



Иванова Ирина Валентиновна
Заместитель директора филиала по развитию
агентской сети г. Самара

ИФЛ

Страховое общество РЕСО-Гарантия



Москва • 2017

Роль ответственного по ИФЛ заключается в том, чтобы большой спектр услуг и предложений «РЕСО-Гарантия» в области страхования имущества, максимально были «доведены» до клиентов, через подготовленных агентов.

Этот процесс кропотливый и трудоемкий, требующий в работе с агентами не только большого опыта, специальных знаний и временных затрат, но и системы в работе.

Функции управления:

Планирование (определение задач-своих собственных и конкретным исполнителям);

Организация работы-распределение функций;

Мотивация сотрудников;

Контроль и анализ (оценка полученного результата, оценка эффективности проводимых мероприятий, сопоставление результатов с целями).



Иванова Ирина Валентиновна
Заместитель директора филиала по развитию агентской сети г.Самара
Самара OL
Код. Агента 13474
8(846)337 98 90, 8 917 112 69 02, samara_zam@email.reso.ru
Назначена ответственным- январь 2015 г.

ИНФОРМИРОВАТЬ, МОТИВИРОВАТЬ, КОНТРОЛИРОВАТЬ, АНАЛИЗИРОВАТЬ

АРГУМЕНТИРУЙТЕ: ПОЧЕМУ ВАЖНО ПРОДАВАТЬ ИФЛ?

ДЛЯ АГЕНТА

- * Долгосрочные и доверительные отношения с клиентом
- * Сбалансированный портфель
 - * Лёгкие рекомендации
 - * Лёгкий кросс-селинг
- * Гибкий продукт (от конструктива до ГО)
 - * Конкурентные тарифы
- * Скидка при кросс-продаже
- * Безубыточный портфель
 - * Участие в прибыли
- * Коробочные продукты-удобные в продаже
 - * Страхование имущества актуально в современных условиях
- * Большое поле работы (всего 3-5% населения страхуют свое имущество)

ДЛЯ КЛИЕНТА

- * Недвижимость-самое дорогое
- * Спокойствие для клиента и его семьи
 - * Защита объектов по выбору клиента
- * Защита от всех непредвиденных ситуаций
 - * Подбор индивидуальной программы
- * Сохранение хороших отношений с соседями
- * Сохранение нервной системы и здоровья в целом
 - * Скидки за безубыточное страхование
- * Малые деньги защищают большие
 - * Личный консультант

ДЛЯ ФИЛИАЛА

- * Выполнене годового плана**
- * Стабильность результатов**
- * Компенсация моржи других убыточных видов страхования**

Объем 2016

г.

Квартиры:

8 780 000 р.

4 332 шт., 70%

Индивидуальные

строения:

6 890 000 р.

1 213 шт., 39,2%



Привлечь к продажам ИФЛ всех агентов филиала

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2017Г. КВАРТИРЫ И СТРОЕНИЯ. 7 ШАГОВ К УСПЕХУ ПО ИФЛ

№	НАИМЕНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ	СРОКИ И ОТВЕТСТВЕННЫЕ	ОПИСАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ (ОБЗОРНО)
1	Школа новичков и рекрутинг агентов с портфелями из др.СК	ежемесячно тренер Смазина О.В., менеджеры	акцент на ИФЛ, адаптация и оперативное привлечение новичков к продажам, перевод портфеля ИФЛ других СК, выполнение плана по АА
2	обучение - повышение квалификации агентов	еженедельно тренер Смазина О.В. менеджеры групп	повторение продукта, техника продаж, отработка речевых модулей для телефонного разговора, работа с возражениями, тренинг по экспресс - расчетам тарифа, работа по увеличению объемов по ИФЛ , СДО, клише для работы полевого десанта
3	установка бязательного норматива продаж ИФЛ для каждого агента	директор, директора агентств, менеджеры	установление норматива необходима для выполнения плановых показателей, корректировка его производится в соответствии с цифрами по выполнению плана.
4	ТЗ каждому агенту в соответствии с нормативами продаж ИФЛ	еженедельно дир. агентства и менеджеры	ТЗ четкие, выполнимые, с учетом клиентской базы -новые (кросс-продажи), пролонгация, мероприятия по увеличению «средней премии» по договорам ИФЛ, по привлечению новых клиентов
5	собрания агентов, совещания директоров и менеджеров	еженедельно, директор филиала, директора агентств и менеджеры	контроль за выполнением ТЗ, анализ и корректировка методов работы, поиск новых возможностей, обмен опытом, сравнение результатов, постановка новых задач
6	вовлечение всей агентской сети в продажи ИФЛ	ежедневно все структурные подразделения	мотивировать (показать упущенную выгоду, как и сколько можно заработать)
7	контроль	ежедневный еженедельный ежемесячный	своевременный анализ-залог успешного выполнения плана, ежедневный отчет-контроль продаж во всеж подразделениях

АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВА АГЕНТОВ ПО ИФЛ МЕРОПРИЯТИЯ НА 1 ПГ 2017г. ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В ПРОДАЖИ ИФЛ

В филиале 273 агента, из них 20 агентов - брокеры и банки.

В 2016 году 162 агента продавали полисы «РЕСО-Дом».

202 агента продавали полисы «Домовой»

Задача на 2017 год - вовлечь весь агентский состав в продажи ИФЛ.

Добиться систематических продаж осознанных полисов с максимальной страховой защитой.

Увеличить набор новых агентов, ускорить их адаптацию, выработать у них навык регулярных продаж полисов ИФЛ.

ВЫВОД: Привлечение новых агентов позволит выполнить годовой план

СТРУКТУРА И ПЛАН РАБОЧЕГО СОВЕЩАНИЯ ПО ИФЛ. ПРИМЕР. ФОТО.

Структура - это способ перейти от стратегических планов к действию и координация деятельности сотрудников.

Соответственно каждое рабочее совещание проходит по следующему плану:

1. Планирование - т.е. определяется, что именно филиал будет делать, каковы его цели и задачи в развитии ИФЛ;
2. Организация - распределяются задачи, ресурсы, обязанности. Каждый сотрудник четко осознает свое место в организации работы;
3. Контроль - отчеты на всех уровнях, во всех подразделениях: ежедневный; еженедельный; ежемесячный; ежеквартальный; полугодовой; годовой;
4. Анализ и оценка методов работы.

Пример корректировки плана

Для выполнения плана по квартирам не менее 70 % по году, с 8 декабря нам необходимо собрать 810 тыс руб премии. В среднем это по 135 тыс руб на каждое подразделение.

В пролонгациях по агентствам с 8 декабря с учетом уже сделанных пролонгаций декабря осталось:

Победа 140 тыс руб

Мирная 183 тыс

Ракета 119 тыс руб

Солнечное 47 тыс руб

Инновация 53 тыс руб

Самара Ол 36 тыс руб.

