



Управление страхования
ответственности, финансовых рисков и
мини индустрии

РЕСО СМБ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА и ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

**для среднего и
малого бизнеса**

ПРАВИЛА СТРАХОВАНИЯ

1. Правила страхования имущества юридических лиц от огня и других опасностей от 29.03.2022 г.

2. Правила страхования от перерыва в производстве от 13.09.2021 г.

3. Правила страхования гражданской ответственности юридических лиц от 29.06.2021 г.

4. Правила страхования гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг от 29.06.2021 г.

5. Правила страхования ответственности изготовителей, продавцов и исполнителей за причинение вреда в результате нарушения санитарно-эпидемиологических норм от





Учебный портал РЕСО

Добро пожаловать на учебный портал РЕСО!

Для входа на портал используйте ваш числовой код партнера (не путайте с логином от «РЕСО офис»). Для восстановления пароля используйте кнопку «Напомнить пароль».

Логин	<input type="text" value="59594205"/>
Пароль	<input type="password" value="....."/> 
<input type="button" value="ВХОД"/> <input type="button" value="Напомнить пароль"/>	

Два модуля:

Первый – о Продукте

Второй – о Технологии продаж со скриптами

Сегмент рынка

Страхователи – предприятия малого и среднего бизнеса, юридические лица или ИП, а также **Дееспособные физические лица (не ИП)**, являющиеся арендаторами, субарендаторами, собственниками **помещений и зданий**, а также **Дееспособные физические лица (не ИП)**

используемых:
- **в качестве объектов**

- ☐ Офисы предприятий
- ☐ Нотариусов
- ☐ Адвокатов
- ☐ Риэлторов
- ☐ ЧОП
- ☐ Проектировщиков
- ☐ Изыскателей
- ☐ Ивент-организаций

-для оказания услуг населению



Расположение помещений

- торговые центры;
- офисные (бизнес) центры;
- не жилые помещения в жилом здании;
- помещения в административном (муниципальном) здании.



Сегмент рынка

Продукт предлагается для страхования предприятий малого и среднего бизнеса, юридических лиц или ИП, а также **дееспособных физических лиц:**

Дееспособные физические лица (не ИП) – Страхователи и Выгодоприобретатели.

- объект недвижимого имущества является нежилым, имеет коммерческое назначение: (офисное, торговое, для оказания услуг населению);
- имущество используется только ИП или юр. лицом по договору аренды;
- движимое имущество страхуется только вместе с объектом недвижимости
- максимальная страховая сумма **10 000 000 руб.**
- **ГО ФЛ** может быть застрахована только **совместно с имуществом**;
- **Не допускается** страхование **перерыва в хозяйственной деятельности**; объектов, используемых **для проживания**, объектов **в сельской местности** и объектов, расположенных на земельных участках для **индивидуального жилищного строительства**.

Цель использования	Наличие ограничений при страховании
Рестораны, кафе, ТЦ и иные объекты, где есть рестораны и кафе	Андеррайтинг 490: проверка даты посл. очистки систем вентиляции и вытяжки - более 1 года до начала страхования / нет док-в об очистке
<p><u>Спортивный клуб,</u> <u>Фитнес центр (без / с бассейном, сауной, баней),</u> <u>Стадионы (открытые, закрытые), катки,</u> <u>отдельно расположенные бассейны, пр. спортивные объекты</u></p>	
СТО неофициального дилера, автомойки	Андеррайтинг 490: СТО КЗ - 1.4, Автомойки КЗ - 1.5 + документы, п. 18.2 Технического описания
Здания площадью менее 500 кв. м	Андеррайтинг 490: только здания из ж/б или кирпича. Запрет на страхование объектов на личных приусадебных участках, частично используемых для проживания объектов в сельской местности
Бани, сауны вне спорт клубов, фитнес центров	Андеррайтинг 490 КЗ - 3.0 Запрет если: <ul style="list-style-type: none"> - площадь здания менее 500 кв. м, материал стен не ж/б или кирпич; - повышенные требования к электропроводке + документы (п. 18.2 Технического описания)

