**Кейс № 1.**

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

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

**Тематическое направление:** Страхование имущества физических лиц – Строения/ Коттеджи

**Краткое название кейса:** Разработка плана мероприятий по развитию страхования строений (домов/ коттеджей), принадлежащих физическим лицам, на территории Хабаровского края (обеспечить долю застрахованных строений, подлежащих страхованию, на территории края на уровне среднестатистического показателя по стране)

**Описание кейса:**

Доля охвата застрахованных строений, подлежащих страхованию, на территории края не превышает 5%, при этом среднестатистический показатель по стране – около 15%, есть регионы, где охват составляет более 50%.

В настоящее время все страховые компании, включая РГС, рассматривают этот вид страхования как один из самых рентабельных, и имеющий зону для реального роста по сборам продаж на рынке в виду актуальности (учитывая катаклизмы, происходящие в последние годы; то, что зачастую, дом/ коттедж – это единственное жилье у граждан).

Страховые компании разрабатывают продукты, удовлетворяющие современным потребностям населения – коробочные, безосмотровые, таргетированные продукты (предполагающие страхование отдельных видов имущества, отдельных рисков), и прочие инструменты.

Необходимо разработать план мероприятий по развитию страхования строений на территории края, который позволит увеличить сборы по этому виду страхования в три раза.

 При выполнении проекта необходимо:

* Изучить страховые продукты, правила и порядок страхования строений, предлагаемые компанией Росгосстрах;
* Изучить аналогичные продукты, правила и порядок страхования строений других страховых компаний;
* Провести сравнительный анализ полученных данных;
* Изучить спрос населения в страховании строений на территории края, выделить наиболее актуальные риски для населения, от которых они хотели защитить свой дом;
* Провести исследование территории края на предмет рентабельности проводимых мероприятий по продажам данного вида страхования;
* Изучить каналы продаж, через которые реализуется данный вид страхования;
* Изучить методы и технологии продаж;
* Разработать новые мероприятия/ методы развития страхования строений

Требуются знания анализа, страхования.

**Контактное лицо для взаимодействия по кейсу**:

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