Исходя из этого стоит зада:

Победа - сделать минимум 50% оставшихся пролонгаций + 35 новых полисов с премией от 2 тыс руб

Мирная - сделать минимум 50% оставшихся пролонгаций + 27 новых полисов с премией от 2 т.руб

Ракета - - сделать минимум 50% пролонгаций + 38 новых полисов с премией от 2 т р

Солнечное - сделать 100% пролонгацию + 44 новых договора с премией от 2 т.р.

Инновация - сделать 100% пролонгацию + 41 нов полис с премией от 2 т.р.

Самара Ол - сделать 100% пролонгацию + 50 новых полисов с премией от 2 т.р.

ВЫВОД: Только постоянный контроль, анализ и корректировка позволят выполнить план.

КЕЙСЫ. СИТУАЦИЯ №1.

ПЛАН ПО ИФЛ ВЫПОЛНЯЕТСЯ НА 90-100%!



- * Составление бизнес-плана на каждый месяц каждому агенту
- * Контроль за выполнением плана
- * Контроль за пролонгацией
- * ТЗ по увеличению объемов на 20% каждому агенту
- * ТЗ- работа агента с рекомендациями
- * Мотивация агентов (увеличение объемов, увеличение КВ, выход на бонус акционера)
- * Коучинг
- * Соревнования между агентствами
- * Рекрутинг новых агентов

ВЫВОД:

КЕЙСЫ. СИТУАЦИЯ №2. ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ВЫПОЛНЯЕТ ПЛАН МЕНЕЕ 69%...



- *Составление бизнес-плана на каждую неделю
- *Контроль за выполнением плана каждого агента, агентства, филиала в целом
- *Корректировка бизнес-планов в соответствии с % его выполнения
- *Установление норматива продаж по ИФЛ
- *Выдача ТЗ каждому агентству, менеджерской группе, агенту
- *Конкурсы по продуктам
- *Контроль за пролонгацией
- *Презентации в коллективах ЮЛ, ТСЖ, тур. фирм, риэлторских конторах и т.д.
- *Контроль и анализ звонков, встреч, продаж
- *Рекрутинг

ВЫВОД:

КЕЙСЫ. СИТУАЦИЯ №3. ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ СТАТИЧНОЕ. ТЕМПА РОСТА НЕТ.



- *Ежедневный контроль за выполнением плана каждого агента, агентства, филиала
- *Корректировка бизнес-планов, расчет % выполнения бюджетного плана
- *Установление норматива продаж по ИФЛ
- *Еженедельное ТЗ каждому агентству, менеджерской группе, агенту по увеличению объемов
- *Выходы на акции по раздаче листовок, заполнению анкет в торговые центры или специализированные магазины
- *Коллективные выходы в «поля»
- *Организация соревнований агентств
- *Ограничение выдачи бланков ОСАГО
- *Рейтинги агентов и «Экраны успеваемости»
- *Индивидуальные мотивационные беседы с агентами
- *Рекрутинг

ВЫВОД:

КОНКУРСЫ ПО ИФЛ НА 1-2 КВАРТАЛ 2017г.

ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

2017 ГОД	НАИМЕНОВАНИЕ	ЦЕЛЬ	НОМИНАЦИИ	УСЛОВИЯ И СРОКИ	ОЖИДАЕМЫЕ СБОРЫ	КАНАЛЫ ПРОДАЖ	ПРИЗЫ	КОММЕНТАРИИ
1 КВАРТАЛ	«ИФЛ -старт 2017»	увеличение ИФЛ	1 место 2 место 3 место	15.01.2017-3 1.03.2017	выполнение плановых показателей 1 квартала	агентский	Подарочные сертификаты	
2 КВАРТАЛ	«Лучшее агентство по ИФЛ»	увеличение ИФЛ, вовлечение в продажи ИФЛ всех агентов филиала	Лучшее агентство	03.04.2017- 30.06.2017	выполнение плановых показателей 2 квартала	агентский	Кубок победителя	

ВЫВОД:

ПЛАН ДНЕЙ ИФЛ НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2016Г. (ДАТЫ И ТЕМЫ)

ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ
16.01.2017 Круглый стол Анализ работы 2016г. Выводы, работа над ошибками, постановка задач на 2017г.	02.02.2017 Привлечение в продажи ИФЛ всего агентского состава. План действия, мероприятия.	07.03.2017 «Два полиса по цене одного» (КАСКО+ИФЛ)	05.04.2017 Итоги первого квартала, Анализ. Работа над ошибками, Постановка задач на второй квартал.	03.05.2017 Подготовка к «Дачному десанту»	07.06.2017 Подготовка к «Дачному десанту»
26.01.2017 Коробка РЕСО-ДОМ Экспресс с КВ=45%	08.02.2017 «Домовой». Техника продаж.	14.03.2017 «Своя игра»- «Домовой»	12.04.2017 Подготовка к «Дачному десанту»	10.05.2017 Круглый стол-обмен опытом. Агенты продавцы - новичкам.	14.06.2017 Увеличение премии полиса по ИФЛ.
	15.02.2017 «РЕСО-Дом»-Техника продаж.	22.03.2017 ИФЛ для новичков. Тренинг «Работа с возражениями»	19.04.2017 Объявление конкурса «Фото самого красивого застрахованного дома»	17.05.2017 Речевые модули «Квартира+НС»	21.06.2017 Работа с новичками Экспресс-расчет тарифа по ИФЛ.
	22.02.2017 ИФЛ для новичков. Техника продаж	29.03.2017 Итоги первого квартала.	26.04.2017 «Своя игра»- Индивидуальные строения	24.05.2017 ИФЛ-продажа осознанных полисов	28.06.2017 Подготовка новичков для «Дачного десанта».
	28.02.2017 Массовый кросселинг			31.05.2017 Подготовка к «Дачному десанту»	28.06.2017 Итоги второго квартала

ВЫВОД: Системная совместная работа-залог успешных продаж

РЕКРУТИНГ АГЕНТОВ ПО ИФЛ. ПРОГРАММА КВ 40%!

Для выполнения годового плана необходимо привлечь новичков и агентов с портфелями из других страховых компаний. В 2016 году нами была проведена большая работа по привлечению новых агентов. В течении года было заключено 99 договоров-поручения. Создано 5 новых менеджерских групп, привлечено 12 менеджеров - стажеров, для которых главная задача - создание своей группы. Поэтому рекрутинг остается одной из основных задач и на 2017 год.

В этом направлении работают все подразделения.

Задача - привести в компанию, адаптировать и включить в работу как можно больше народа.

Цель - увеличить продажу полисов ИФЛ.

