**Кейс № 4.**

**Наименование организации:** Филиал ПАО СК «Росгосстрах» в Хабаровском крае

**Направления обучения участников:** Страхование, банковская сфера, экономика, управление персоналом

**Тематическое направление:** Доход страхового агента

**Краткое описание кейса**: Разработка ежедневного плана активностей страхового агента, который работает по договору ГПХ (не имеет окладную часть, получает сдельную оплату труда – комиссионное вознаграждение). Агенту необходимо обеспечить объем сборов по продажам на таком уровне, чтоб ежемесячный доход составлял не 50 000 рублей через 3 месяца.

**Описание кейса:**

Страховой агент компании работает по договору ГПХ, не имея оклада, получая комиссионное вознаграждение за заключенные договоры страхования. Цель агента – выучить продукты страхования, технологию продаж, разработать ежедневный план активностей по наращиванию клиентской базы для каждого направления страхования, и чтоб по истечению 3-х месяцев выйти на доход в размере 50 000 рублей. В арсенале агента есть следующие виды страхования:

* «Доктор онлайн» - дистанционные медицинские консультации терапевта/ педиатра в режиме 24/7/365 + дистанционные медицинские консультации узких специалистов по записи. Стоимость полиса - 4900 (год)/ 2450 (6 месяцев). КВ агента – 40%;
* «Здоровье дороже» - продукт направлен на обеспечение помощи людям, впервые столкнувшимся с онкологией, и предусматривает лечение онкологических заболеваний в ведущих российских медицинских центрах, а также получение единовременной страховой выплаты. Стоимость полиса - 9800 (год)/ 4900 (6 месяцев). КВ агента - 40%;
* «Лечение без границ» - продукт направлен на обеспечение помощи людям, впервые столкнувшимся с онкологией, с заболеванием, потребовавшим проведения кардио- или нейрохирургического оперативного вмешательства, предусматривает лечение впервые диагностированных заболеваний в ведущих российских и зарубежных медицинских центрах, а также предусматривает получение единовременной страховой выплаты. Стоимость полиса - 19 500 (год) /9750 (6 месяцев). КВ агента – 40%
* Добровольное страхование Строений/ Коттеджей или Квартир. Есть разные варианты страховых продуктов, которые помогут клиенту компенсировать ущерб имуществу в случае пожара, стихийного бедствия и других неприятностей, а также возместить убытки соседям (например, в случае протечки труб отопления). Стоимость каждого полиса индивидуальна, зависит от ряда факторов и может варьироваться от 1000 рублей до нескольких десятков тысяч рублей. КВ агента от 25 до 40%%.

Необходимо разработать ежедневный план активностей страхового агента (мероприятия, воронки продаж, новые инструменты), при выполнении которого агент через 3 месяца работы выйдет на объемы по продажам на таком уровне, чтоб ежемесячный доход составлял не 50 000 рублей.

При выполнении проекта необходимо:

* Ознакомиться с продуктами страховой компании
* Ознакомиться с общими, уже существующими методами/ технологиями продаж
* Принципы материальной и нематериальной мотивации агентов
* Разработать мероприятия по увеличению продаж.

Требуются знания в области страхования, нематериальной мотивации.

**Контактное лицо для взаимодействия по кейсу**:

Орешко Марина Евгеньевна, менеджер агентской группы Универсального офиса «Хабаровский», 8-962-678-42-52, [marina\_oreshko@habarovsk.rgs.ru](mailto:marina_oreshko@habarovsk.rgs.ru)

Некрасова Ксения Андреевна, менеджер агентской группы Универсального офиса «Хабаровский», 8-914-195-15-45, [kseniya\_nekrasova@habarovsk.rgs.ru](mailto:kseniya_nekrasova@habarovsk.rgs.ru)

Лисневская Светлана Васильевна, менеджер агентской группы Универсального офиса «Хабаровский», 8-914-152-15-05, [LisnevskayaSV@habarovsk.rgs.ru](mailto:LisnevskayaSV@habarovsk.rgs.ru)