

# Преимущество

«В условиях кризиса клиенты стремятся выбрать надежную страховую компанию, а мы как раз и являемся такой компанией. Сейчас опять очень актуальным становится наш слоган – «Ингосстрах платит. Всегда»».

**Волков Михаил Юрьевич**





В сегодняшней нестабильной экономической ситуации выбор надежного партнёра - залог стабильности и успеха

## ОСАО «ИНГОССТРАХ» - ЭТО:



- ✓ Ведущий страховщик на российском рынке.
- ✓ Универсальная компания федерального уровня с высоким уровнем сервиса для каждого клиента и агента.
- ✓ Надёжная страховая компания, которая работает на международном и внутреннем рынках с 1947 года.
- ✓ Надёжный и честный партнёр для своих агентов на протяжении многих лет.

# ОСАО «ИНГОССТРАХ» сегодня

## Надёжность

Собственные средства – 22,86 млрд. рублей.

Из них уставной капитал – 17,50 млрд. рублей.

Страховые резервы – 71,81 млрд. рублей



## Эффективнос ТЬ

Чистая прибыль "Ингосстраха" по МСФО за 2014 году составила 2,1 миллиарда рублей.



## Доверие

Клиентская база более 2 млн. частных клиентов и более 2000 компаний, лидеров рынка, в том числе госкомпаний:



**Надежность выплат по обязательствам  
обеспечена эффективным менеджментом  
Компании**

До 2014 большая часть агентов не задумывалась над выбором надёжной страховой компании и руководствовалась принципом выбора большего КВ.

Ряд компаний уже свернули свою деятельность в розничном

страховании:



Хорошее



Время выбрать надёжного и честного партнёра на рынке страхования.  
Ингосстрах - это уверенность в получении, как своего КВ, так и уверенность в выплате клиентам.

## Что выбрать в период нестабильной экономической ситуации?

Почему нас выбирают клиенты?



Надёжность –  
Ингосстрах с 1947  
года остаётся  
лидером рынка



Удобное и быстрое  
урегулирование  
страховых случаев



Честность в  
расчётах с  
клиентами и  
агентами



Широкая  
продуктовая  
линейка

Почему нас выбирают агенты?



# Вознаграждение партнерам

Вид страхования	Описание	КВ
<b>ИФЛ</b>	Добровольное страхование имущества. Предметами страхования являются здания, помещения, их отделка и домашнее имущество, ландшафтный дизайн.	<b>до 35%</b>
<b>КАСКО</b>	Добровольное страхование автомобиля от ущерба и угона	<b>до 25%</b>
<b>Авто НС</b>	Добровольное страхование жизни и здоровья водителя и пассажиров в транспортном средстве	<b>до 25%</b>
<b>GAP</b>	Добровольное страхование дополнительных рисков позволяет покрыть разницу между страховым возмещением по риску КАСКО и расходами на приобретение нового автомобиля взамен утраченного при угоне или полной гибели	<b>до 40%</b>
<b>Шины-Диски</b>	Добровольное страхование новых шин и легкосплавных дисков	<b>до 40%</b>

# Продукты ИФЛ

## «FreeДом»

Коробочный продукт со страх стоимостью до 8,8 млн.руб. по строению / 12 млн.руб. по квартире

## «Экспресс»

Коробочный продукт со страховой суммой до 500 тыс.руб

## «Экспресс ГО»

Страхование гражданской ответственности: от 50 тыс.руб. до 1,5млн.руб

## «Отпускной»

Страхование на короткий промежуток времени От 7 до 60 дней от 1млн.руб. до 2 млн.руб.

## «Платинум»

Классика:  
Расширенный перечень опций и объектов страхования, неограниченная страховая сумма

**КВ до  
35%**

**КАСКО** – высокое качество и большой выбор продуктов под любой опыт вождения и бюджет

**«Премиум»**

Легковые ТС до 10 лет

**«Автопрофи»**

Легковые ТС до 10 лет  
Франшиза со 2-ого случая (уменьшает страх. премию и убыточность)

**«Прагматик»**

Легковые ТС до 10 лет  
Риски – только «угон» и «тоталь» – **для уверенных в себе и окружающих водителей**

**«Прагматик +»**

Легковые ТС до 10 лет, Риски: «угон» и «тоталь» + «ущерб» (50, 70 100 или 120 тыс. руб. в зависимости от стоимости ТС)- **для уверенных в себе, но не уверенных в окружающих, водителей**

**«Премиум грузовой»**

Грузовые ТС до 10 лет.

**«Регион-залог»**

Легковые ТС, грузовые ТС, автобусы отечественного и иностранного производства от 3-х до 20 лет. Продукт для ЮЛ и ИП.

**«Шины и диски»**

На страхование принимаются новые шины и диски.

**GAP**

Позволяет получить возмещение при тотальном убытке без амортизации.

**КВ до 25%**  
В зависимости от категории агента

**КВ до 40%**



# Мы ищем агентов!

- Где найти правильных агентов?

- Привлечь **опытных агентов** рассматривать индивидуальные переходящих с портфелями



**компаний.** Мы готовы качества для агентов,

- Предложить **стать агентам**

знают основные аспекты работы, им будет проще наладить работу с клиентами.

- Вернуть **«старых» агентов**, которые ранее уже сотрудничали с ОСАО «Ингосстрах». Напомнить «спящим» агентам наши новые ставки по КВ и продукты.