План развития агентской сети в филиале
СПАО «РЕСО-Гарантия» г. САМАРА в 2017 году

Порядковый № группы каждой Школы	Дата начала занятий	Кол-во Новичков		Кол-во Активных Агентов		Кол-во Менеджеров-стажеров		Кол-во Менеджеровских групп
		План	Факт	План	Факт	План	Факт	
Группа №1	16.01.2017 16.01.2017	20	10					
Группа №2	06.02.2017	20				2		
Группа №3	27.02.2017	20						
Группа №4	20.03.2017	20				2		
Группа №5	03.04.2017	25				1		
Группа №6	17.04.2017	20		10				
Группа №7	15.05.2017	20				2		2
Группа №8	12.06.2017	20				1		
Группа №9	03.07.2017	20						
Группа №10	24.07.2017	25		15		2		2
Группа №11	14.08.2017	20						
Группа №12	04.09.2017	20				2		2
Группа №13	18.09.2017	25		15				
Группа №14	02.10.2017	20						1
Группа №15	23.10.2017	25		10		3		
Группа №16	13.11.2017	20						
Группа №17	04.12.2017	20		10				
Итого: 2017г	17 групп	360		60		15		7

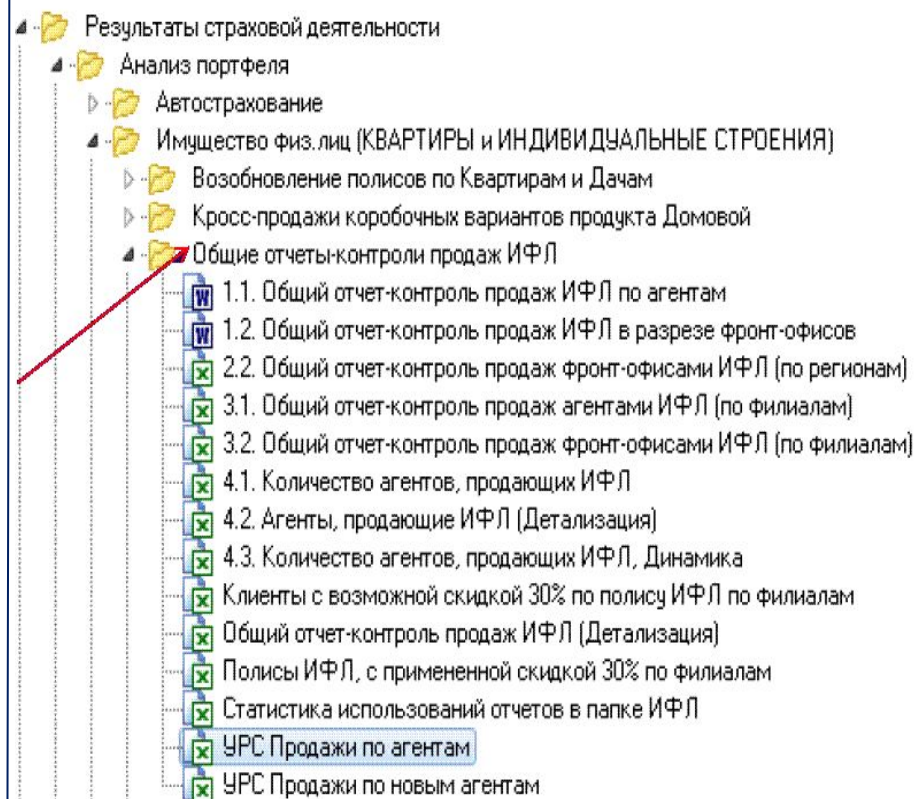
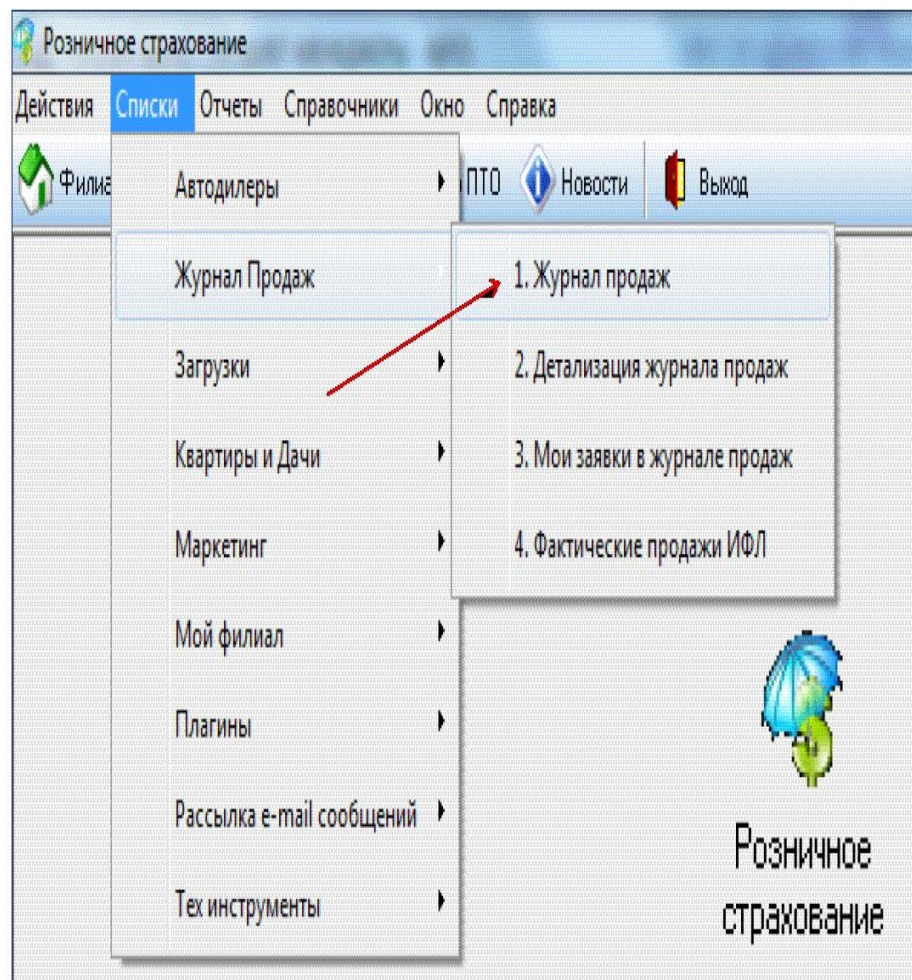
Заместитель директора филиала по развитию
СПАО «РЕСО-Гарантия» г. Самара

Иванова И. В.

Активный рекрутинг - это 100% выполнение плана

КАКИЕ ОТЧЕТЫ ПО ИФЛ Я ИСПОЛЬЗУЮ В РАБОТЕ?

ПЕРЕЧЕНЬ ОТЧЕТОВ ПО ИФЛ



ВЫВОД: От грамотного и эффективного использования отчетов зависит выполнение бюджета

ПРИМЕР ПЕРСОНАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПО АГЕНТАМ НА 1-2 КВАРТАЛ 2017Г.

для ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

- Проводим анализ портфеля каждого агента, составляем план действий по выполнению нормативов продаж по ИФЛ.
- Ежедневно контролируем выполнение плана.
- Еженедельно информируем всех агентов и сотрудников о результатах работы за неделю и % выполнения плана филиалом.
- Еженедельная рассылка рейтинга агентов по продажам ИФЛ.
- Еженедельный анализ и корректировка планов.

С-ПРОДАЖИ ИФЛ КЛИЕНТАМ АВТО ПО АГЕНТАМ												
№	ФИО АГЕНТА (ПОЛНОСТЬЮ)	КВАРТИРЫ				СТРОЕНИЯ				ИТОГО		
		ПРЕМИИ ПЛАН (РУБ.)	ПРЕМИИ ФАКТ (РУБ.)	ДОХОД ПЛАН Агента за продажи ИФЛ	ДОХОД ФАКТ Агента за продажи ИФЛ	ПРЕМИИ ПЛАН (РУБ.)	ПРЕМИИ ФАКТ (РУБ.)	ДОХОД ПЛАН Агента за продажи ИФЛ	ДОХОД ФАКТ Агента за продажи ИФЛ	ПРЕМИИ ПЛАН (РУБ.)	ПРЕМИИ ФАКТ (РУБ.)	за
1	Игошина Ю.А	3.200		1.200		1.500		300		4.700		
2	Матвеевская В.В.	5000		1500		6000		1800		11000		
3	Литвинова Н.А.	3500		800		7000		2100		10500		
4	Мельникова О.Ю.	7000		2100		6000		1800		13000		
5	Панкратова И.Н.	4000		1200		26500		5000		30500		
6	Поднавознова А.А.	2500		600		2500		600		5000		
7	Панфилова Т.Ф.	2000		400		1500		450		3500		
8	Платонова Н.Ю.	2000		400		15000		4500		17000		
9	Самойленко И.В.	6000		1800		3000		600		9000		
10	Фадеева Т.Б.	3000		900		5000		1500		8000		
11	Шавалеева Н.З.	18000		5400		27000		8100		45000		
12	Шиманова И.А.	16000		4800		14000		4000		30000		
13	Шульга С.В.	10000		3000		5000		1500		15000		
14	Эджубов Л.А.	15000		4500		5000		1500		20000		
15	Гладышева	7000		2100		6000		1800		13000		
16	Горчакова	5000		1500		5000		1500		10000		
17	Желнин	4000		1200		3000		900		7000		
18	Савастьянова	2000		600		2000		600		4000		
19	Таланкина	1000		300		1000		300		2000		
20	Трякина	4000		1200		3000		900		7000		
21	Хасанов	4000		1200		5000		1500		9000		
22	Чукина	4000		1200		1000		300		5000		
23	Крупнова	1000		300		1000		300		2000		
24	Михайлов	4000		1200		1000		300		5000		
25	Пуговкин	4000		1200		1000		300		5000		
26	Улитчева	1000		300		1000		300		2000		
27	Шопова	1000		300		1000		300		2000		
28	Воронцова	40000		12000		40000		12000		80000		Ак
29	Агаркова С.В	2.000		600		1.000		300		25.074		370
30	Клейменов	2000		900		1000		750		8164		328

ВЫВОД:

ПРИМЕРЫ МОТИВИРУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ РАССЫЛОК ПО ИФЛ В ПОДРАЗДЕЛЕНИИ. ЦЕЛЬ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

"Оперативные продажи по точкам продаж". Период с 01.12.2016 по 31.12.2016. Валюта РОССИЙСКИЙ

ТОЧКА ПРОДАЖ	ГРУППА	ПРОДУКТ	КОЛ-ВО	ПРЕМИЯ
АГЕНТСТВО НА УЛ. ПОБЕДА САМАРА OL [2745427]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	68	174791,53
АГЕНТСТВО НА УЛ. ПОБЕДА САМАРА OL [2745427]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	5	29000
АГЕНТСТВО НА УЛ.МИРНАЯ САМАРА OL [2745410]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	102	211210,13
АГЕНТСТВО НА УЛ.МИРНАЯ САМАРА OL [2745410]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	2	6000
АГЕНТСТВО РАКЕТА САМАРА OL [4989906]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	72	151505,48
АГЕНТСТВО РАКЕТА САМАРА OL [4989906]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	11	18000
АГЕНТСТВО СОЛНЕЧНОЕ САМАРА OL [5084640]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	91	164485,37
АГЕНТСТВО СОЛНЕЧНОЕ САМАРА OL [5084640]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	11	36000
ДИРЕКЦИЯ ПАРТНЕРСКИХ ПРОДАЖ САМАРА OL [7479067]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	1	9120
ДИРЕКЦИЯ ПРОДАЖ ИННОВАЦИЯ САМАРА OL [14820854]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	26	63356,12
ДИРЕКЦИЯ ПРОДАЖ ИННОВАЦИЯ САМАРА OL [14820854]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	6	13500
ДИРЕКЦИЯ ПРОДАЖ САМАРА OL [23379775]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	6	9895,2
САМАРА OL [2745341]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	57	116410,06
САМАРА OL [2745341]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	5	21000
ФО АГЕНТСТВО НА УЛ. ПОБЕДА САМАРА OL [9357527]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	2	10517,96
ФО АГЕНТСТВО НА УЛ.МИРНАЯ САМАРА OL [9357528]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	2	2221,12
ФО АГЕНТСТВО РАКЕТА САМАРА OL [9357529]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	1	4225,6
ФО АГЕНТСТВО СОЛНЕЧНОЕ САМАРА OL [9357533]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS3	1	3000
ФО САМАРА OL [9357531]	КВАРТИРЫ	HOUSEUS2	22	31503,26

Еженедельно на почту подразделений высылаются оперативные продажи по точкам, где видно объем каждого подразделения. Эта информация мотивирует отстающие подразделения, агенты стараются подтянуться и не быть в числе отстающих. Этот отчет создает у подразделений соревновательный дух.

В начале месяца рассылаются сравнительные таблицы объемов агентств за истекший месяц. Этот сравнительный анализ отлично мотивирует отстающих т на продажи.

КВ 45% ПО ПРОДУКТУ «РЕСО-ДОМ ЭКСПРЕСС»

страхование

ДОМОВ И КВАРТИР | ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ | ОСАГО И КАСКО

ВСМ можно застраховать



Выбирая готовое решение страхования домов, дач и коттеджей

СКОЛЬКО БУДЕТ СТОИТЬ ВАШ ПОЛИС - РЕСО-ДОМ-

Тип недвижимости	20000	30000	40000	50000	60000	70000	80000	90000	100000	110000	120000	130000	140000	150000
Дом	1000	1200	1400	1600	1800	2000	2200	2400	2600	2800	3000	3200	3400	3600
Коттедж	1500	1800	2100	2400	2700	3000	3300	3600	3900	4200	4500	4800	5100	5400
Дача	700	800	900	1000	1100	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000



ВНИМАНИЕ, АГЕНТЫ!