Цель использования	Наличие ограничений при страховании
Деревянные здания	Андеррайтинг 490 К8 - 3.0 Необходимо положительное заключение эксперта / риск инженера об электропроводке и электрощите + документы (п. 18.2 Технического описания) Запрет на страхование: - возраст здания превышает 15 лет; - Не должно быть печей, каминов, мангалов
Торговые павильоны (к=2) Киоски (к=1,5)	Андеррайтинг 490 Запрет на страхование: - контейнеров, тоннаров, строительных вагончиков - рисков «Кража со взломом, грабеж», «Противоправные действия третьих лиц» + документы (п. 18.2 Технического описания)
<u>Ветеринарные клиники, салоны груминга животных</u>	
Полиграфическое производство Производство мебели, упаковок Металлообработка Производство резиновых и пластмассовых изделий Производство цемента, стекла, гипса и пр.	Андеррайтинг 490 + документы (п. 18.2 Технического описания)

Цель использования	Наличие ограничений при страховании
<p>Новое производство: Обуви Станкостроение Детских товаров, игрушек Спортивных товаров, товаров для активного отдыха Деталей, узлов для транспортных средств</p>	<p>Андеррайтинг 490 + документы (п. 18.2 Технического описания)</p>
<p>Здания, помещения, в которых присутствуют пожаро- и взрывоопасные вещества и материалы</p>	<p>Андеррайтинг 490 К12 - 2.0 + документы (в п. 18.2 Технического описания) Запрет: на страхование зданий, где хранятся боеприпасы</p>
<p>Здания, помещения, в которых присутствует взрыво- пожароопасное оборудование (в т.ч. печи, сушильни, сосуды под давлением, отопление с использованием газа, бензина, масел)</p>	<p>Андеррайтинг 490 К12 - 2.0 + документы (в п. 18.2 Технического описания) Запрет: на страхование зданий, где хранятся боеприпасы</p>

Нельзя страховать по продукту PECO СМБ:

Рекламные конструкции, находящиеся **не** на здании, где расположено застрахованное помещение

контейнеры, палатки, ларьки, тоннары, строительные вагончики

Производственные объекты иные, чем указаны в п. 7.1.30 - 7.1.47

Сельскохозяйственные объекты

Общежития, хостелы

Химчистка в отношении ТМЦ, а именно имущество клиентов

Ломбарды

Дискотеки, ночные клубы, стриптиз-клубы

Любые рынки, включая, но не ограничиваясь строительными, пищевыми, вещевыми рынками

Склады, кроме тех которые являются частью магазина, аптеки, склады автодилеров

Игровые автоматы, банкоматы и (или) платежные терминалы, денежная наличность в них

Товарные запасы по договору ответственного хранения (ТМЦ);

Акции, облигации и другие ценные бумаги

Драгоценные металлы и камни; изделия из драгоценных металлов или из драгоценных камней

Рисунки, картины, скульптуры, коллекции марок, монет и иные коллекции или произведения искусства

Технические носители информации (магнитные ленты, кассеты, дискеты и т.п.)

ТРЕБОВАНИЯ К ОБЪЕКТАМ

Отсутствуют первичные средства пожаротушения в здании: огнетушители, пожарный кран, ручной пожарный инвентарь

Зданий, части зданий, помещений, если возраст здания, где находится помещение, более 100 лет и в здании ни разу не было капитального ремонта в последние 30 лет;

Зданий (помещений, находящихся в зданиях), признанных аварийными, под снос, под реконструкцию (износ более 70%);

При включении в договор страхования секции ГО за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг не принимается на страхование: ГО за качество: автомоек, ветеринарных клиник, парикмахерских, салонов красоты, салонов груминга, химчисток

При отсутствии средств пожарной автоматической сигнализации: разрешено страхование только для собственников здания или части здания с повышающим коэффициентом тарификатора К15

Для собственников здания или части здания: если отсутствует система автоматического пожаротушения, предусмотренная действующим законодательством (Таблица А.1 и А.3 - СП 5.13130.2009) - разрешено страхование только с коэффициентом тарификатора К15

СМБ – это автоматизированные Правила ЮЛ, НЕ КОРОБОЧНЫЙ продукт! Наполнение рисков соответствует Правилам, без уменьшения (существенное отличие от конкурентов).

