

Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Свердловской области «Екатеринбургский
политехникум»

Организация кросс- продаж банкостраховых продуктов

Исполнитель: студент группы
312 СД Газиев Камран
Руководители:
Субботина Н.А. Антропова О.А.

Екатеринбург 2017 г.

Проблема

Создание новых продуктов

Актуальность

Экономический кризис

Ключевые слова

Банковское
страхование

Эмитенты банковских
карт

Полисы страхования

страховщики

Потребительское
кредитование

Цель

Изучить, как осуществляется кросс-продажи банкостраховых продуктов

Задачи

1. Выяснение особенностей банкострахования, и в частности, значение банковских кредитов;
2. Изучение основ сотрудничества банков и страховых организаций;
3. Рассмотрение технологии страхования банковского кредита;
4. Проведение анализа эффективности продаж страхового продукта «банковский кредит»

РОСГОССТРАХ БАНК — универсальный коммерческий Банк.



РОСГОССТРАХ БАНК

Кросс-продажи (cross selling) — это **продажи** различных услуг или товаров одному клиенту. Основной идеей **кросс продаж** является использование существующих взаимоотношений с клиентом для **продажи** ему дополнительного товара или услуги



Bancassurance или
банковское страхование
— **это** организация системы
кросс-продаж страховых
полисов через
разветвлённую сеть
банковских филиалов и
отделений.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Законодательное регулирование

- Уставный капитал
- Перестрахование
- Инвестиции
- Ограничение единичного
риска

Страховой надзор

- Ведение реестра
- Лицензирование
- Тарифы
- Страховые резервы
- Платежеспособность
- Размещение активов

Практические рекомендации страховым компаниям

Выбирать аутентичный банк

Быть для банка привлекательными и давать
ему бизнес

Использовать личные связи и отношения

Выбрать правильную стратегию продаж и
форму взаимодействия

Чётко сформулировать свои
конкурентные преимущества

Выводы

Внедрение информационных технологий в процесс планирования и управления деятельностью страховых компаний предусматривает не только обработку больших и взаимосвязанных массивов данных, но может использоваться также для их анализа и обоснований вариантов управленческих решений.

Объемы информации, высокие требования к точности и достоверности, необходимость эффективного анализа финансового состояния клиентуры и страховой фирмы — вот основные причины, предопределяющие автоматизацию страхового бизнеса.