НАГРАДА ПОБЕДИТЕЛЯМ - КОММИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ **35%** на все полисы ИФЛ за 3 месяца - с 1 ноября по 31 декабря 2016 года - КОНКУРС по кросс-селлингу ИФЛ

С 1 ноября по 31 декабря 2016 года - КОНКУРС по кросс-селлингу ИФЛ

100 мастеров кросс-селлинга

Соревнование проводится в 4 группы:

- Москва
- Московская область
- Санкт-Петербург и Ленинградская область
- Региональные филиалы

Одновременно сборы премии по полисам ИФЛ, подпадающим под условия конкурса.

УСЛОВИЯ КОНКУРСА:

- в каком филиале сделать кросс-селлинг;
- полисы ИФЛ только ИФЛ-дом (за исключением полисов: ОСАГО, страхование, Обязательное пенсионное страхование - ОПС, ИФЛ, Страхование жизни);
- добавление к договору обязательного ИФЛ;
- определение на 1 января 2017 года количества сделок (кросс-селлинг, полисы ИФЛ);

КАКИЕ ПОЛИСЫ ИФЛ ИДУТ В ЗАЧЕТ:

- ИФЛ-дом, ИФЛ-дом (за исключением полисов: ОСАГО, страхование, Обязательное пенсионное страхование - ОПС, ИФЛ, Страхование жизни);
- полисы ИФЛ (за исключением полисов: ОСАГО, страхование, Обязательное пенсионное страхование - ОПС, ИФЛ, Страхование жизни);
- определение на 1 января 2017 года количества сделок (кросс-селлинг, полисы ИФЛ);
- структура по ИФЛ - обязательная, указанный в полисе ИФЛ-дом (ИФЛ);



ДАЕШЬ КРОСС-СЕЛЛИНГ ИФЛ!

Уважаемые коллеги!

На 2017г. РАБОТАЕТ ДЛЯ РГС, МСК, УРАЛСИБ.

Если Вы планируете перевод из других СК (кроме РГС, УРАЛСИБ, МСК):

- Пишите на адрес proruby@peco.ru (в копии куратор ЦОК).
- Обосновывайте срок перехода Агента, количество, объем сборов.
- Далее УРС просчитывает, насколько возможно дать КВ 40% для указанного объема продаж ИФЛ.

С 2016г. создан новый инструмент для добавления агентов в список агентов, участвующих в программе льготного перевода клиентов по имуществу физ. лиц из РГС в РЕСО.

Напомним, что согласно программе льготного перевода клиентов по имуществу физ. лиц из РГС в РЕСО если полис удовлетворяет условиям программы, то система автоматически устанавливает премию в полисе, равной премии РГС (но скидка от премии РЕСО не более 20%), и КВ 40%.

Условия программы:

- продукт РЕСО-Дом или Домовой (в системе ДЧ_USD1 или HOUSEUS2);
- агентский канал (тип агента «ФЛ, кроме узаконных» или «ИП, кроме узаконных»);
- не продажа фронт-офиса;
- наличие корректного мобильного телефона страхователя;
- клиент предоставляет оригинал закрывающегося полиса ИФЛ РГС, его скан является к электронному полису в системе с типом документа «Полис (Договор страхования)_РОСГОССТРАХ».

Сравнительная таблица

Объемы агентств за ОКТЯБРЬ 2016г.


Агентства	У т.руб	Каско шт./т.руб	Осего шт./т.руб	Дом шт./т.руб	Кварт шт./т.руб	НС кол. шт./т.руб	НС шт./т.руб	Мини индустр шт./т.руб	ИПОТ ЕКА шт./т.руб	Мелшвины шт./т.руб	Туристы шт./т.руб	живые шт./т.руб
1 Победа 26а18аа (+3аа)	564820,97 7446	1875482,48 754	241184,99 4206	64465,63 386	4750,95 386	-	11799,87 186	-	-	6299,66 176	2177,46 104	7772,26 104
2 Мирная 42а17аа (-2аа)	579900,97 1936	1642147,18 25341,952в	318772,65 41951,684тв	11367,78 386	11469,95 6442,846в	8521,282в	7673,74 104	-	-	1304,64 124	7914,21 316	22738,59 316
3 Ракета 52а22аа (-2аа)	628364,18 14084	196877,81 1856	336179,81 15407,7851в	16442,66 126	13289,12 386	18887,74 176	9726,667в 104	-	-	2804,84 126	3892,79 104	4684,16 104
4 Солнечное 5271аа (-2аа)	960685,29 14084	322069,89 1856	594012,13 41842,427в	6792,27 126	17945,83 18241в	2630,58 96	21018,26 2466	24625,16	17124,13 116	131,65 426	841,48 16	4217,83 316
5 Инновация 168аа	246386,89 2714	96953,58 306	88106,4 126	7921,69 256	6822,59 386	4821,16 176	7471,42 86	-	20485,68 26	420 36	1486,62 104	586,84 36
6 Самаря OL 42а16аа (+3аа)	973146,25 11024	96237,91 326	1461061,13 2176	7074,4 376	7273,65 256	2836,67 46	12793,98 116	2496 16	7468,64 16	1770,98 16	833,67 16	1633,11 16

Вывод: Чем больше сравнительного анализа, тем лучше результат



ПРИМЕРЫ АНКЕТ ДЛЯ КЛИЕНТА ПО ИФЛ В ПОДРАЗДЕЛЕНИИ(1-3)

АНКЕТА



Вопрос	Варианты ответов			
1. В какой компании застрахован Ваш дом/ дача?	Без защиты <input type="checkbox"/>	РЕСО <input type="checkbox"/>	Другая СК (название) <input type="checkbox"/>	Планирую застраховать <input type="checkbox"/>
2. Сколько готовы вложить в защиту дома/дачи?	до 5000 руб. <input type="checkbox"/>	от 5000 до 10000 руб. <input type="checkbox"/>	от 10000 до 15000 руб. <input type="checkbox"/>	более 15000р. <input type="checkbox"/>
3. Отметьте, что для Вас наиболее важно защитить:	Дом <input type="checkbox"/>	Баня <input type="checkbox"/>	Дом + имущество <input type="checkbox"/>	Дом+Баня+Имущество <input type="checkbox"/>
4. Какой из рисков считаете наиболее опасным:	Пожар <input type="checkbox"/>	Кража, грабёж <input type="checkbox"/>	Стихийные бедствия <input type="checkbox"/>	Повреждение водой <input type="checkbox"/>

Ваши контакты для уведомления о выгодных предложениях «РЕСО»

ФИО: _____

тел: _____ эл. почта: _____



ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ

- конструкция
- доп. оборудование
- внеш. отделка
- внутр. отделка

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ

- диванное к/о
- забор
- гражданский от-ль
- ландшафт

РИСКИ:

- 1п. • Пожар
- Молея
- Взрыв газа
- 2п. • Пожар
- Молея
- Взрыв газа
- 3п. • Пожар
- Молея
- Взрыв газа

«терроризм + гражданская ответственность»



УМЕНЬШАЕТ СТОИМОСТЬ ПОЛИСА

- скидка (до 20%)
- установка датчик/реле
- годовое проживание в доме (до 20%)
- срок от 1 до 3 лет
- безубыточное страхование
- наличие другого добровольного полиса РЕСО

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕСО:

- Комплексная защита
- Гарантия выплаты в течение 15 дней со дня подачи документов
- Скидки на др. страховые продукты.