Страховая сумма устанавливается клиентом по бухгалтерским документам - стопроцентное страхование и выплаты.

Продажи возможны с максимальным привлечением агентской сети, с привлечением агентов, не имеющих опыта аналогичных продаж, позволяет минимизировать время работы с клиентом;

Низкие тарифные ставки, конкурентоспособные. Гибкие, модернизированные условия страхования имущества по сравнению с продуктами PECO – Офис и PECO – Предприниматель;

Этот продукт охватывает самую большую целевую аудиторию - арендаторов и субарендаторов, собственников помещений. Поэтому для агентского канала является наиболее эффективным.

Рассрочка до 4 платежей (по 25%)

Возможно страховать до 10 адресов по одному договору (одному клиенту)

Залоги. Есть необходимые условия для банков при страховании залогового имущества

Лизинговое имущество. Возможно разработать индивидуальную программу для страхования лизингового имущества

Договор, Заявление, Перечень застрахованного имущества – автоматизировано:

- Автоматический расчет премии в системе с полной информацией по базовым премиям и коэффициентам;
 - Заявление формируется из системы с учетом данных в системе;
 - Выплата возмещения возможна без учета износа;
- Возможно отсутствие франшизы (не возмещаемой суммы ущерба);
- При страховании арендаторов возможен отказ от суброгации (обратного требования к виновному лицу) к Арендодателю;
- При страховании арендаторов есть возможность указывать двух выгодоприобретателей: сам страхователь, а также Арендодатель в отношении арендованного имущества;
- Затраты на страхование уменьшают базу по налогу на прибыль;
- Снижаются негативные последствия при формировании резервного фонда (средства выводятся из прибыли или ресурсов инвесторов, непредсказуемость потенциальных убытков и в связи с этим аккумулялирование крупных сумм и т.д.);
- Страховщик берет на себя расходы по минимизации ущерба и при необходимости иные расходы (судебные)
- Предоставлена возможность страхования объектов, находящихся в сейсмических районах с расчетной сейсмической интенсивностью **до 8 баллов**

ВКЛЮЧИТЕЛЬНО

- Возможность страхования имущества, а также комбинированного страхования имущества и ГО (ГО арендатора 962, ГО собственника 956, ГО при эксплуатации оборудования, ГО при эксплуатации наружной рекламы, ГО за качество товаров, работ и услуг 912, ГО за нарушение санитарно-эпидемиологических норм 942).
Всего в этом продукте 6 видов страхования ГО (956, 962, 912, 958, 942 и ГО оборудования)
- Полноценные договоры по страхованию имущества и ГО могут быть модернизированы по требованию клиента. Есть формы договора для имущества в залоге банка.
- КВ 35%, без андеррайтинга 490 увеличение КВ до 45 % (912 продукт до 40%)
- **В этом продукте можно выбирать дополнительные риски:**
 - страхование от перерыва в коммерческой деятельности
 - страхование от порчи товаров в холодильной установке
 - бой стекол
- **Каналы продаж:**
 - **Возможно страхование по первому риску**
 - агентские продажи (арендаторам (субарендаторам));
 - через арендодателя (который прописывает в договоре аренды требование заключить договор страхования имущества и/или ГО) – партнерские продажи;
 - через риэлторов работающих с не жилыми помещениями;
 - кросс-продажи с другими видами страхования и т.д.

