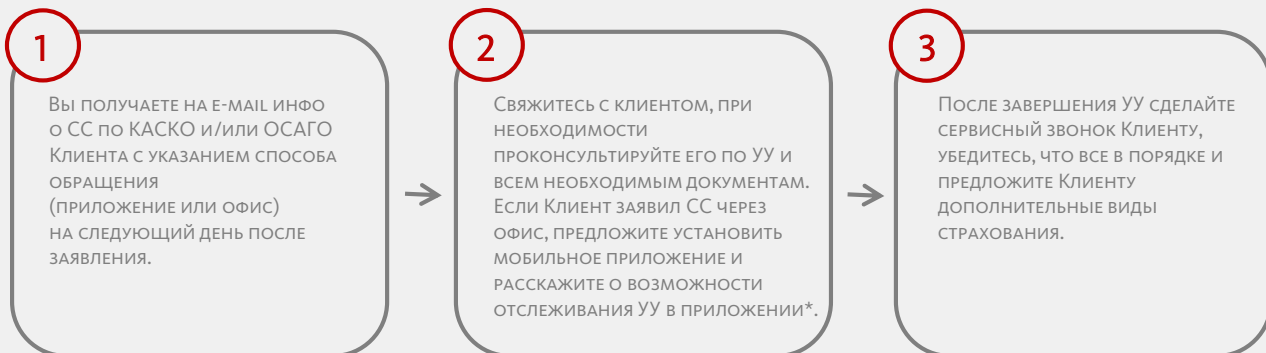
Уважаемые АльфаАгенты!

Правильная работа агента с клиентом на этапе урегулирования – **ВАЖНАЯ ТОЧКА КОНТАКТА**, которая:

- ✓ Позволяет показать высокий уровень агентского сервиса и увеличить LTV (LIFE TIME VALUE – срок жизни) договора
- ✓ Дополнительная точка контакта с Клиентом=возможность увеличить продажи

Теперь вам доступен сервис **ИНФОРМИРОВАНИЯ АГЕНТОВ О КЛИЕНТСКИХ СОБЫТИЯХ**.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ:



Какой договор предложить Клиенту после урегулирования страхового случая?

Формируйте предложение исходя из возраста ТС Клиента и наличия у него договора КАСКО на данное ТС:

Предложите Клиенту:

- ✓ КАСКО в Десятку, Дай 5 или КАСКО за 3

Если его ТС не старше 10 лет и нет договора КАСКО

[Подробнее о продуктах](#)

Предложите Клиенту:

- ✓ Альфасинописис АнтиОНКО РФ

Если его ТС старше 10 лет и/или есть договор КАСКО

[Подробнее о продуктах](#)

Удачных продаж!