Не платим:

- открытые вода (заказ воды)
- на обваление зданий, инженерной безопасности



МИРНЫЙ ДОМ
Стоимость 2,9 млн рублей

1 пакет от 9 650 р. **2 пакет** от 12 127 р. **3 пакет** от 14 560р.

Ваш персональный консультант:

тел: _____

e-mail: _____

PECO ДОМ

УДОБНО! • Возможна рассрочка платежа

АНКЕТА

1. В какой компании застраховано Ваше имущество : квартира/дом (нужное подчеркнуть)

не застраховано РЕСО другая СК

2. Что бы Вы застраховали в первую очередь?

Ремонт (отделка, материалы),

Движимое имущество (мебель, техника, оборудование ...),

Гражданская ответственность за причинение вреда соседям.

Конструкцию

3. Что Вы больше всего опасаетесь?

Пожар Залив Кража Стихийные бедствия Залив Терроризм

4. Отметьте в таблице знаком интересующий Вас вариант по страхованию квартиры.

ВНИМАНИЕ! Вы можете выбрать как один объект страхования, так и несколько. Вы можете выбрать из предложенных вариантов, так и указать свой вариант страховой суммы по отделке и движимому имуществу в графе «ИНОЙ ВАРИАНТ».

ПРОДУКТ "ДОМОВОЙ (страхование квартиры)		НЕКОРОВОЧНЫЙ		ГРАЖДАНСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	
ВНУТРЕННЯЯ ОТДЕЛКА	СТРАХОВАЯ СУММА	СТРАХОВАЯ СУММА	СТРАХОВАЯ СУММА	СТРАХОВАЯ СУММА	СТРАХОВАЯ СУММА
200 000	500	50 000	300	30 000	750
300 000	1 200	100 000	600	100 000	900
400 000	1 600	150 000	900	150 000	1 200
500 000	2 000	200 000	1 200	300 000	2 100
750 000	3 000	350 000	2 100	600 000	3 000
1 000 000	4 000	400 000	2 400	1 000 000	5 000
1 250 000	5 000	500 000	3 000	1 500 000	7 500
1 500 000	6 000	700 000	4 200	3 000 000	15 000
2 000 000	8 000	1 000 000	6 000	5 000 000	20 000
Иное		Иное		Иное	

**Результаты расчета по льготной базисной. Точная стоимость полиса рассчитывается с учетом поправочных коэффициентов (ПКС). В данном примере – ПКС-1.

5. По страхованию дома обратитесь за подробной консультацией к специалисту.

Дата: _____ Ваше имя: _____ Тел.: _____

АНКЕТА

ФИО _____

Телефон _____

1. Где страхуете квартиру?/В какой компании застраховано в ваше имущество?

- нигде

- РЕСО

- другая СК _____

2. Сколько готовы вложить в защиту имущества?

- до 2000 руб

- от 2000 руб. до 5000 руб.

- более 5000 руб.

3. На что будете ориентироваться при выборе СК?

- надежность компании

- бренд /рейтинг компании

- доверие агенту

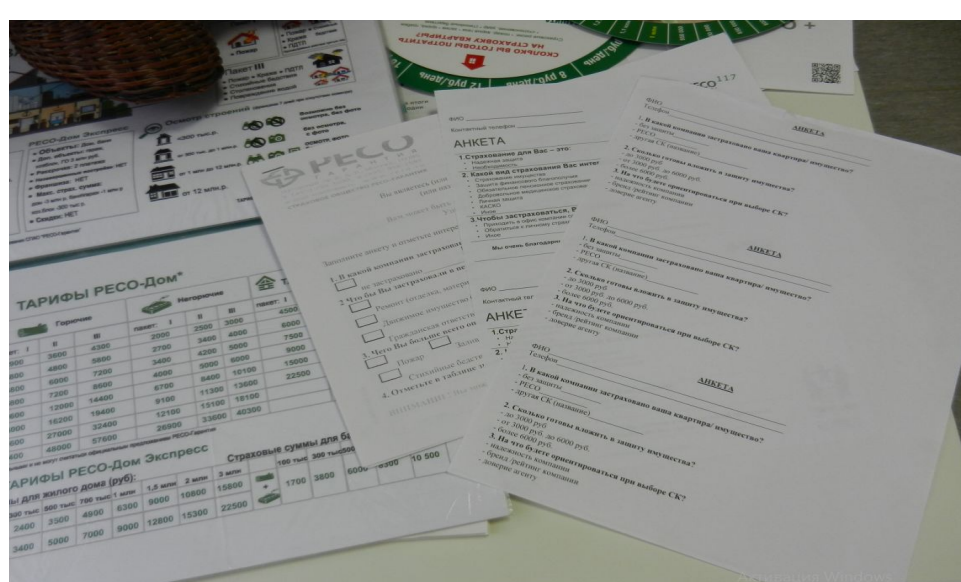
КАК ВЫГЛЯДИТ РАБОЧЕЕ МЕСТО ПО ИФЛ ВО ФРОНТ-ОФИСЕ?



Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите к параметрам компьютера.



Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите к параметрам компьютера.



ПРИМЕР. ПЛАН ЗАХВАТА ТЕРРИТОРИЙ 2017Г. ДЕСАНТЫ.

ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

№	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ
СНТ, ДНТ	Сухая Самарка	Зубчаниновка	Дачи-Сок	коттеджный пос. «Красный пахарь»	9-просека	«Красный пахарь» Дачи-Сок
ДАТЫ	28.01.2017	18.02.2017	11.03.2017 25.03.2017	08.04.2017 22.04.2017	20.05.2017 27.05.2017	10.06.2017 24.06.2017
ФИО АГЕН ТОВ	Шиманова И.А.	Литвинова Н.А.	Винокурова Т.А.	Матвиевская В.В. Шиманова И.А.	Матвиевская Самойленко Литвинова	Самойленко Шульга
АТРИ БУТИ КА	кепки, косынки, майки Ресо, рекламные буклеты, папки с документами	кепки, косынки, майки Ресо, рекламные буклеты, папки с документами	кепки, косынки, майки Ресо, рекламные буклеты, папки с документами	кепки, косынки, майки Ресо, рекламные буклеты, папки с документами	кепки, косынки, майки Ресо, рекламные буклеты, папки с документами	кепки, косынки, майки Ресо, рекламные буклеты, папки с документами
УЧАСТ НИКИ	Шиманова И.А. Платонова Н.Ю.	Литвинова Н.А Матвиевская В.В.	Винокурова Матвиевская Шульга ММельникова	Самойленко Панфилова Шиманова Матвиевская Мельникова	Матвиевская Самойленко Литвинова Платонова Шиманова	Самойленко Шульга Игошина Мельникова
СБО РЫ ПЛАН	5000/1	10 000/2	15000/3	20000/4	25000/5	20000/4

ПРИМЕР СТЕНДА И ЭКРАНА ПРОДАЖ ПО ИФЛ. ФОТООТЧЕТЫ

ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ



**ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ
ФИЛИАЛА**














Ваша работа — это гарантия безопасности для наших клиентов. Мы предлагаем лучшие условия страхования и самые выгодные тарифы.

100 мастеров кросс-сегмента

РЕСО ГАРАНТИЯ

Полис РЕСО в каждый дом!

ИТОГИ СОРЕВНОВАНИЯ ПО СТРАХОВАНИЮ КВАРТИР И ДАЧ

ДОМОВОЙ	ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ	ДОМОВОЙ	ИТОГИ РАБОТЫ	ДОМОВОЙ	РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ
РЕСО-ДОМ	ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ	РЕСО-ДОМ	ИТОГИ РАБОТЫ	РЕСО-ДОМ	РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ
 Шавалская Нурани Зуфаровна Заслуженный агент В «РЕСО-Гарантия» работает с 2009 года	 Мельникова Екатерина Александровна Заслуженный агент В «РЕСО-Гарантия» работает с 2009 года	 Клюбова Валентина Владимировна Профессиональный страховой агент В «РЕСО-Гарантия» работает с 2013 года	 Осипова Наталья Викторовна Заслуженный агент В «РЕСО-Гарантия» работает с 2009 года	 Голубева Наталья Николаевна Заслуженный агент В «РЕСО-Гарантия» работает с 2009 года	 Заворохина Елена Николаевна Заслуженный агент В «РЕСО-Гарантия» работает с 2009 года
ВСЕ СИЛЫ - СТРАХОВАНИЮ ИМУЩЕСТВА!					

ИНТЕРВЬЮ МЕНЕДЖЕРОВ С УСПЕШНЫМИ АГЕНТАМИ ПО ИФЛ

ИФЛ - ВЫИГРЫШНАЯ СТРАХОВАКА



Шавалеева
Нурания
Зуфаровна

Квартиры:
194 972/ 54 шт.
Строения:
297 162/22 шт.

Валентина: - Здравствуйте Нурания Зуфаровна!

Замечательно выглядите. Как Вам удастся сохранить задор, молодость и позитив в вашей жизни и профессии.

Н.З.: Мне очень нравится моя профессия (страховщик – прим. автора). Нравится общение с людьми. Раньше я была врачом, лечила людей. А сейчас тоже помогаю, но по-другому. Несу добро.

Валентина: Как долго Вы в профессии?

Н.З.: Я в страховании 13 лет. С 2009 года работаю только в РЕСО-Гарантия.

Валентина: Вы лидер в страховании по имуществу. Как вам это удается?

Н.З.: В страховой компании РЕСО-Гарантия мне нравятся условия, тарифы. Легко предлагать клиентам. Я знаю, что в РЕСО по страховым случаям платят вовремя и я спокойно сплю, зная что моим клиентам заплатят.

Валентина: Помните ли вы первый дом, который застраховали?

Н.З.: Да, конечно. Это было не в РЕСО. Я работала в СК «Компаньон». Застраховала дом по полному пакету. А когда произошел страховой случай по противоправному действию третьих лиц - взлом двери, страховая компания отказалась платить. После этого случая я надолго закрыла тему по имуществу.

Валентина: Что изменило Ваш взгляд на страхование имущества физ. лиц.

Н.З.: Мой приход в страховую компанию РЕСО-Гарантия. Четко прописанные правила, приемлемые тарифы, своевременные выплаты и в надлежащем размере.

Валентина: Какие «фишки», клише применяете при разговоре с клиентами?

Н.З.: Ничего особенного. Разговариваю со всеми клиентами, я ведь с ними работаю много лет. Делаю предварительные расчеты, предлагаю разные варианты. Кто-то соглашается сразу, кто-то через год, два. У кого-то документы на имущество не оформлены, после оформления обращаются.

Валентина: По вашим словам все получается само-собой. Настолько все отлажено!

Н.З.: Для меня - Да! Это посаженные семена в течение нескольких лет, которые дают свои плоды. Я постоянно общаюсь с людьми, то взносы, то пролонгации, то выплаты. Клиенты звонят, консультируются по поводу друзей. Отношения у меня с клиентами-больше дружеские.

Валентина: Нурания Зуфаровна, что бы вы пожелали агентам новичкам?

Н.З.: Говорить!!! Даже если клиенту не надо, я ему говорю: «Вы меня послушайте, это моя работа». И если с первого раза застраховать не получится, то со второго, с третьего раза получится обязательно. Нужно только верить! И у каждого человека свое время на принятие решения!

Валентина: Спасибо Нурания Зуфаровна!

Удачи вам! Хороших продаж!

ИНТЕРВЬЮ МЕНЕДЖЕРОВ С УСПЕШНЫМИ АГЕНТАМИ ПО ИФЛ

ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ



Заворохина Елена
Ивановна

Квартиры:
192 789/134шт.

Строения:
93 620/47 шт.

Добрый день, Елена Ивановна !Какой хороший сегодня день ?

Хочу у вас взять небольшое интервью.

Поделитесь пожалуйста своим опытом работы в Страховании имущества ?

Хорошо. Здесь все просто.

На протяжении всей моей работы агентом я создала свою клиентскую базу , на которой я не собираюсь останавливаться и с каждым годом ее увеличиваю .

В первую очередь я рассказываю клиентам о возможных условиях страхования и действующих тарифах , Для достижения успеха и нацеленности на результат , позитивный настрой , умение находить с людьми общий язык , я стараюсь работать не только на количество , но и на качество.

То есть заключить договор не один- единственный(то же самое касается на перезаключение).

По желанию клиента заключаю договор страхования на максимально выгодных условиях для каждой стороны .

Я стараюсь , чтобы у меня со своими клиентами были максимально доверительные отношения .

Елена Ивановна, что хотелось бы получить от работы ?

- "Я стремлюсь к удовлетворению, хочу иметь приличную зарплату, интересных людей рядом".

Самое главное , что от количества клиентов зависит мой заработок , поэтому чем их больше -тем лучше.