Сокращен перечень страховой документации:

Договоры	Договор страхования имущества для собственников Договор страхования имущества для арендаторов Договор страхования залогового имущества Сбербанка Договор страхования залогового имущества РСХБ Договор страхования ГО (не изменился)
Заявления	На страхование имущества арендаторов На страхование имущества собственников
Приложения к заявлениям (не изменились)	Перечень товаров Повреждение товаров в холодильной установке ГО при эксплуатации помещения ГО за качество товаров, работ, услуг ГО за качество гостиничных услуг Список имущества Перерыв в хоз. Деятельности Терроризм, Диверсия

ВНИМАНИЕ: Перечень товаров и список имущества обязательно заполняются при СС более 3 млн. рублей. **Можно не заполнять (!)**, но предоставить выписку по счетам бух. учета, на которых ведется учет основных средств

Базовый (обязательный) пакет рисков для АРЕНДАТОРОВ, СУБАРЕНДАТОРОВ :

- Пожар, удар молнии;
- Повреждение водой из водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем;
- Взрыв



Базовый (обязательный) пакет рисков для СОБСТВЕННИКОВ зданий, части здания (помещений):

- Пожар, удар молнии;
- повреждение водой из водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем;
- Взрыв;



Оptionный пакет расходов (по решению Страхователя):

- расходы по расчистке территории после страхового случая;
- расходы по временному хранению движимого имущества (аренда помещения и перевозка).



АРЕНДАТОР	СОБСТВЕННИК
Кража со взломом, грабеж, разбой	Кража со взломом, грабеж, разбой
Противоправные действия третьих лиц	Противоправные действия третьих лиц
Столкновение, удар	
Стихийные бедствия	
Бой стекол	Бой стекол
Повреждение товаров в холодильной установке	Повреждение товаров в холодильной установке
Терроризм, диверсия	Терроризм, диверсия
Перерыв в хозяйственной деятельности	Перерыв в хозяйственной деятельности
Авария электронного оборудования	Авария электронного оборудования
Расходы по расчистке территории после страхового случая	Расходы по расчистке территории после страхового случая
Расходы по временному хранению движимого имущества (аренда помещения и перевозка)	Расходы по временному хранению движимого имущества (аренда помещения и перевозка)

Риски \ имущество	Базовый пакет для собственников	Базовый пакет для арендаторов	Внутреннее остекление здания, помещения: окна, витрины, витражи и пр.
Обязательный пакет	1. отделка внутренняя 2. внешняя отделка, конструктив, инженерное оборудование здания 3. внешняя отделка, конструктив, инженерное оборудование и отделка внутренняя	1. конструктив 2. внутренняя отделка – 3. внешняя отделка, конструктивные элементы, инженерное оборудование и отделка внутренняя	нет покрытия
Бой стекла	нет покрытия	нет покрытия	0,3%
Доп. риски			
Бой стекла	1.1.	1.1.	нет покрытия

Риск «Бой стекла»

Сублимит по риску установлен в размере до 10% (Десяти процентов) от страховой суммы по конструктиву, но в любом случае не более 1 млн руб. Свыше: необходимо согласование с куратором

Страховая сумма не должна превышать действительную (страховую) стоимость имущества.

- Если страховая сумма равна страховой стоимости, значит, имущество застраховано на полную стоимость и выплата ущерба будет равна фактическому размеру ущерба.
- Если страховая сумма меньше страховой стоимости, то размер выплаты ущерба зависит от системы возмещения.

В случае если страховая сумма меньше действительной стоимости имущества Клиенту будет предложена одна из двух систем страхового возмещения: **пропорциональная** или **«первого риска»**.

Пропорциональная:

Возмещается не весь фактический ущерб, а его фиксированная доля.

Размер доли определяется отношением страховой суммы к действительной стоимости (пропорция).

Например, если страховая сумма меньше действительной стоимости на 40%, то и убыток будет выплачиваться за минусом 40% от его фактической суммы.

Система «первого риска»

Возмещается весь фактический ущерб в рамках одного риска.

Максимальная выплата в обоих случаях будет ограничиваться размером страховой суммы.

Если в договоре страхования не указана система возмещения, то по умолчанию применяется пропорциональная система возмещения (ст. 949.ГК «Неполное имущественное страхование»).