- Привлечь агентами **сотрудников дилерских центров** GM и др.. В связи с закрытием автосалонов многие сотрудники, работающие в страховании, будут искать возможность заработка.

- **Агенты закрывшихся страховых компаний.** Такие агенты прежде всего ищут надёжную страховую компанию для перевода крупных портфелей своих клиентов.

- Агенты из маленьких городов – спутников с исторически низкой убыточностью.

## Предложение для агентов



- Что мы можем предложить агентам?
  - Конкурентную систему мотивации. В зависимости от собираемой страховой премии меняется % КВ агента.
  - Регулярные конкурсы для агентов (денежные призы до 35 т.р.)
  - Стабильность!!!
  - Программы поощрения агентов (участие в прибыли по портфелю агента - 10%, а также льготное КАСКО, и ИФЛ, бесплатный полис ДМС для прибыльных агентов 1 и 2 категории)
  - Индивидуальные предложения для агентов с портфелями; зачисление в штат компании как страхового консу



## Решения по мотивации по высокоприоритетным видам страхования

Помимо стандартных условий работы в региональной сети ОСАО «Ингосстрах» действуют **специальные Решения**, которые помогают продавать высокоприоритетные виды страхования и дополнительно мотивируют агентов:

Распространяет действие на	Номер	Вид страхования	Суть (полные условия см. в Решениях)
РС	«Весенняя акция»	ИФЛ	10% скидка по договору «Платинум» с апреля по сентябрь
РС	Указание	ИФЛ	Тариф прошлого года , скидка 5% (при переводе клиента из другой страховой компании) + иные льготные условия перевода.
РС	Решение № ДРБ УРА 2505/2015	ИФЛ	КВ 35% за 35 000 руб. по ИФЛ
РС	Решение № ДРБ УРА 2506/2015	ИФЛ	Оплата проезда агентам при выезде агентов на предстраховой осмотр объектов недвижимости за городом, при достижении сборов по ИФЛ 40 000 руб.
РС	Решение № ДРБ УРА 2501/2015	ИФЛ	Поквартальная рассрочка при СП от 2 000 руб.
РС	Решение № ДРБ УРА 2508/2015	АвтоНС	КВ 25% по АвтоНС
РС	Решение № ДРБ УРА 2509/2015	ИФЛ	КВ до 30% по ИФЛ за новый бизнес
РС	Решение № ДРБ УРА 2510/2015	ИФЛ	"Чужое" продление ИФЛ под 30% КВ
РС	Решение № ДРБ УРА 2511/2015	ГАР, АвтоНС	"Чужое" продление под полное КВ по ГАР и АвтоНС
РС	Решение № ДРБ УРА 034/2013	ГАР	КВ 40% по ГАР
РЦ «Московия»	Решение	ИФЛ	Выплата вознаграждения, в размере 5 000 рублей , агентам за привлечение в ОСАО «Ингосстрах» нового агента , сумма сборов которого за 1 календарный месяц составит 50 000 рублей по ИФЛ . Выплата вознаграждения осуществляется единовременно.

## Мотивация за привлечение агентов

В ОСАО «Ингосстрах» действует система мотивации для агентов за привлечение новых агентов:

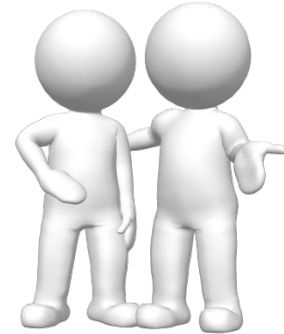
Привлечшему агенту выплачивается вознаграждение каждый раз при переходе привлечённого агента на новую категорию (с 4-ой категории на 3-ю, с 3-ей на 2-ую, со 2-ой на 1-ую).

Выплата устанавливается в зависимости от региона и может составлять от

3 000 руб. за достижение агентом 3-ей категории, до 70 000 руб. по достижении агентом 1-ой категории.

Требования к привлекаемому агенту:

- успешно пройти испытательный срок (3 месяца со дня заключения агентского договора);
- освоить действующие программы страхования в соответствии с программой обучения, предусмотренной для новых страховых агентов;
- заключить за первые три месяца сотрудничества договоры с общей полученной премией не менее 80 000 рублей.



# Оплата проезда агентам



На основании Решения № ДРБ УРА 2506/2015 возможна оплата проезда агентам за осмотр объектов недвижимости, расположенных за чертой города.

Вознаграждение составляет 1 200 руб. в месяц.

Условия получения:

- 1) Общая премия по загородным объектам недвижимости (строениям) составляет не менее 40 000 руб. в месяц.
- 2) У агента отсутствует дебиторская задолженность свыше 30 дней и все бланки строгой отчетности сданы вовремя.



# Участие в прибыли компании

Согласно **Порядку поощрения страховых агентов в филиалах ОСАО «Ингосстрах»** свободные агенты и генеральные агенты поощряются за прибыльность своего портфеля по итогам года. Поощрение составляет 10% от расчётной прибыли агента.\*

По итогам 2014 года, **свободные и генеральные агенты** получили дополнительное вознаграждение за прибыльность своих портфелей

Сумма вознаграждения агента, варьируясь

**от 40 000 руб. и до 1 266 208 руб.**





«Была бы моя воля, я написал бы слово «застраховать» над дверью каждого дома и в записной книжке каждого человека, поскольку я убежден, что ценою невообразимо малых жертв семьи могут обезопасить себя от катастроф, которые иначе раздавили бы их навсегда»

(У. Черчилль)

# Удачных продаж!