Расскажите нам как у Вас получается так успешно продавать полиса по страхованию Имущества ?

Как я уже сказала у меня есть своя клиентская база , которая не только каждый год с пролонгацией , но и с заключением новых договоров .

Раз в месяц стараюсь ходить по организациям, поликлиникам, по дачным массивам , по Домуправлениям , ТСЖ . Раздаю рекламные буклеты , визитки -буклеты с рекламой по страхованию имущества .С каждым клиентом веду продуктивную беседу по страхованию имущества, что для каждого человека дом составляет наиболее значимую часть всего благополучия в жизни , Есть крылатое выражение "с милым рай в шалаше" , однако "шалаш"

должен именно быть и присутствовать в нашей жизни и быть защищенным.

ИНТЕРВЬЮ МЕНЕДЖЕРОВ С УСПЕШНЫМИ АГЕНТАМИ ПО ИФЛ



Мурзагулов
Ринат
Александрович

Квартиры:
222 780/98 шт.

- Здравствуйте, Ринат Александрович!
- Здравствуйте!

- По результатам 2016 года Вы являетесь одним из лидеров по страхованию квартир в своем агентстве. Хотелось бы узнать по-подробнее, как Вам удается так успешно продвигать (продавать) данный вид страхования?

- Конечно, нужен положительный настрой, улыбка, желание донести информацию. Ведь бывают разные дни: давайте о хорошем! Мне нравится общаться, поэтому для меня не составляет труда остановиться и поговорить с соседями во дворе, с родителями в детском саду, обзвонить старых клиентов (свою базу) по другим видам страхования. При встрече, конечно, помогает расчетный лист-заготовка, в котором у меня есть приблизительный расчет. И я сообщаю, что есть варианты: только отделку, только имущество, или только гражданскую ответственность. Даю право выбора, но при этом, по-тихонечку подталкиваю к необходимости страховать. Ничего нового я вам не скажу-читайте Рыбкина, там все написано, каждый для себя может найти нужную фразу!

- Как Вы сами оцениваете результат своей работы по страхованию ИФЛ по итогам предыдущего года? Что удалось выполнить, и над чем ещё нужно поработать?

- Результат хороший, но могло быть ещё лучше! В 2016 году был объявлен конкурс по филиалу, и, если бы я принял решение сразу участвовать, то количество и качество полисов, уверен, было бы больше, лучше. Поэтому есть над чем работать.

- В чем Ваш секрет, какие «фишки» Вы используете в продаже ИФЛ (квартир, домов)? Поделитесь, пожалуйста.

- Использую всем известные методы, как Рыбкин учит! Наверное, основной, на который падки все люди - это скидки. Рассчитываю и обязательно в конце сообщаю, что делаю вот такую скидку!

- Вы предлагаете ИФЛ только своим самым преданным клиентам, которые страхуются у Вас не первый год или же новым тоже? И как Ваши клиенты реагируют на предложение застраховать Квартиру или Дом?

- Мои клиенты, да и во дворе соседи, реагируют абсолютно положительно. Предлагаю и старым, и новым клиентам, говорю со всеми, обязательно делаю расчет. Главное для меня это донести информацию, дать клиенту <переварить> ее и снова завести разговор, в результате которого - заключение полиса! Как правило, люди удивляются, что совсем недорого, оказывается, квартиру застраховать. С домами у меня чуть сложнее: в нашей семье нет дачи, поэтому летом, если выезжаем в гости беру все, что Ресо предлагает в качестве материала и с каждым встречаемым, с соседями пытаюсь завести разговор. Летом выезжал на <Дачный десант>, конечно, это нетрудно, да и база пополняется. Впечатление осталось хорошее. В этом году запланировал выезжать 1-2 раза в месяц. Верю, что обязательно будет результат!

ИНТЕРВЬЮ МЕНЕДЖЕРОВ С УСПЕШНЫМИ АГЕНТАМИ ПО ИФЛ

- Вы не испытываете при этом страха, что клиент не станет Вас слушать или ответит категоричным отказом?

- Страх я не испытываю. Ответит отказом - обязательно перезвоню. Не сегодня, но, возможно, после завтра у клиента будет желание или настроение.

- Что Вы отвечаете на, порой многочисленные, возражения клиентов?

- На возражения привожу примеры из практики, рассказываю о затратах клиента и выплате, которая превышает эту сумму в несколько раз. И, что можно продолжать жить дружно с соседями!

- Какие доводы (аргументы) приводите, что бы он изменил свое мнение, о страховании квартиры или дома?

- Конечно, не все имеют представление, что входит в пакет страхования имущества. Перечисляю, ведь рисков же много, называю приблизительную сумму страховки, сообщаю, что это на год, что возможна рассрочка, да еще и скидка -< специально для вас>. И, конечно, всегда с собой портфель, чтобы сразу выписать полис!

- Если ваш клиент при встрече ответил отказом на страхование продуктов ИФЛ, Вы продолжаете с ним работать на тему ИФЛ?

- Работу по квартирам и домам веду постоянно, даже если ответили отказом, прошу разрешения перезвонить, когда будут выгодные для него предложения и скидки.

- Несмотря на хорошие продажи полисов по страхованию квартир, в структуре Вашего портфеля в незначительной степени присутствует страхование домов. Вы планируете в дальнейшем работать в этом направлении страхования? И каковы Ваши планы в страховании домов/дач на этот год?

- Да, в этом году запланировал активнее работать по домам. Чаше выезжать в гости на дачи, в дома, к друзьям, к знакомым. В машине всегда лежит отдельная коробочка, где есть правила, листовки, таблицы по расчету, рекламные буклеты и мой любимый портфель! И конечно, надеюсь в этом году на хорошие продажи.

- Что Вами движет в достижении данных целей? На какие результаты Вы рассчитываете в итоге?

- Что движет мной? Семья, дети: Планы, мечты: Все мы знаем, что ОСАГО уходит, деньги зарабатывать нужно на других видах страхования. Автострахования в портфеле у меня немного, поэтому я делаю ставку на имущество, никакого секрета: Результат работы - это моя зарплата. Приятно, когда она хорошая:))

- Каковы Ваши планы в страховании на этот год? Как вы планируете дальше развивать ваш «страховой портфель»? Может быть, планируете изменить структуру портфеля?

- Планирую и дальше страховать квартиры, дома, полисы от несчастных случаев. Хотелось бы по-меньше убытков в своем страховом портфеле! И мечтаю получить премию - прибыль компании, это было огромной радостью для моей семьи! Быть надежным для клиентов, приносить радость близким, - вот к чему стремлюсь в работе!

- Уважаемый Ринат Александрович! Спасибо Вам за интервью.

- И вам спасибо!

Акти
Чтобы

Активных Вам
продаж **ИФЛ**
и **100%** выполнения
плана!