Обязательный пакет	Страхователь		Ограничения по страховой сумме
	Арендатор	Собственник	
Пакет 1	Внутренняя отделка	Внутренняя отделка	Стоимость 1 кв. метра = Минимальная = 3 500 руб. Максимальная = 70 000 руб.
Пакет 2	Конструктивные элементы здания (отдельно или вместе с инженерным оборудованием здания, внешним остеклением здания, внешней отделкой здания), относящиеся к арендованному помещению)	Конструктивные элементы здания отдельно или вместе с: - инженерным оборудованием здания, - внешним остеклением здания, - внешней отделкой здания	Конструктив Стоимость 1 кв. м.: Минимальная = 10 000 руб. Максимальная = 60 000 руб. Отделка внешняя Ст-сть 1 кв. м: Минимальная = 3 500 руб. Максимальная = 60 000 руб. Конструктив + инженерное оборудование здания + отделка внешняя здания Стоимость 1 кв. м.: Минимальная = 10 000 руб. Максимальная = 60 000 руб.
Пакет 3	Конструктивные элементы здания (отдельно или вместе с инженерным оборудованием здания, внешним остеклением здания, внешней отделкой здания), относящиеся к арендованному помещению) и Внутренняя отделка	Конструктивные элементы здания отдельно или вместе с: - инженерным оборудованием, - внешним остеклением, - внешней отделкой И Внутренняя отделка	Конструктив + инженерное оборудование здания + отделка внешняя здания + отделка внутренняя: Стоимость 1 кв. м.: Минимальная = 10 000 руб. Максимальная = 70 000 руб.

Страховые суммы



СРОК СТРАХОВАНИЯ 1 ГОД.

Допускается страхование на:

- меньший срок, но не менее 3 месяцев;
- более длительный срок (**но не более 3-х лет, для залогов**).

В этом случае страховая премия изменяется пропорционально изменению количества месяцев в сравнении с 12.

Расчет осуществляется в днях.

ДОПУСКАЕТСЯ РАССРОЧКА ОПЛАТЫ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ:

- раз в полгода двумя равными взносами в размере 50% от годовой премии: 1-ый взнос оплачивается до начала действия полиса, 2-ой взнос оплачивается в течение 6 месяцев действия полиса;
- Ежеквартальная оплата (4 равных взноса по 25% от годовой премии)
- Минимальная премия в размере – 1 500 руб. (можно увеличить)

По ГО Арендатора АРЕНДОДАТЕЛЬ может быть указан Выгодоприобретателем

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

Оплаченные премии по продукту PECO – СМБ в части страхования имущества уменьшают налоговую базу Страхователя (*Налоговый кодекс РФ, II часть, гл.25, ст.263*).



БЕЗУСЛОВНАЯ ФРАНШИЗА:

Для офисов - не установлена (можно установить по желанию клиента)

для других видов деятельности:

1 страховой случай: **6 000** рублей на один страховой случай;

со 2 страхового случая: **12 000** руб. на один страховой случай.

Для ювелирных изделий минимальная безусловная франшиза – **100000 руб.**

Для риска «Авария электронного оборудования» – **50000 руб.**

Для остекления - **25000 руб.**

БЕЗУСЛОВНАЯ ФРАНШИЗА:

ВРЕМЕННАЯ ФРАНШИЗА:

По перерыву в хозяйственной деятельности - **7** календарных дней.

По риску «Повреждение товаров в холод. установке» временная франшиза – **24** часа.



1. Осмотр и фотографирование: Предстраховой осмотр проводится в соответствии с Распоряжением № 92 от 29.11.2021 **Важно!!!**

- При заключении нового договора страхования ПСО проводить **независимо от величины страховой суммы**
- Проведение ПСО имущества Юрлиц делегировано **штатным сотрудникам компании, агентам** при соблюдении следующих требований и лимитов:

Категория деятельности предприятия	Агент, Штатный сотрудник, размер страховой суммы
1	Агент: СС 0-15 млн. рублей (стаж в РЕСО от 2х лет) Штатный сотрудник: СС 0-150 млн. рублей
2	Агент: нельзя Штатный сотрудник: СС 0-100 млн. рублей
3	Агент: нельзя Штатный сотрудник: СС 0-60 млн. рублей

2. Проверка финансового состояния Страхователя (финансовый скоринг)

Перед принятием на страхование юридического лица в отношении него проводится финансовый скоринг в соответствии с принятой в Компании процедурой.

При выявлении у Страхователя-юридического лица рейтинга CRM 3 или 4 – его прием на страхование возможен только по согласованию с куратором (490 андеррайтинг).

КАКОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ Я МОГУ ПОЛУЧИТЬ ЗА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ:

Стандартное КВ по Индустрии = 20%

КВ по продукту РЕСО-СМБ = 35%
(имущество +ГО)

При повышении тарифа, не менее чем на 10%,
КВ может составлять 45%

Заключение договоров страхования по страховым продуктам Индустрии дает вам возможность выхода на более высокую категорию. Соответственно КВ по другим видам страхования тоже будет выше!



- ❑ Оплата расчистки территории
- ❑ Низкие тарифные ставки, конкурентоспособные
- ❑ 6 видов ГО в договор
- ❑ Страхование товаров в холодильнике
- ❑ Рекламные вывески
- ❑ Поддержка 24/7
- ❑ Страхование арендаторов и субарендаторов
- ❑ Возможно отсутствие франшизы
- ❑ Возможность указать 2 выгодоприобретателя
- ❑ Рассрочка до 4 платежей (по 25%)
- ❑ Оплата временного склада
- ❑ Страхование зданий с деревянными перекрытиями
- ❑ Лизинговое имущество
- ❑ Залоги
- ❑ Затраты на страхование уменьшают базу по налогу на прибыль
- ❑ Выплата возмещения возможна без учета износа
- ❑ Возможность внесение изменений в действующий договор
- ❑ Покрываем убытки от перерыва в деятельности



ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА

- Финансовая возможность
- Есть объект проблем
- Осознает проблему
- Наш продукт – решение
- Окружение за!



Где можно искать корпоративного клиента?

Ближний
круг

Мои
клиенты

Холодный
поиск

КАКИЕ РЕСУРСЫ КЛИЕНТА МОЖЕМ ЗАЩИТИТЬ СТРАХОВАНИЕМ

- Ответственность
- Люди
- Имущество



Анна Ивашкина

ПУТИ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

- Интернет, соц. Сети
- Справочники
- Рекомендатели
- Люди, работающие в организации
- Звонок «от клиента»
- ИНН, ОКВЭД-2, ОКПД-2
- Нормативные данные



РАБОТАЕМ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ КЛИЕНТАМИ

Приветствую! Недавно я успешно завершил курс по Корпоративному страхованию, рад сообщить, что теперь я аттестованный специалист) Оказывается у нас есть замечательные программы по защите бизнеса. Тарифы отличные. И я сразу же вспомнил о тебе: давай встретимся завтра буквально на 10 минут, расскажу самое интересное и как к тому же можно сэкономить на налогах) Когда будет удобно: в 12:00 или 16:00?

Добрый день! Недавно я успешно завершил курс по Корпоративному страхованию, рад сообщить, что теперь я аттестованный специалист) Оказывается у нас есть отличные программы по улучшению соц. пакета сотрудникам. Я сразу же вспомнил о вас. Какой у вас соц. пакет? Довольны им? Подскажите пожалуйста, как можно встретится с вашим отделом кадров? Давайте встретимся завтра буквально на 10 минут, расскажу, как можно лечиться за счет работодателя в отличной клинике Когда будет удобно: в 12:00 или 16:00?

РАБОТАЕМ С БЛИЖНИМ КРУГОМ, СФЕРА УСЛУГ

Добрый день! Звоню похвалить)) **Комплимент сервису**
 Недавно я успешно завершил курс по Корпоративному страхованию, рад сообщить, что теперь я аттестованный специалист) **Сообщаем о компетенции**
 Оказывается все источники дохода можно защитить. Тарифы отличные!

А незастрахованное имущество всегда стоит в два раза дороже)

Так как вашими услугами я более чем доволен, хочу также быть вам профессионально полезным, давайте встретимся завтра буквально на 10 минут, расскажу самое интересное и как к тому же можно сэкономить на налогах) Когда будет удобно: в 12:00 или 16:00?

Назначаем встречу

СОСТАВ ЦЕНТРА ЗАКУПКИ

Лицо, принимающее решение (ЛПР)- обладает формальной властью и ответственностью за окончательный выбор услуги или продукта. Для важных закупок эта функция осуществляется **руководителем фирмы**.

Определяет стратегию и подписывает контракты



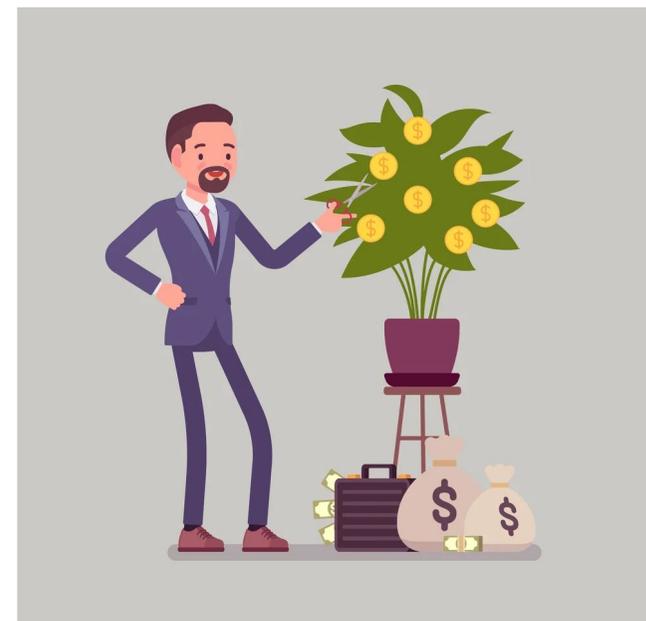
Закупщик- обладает формальной властью и ответственностью за выбор альтернативных торговых марок и поставщиков, а также за определение условий закупок и проведение переговоров по контрактам. Обычно такие функции осуществляет менеджер по снабжению



Эксперт- рекомендует товары или услуги, определяет технические требования и критерии выбора, имеет влияние на человека, принимающего решение



Финансист – определяет финансовые возможности организации относительно закупки в соответствии с бюджетом, проверяет все финансовые документы, может влиять на принятое решение о закупке. Обычно в организации это финансовый директор или главный бухгалтер



Пользователь – как правило наилучшие оценщики
продукта)

Спонсор (личная выгода от решения), в том числе может
быть ЛПР, если он же собственник. Снабжает
информацией о событиях.

Анти-спонсор – не несет ответственности, но лоббирует
«свои» интересы по сделке. Продвигает услуги
конкурентов. Негативен к нашим идеям. Серый кардинал

Привратник – фильтрует поток информации и способен
оказывать косвенное влияние



«АЛЛО, СЛУШАЮ, ДОБРЫЙ ДЕНЬ!»

❖ Вы отвечаете за...? (закупки, выбор страховщика, за экономию бюджета, уплату налогов)

❖ Напомните ваше ИО

❖ Как правильно звучит ваша должность?

❖ Я просил соединить с самым заинтересованным в ... Правильно соединили?

❖ Упреждение отговорки (У вас наверняка уже есть страховщик)

❖ Посещаете выставки? Именно поэтому и звоню

❖ Крюк (Исходя из ВАШИХ полномочий)



НАЗНАЧАЕМ ВСТРЕЧУ

1. **Минута** (У вас есть минута на назначение встречи?)
2. **Шаги** (Какие шаги нам предпринять для начала сотрудничества с вами?)
3. **Один день** (Один день я буду в вашем районе, давайте встретимся)
4. **Еду к соседям** (Буду в среду по соседству с вами подписывать договор, давайте заеду)
5. **Пропуск** (К вам нужно заказывать пропуск?)
6. **В случае вашей заинтересованности** давайте встретимся на 15 минут
7. **Вручу вариант** (материалы, смету, расчеты), которые позволят получить скидку в текущей СК)



«Приезжать не нужно, я сам позвоню, если что»

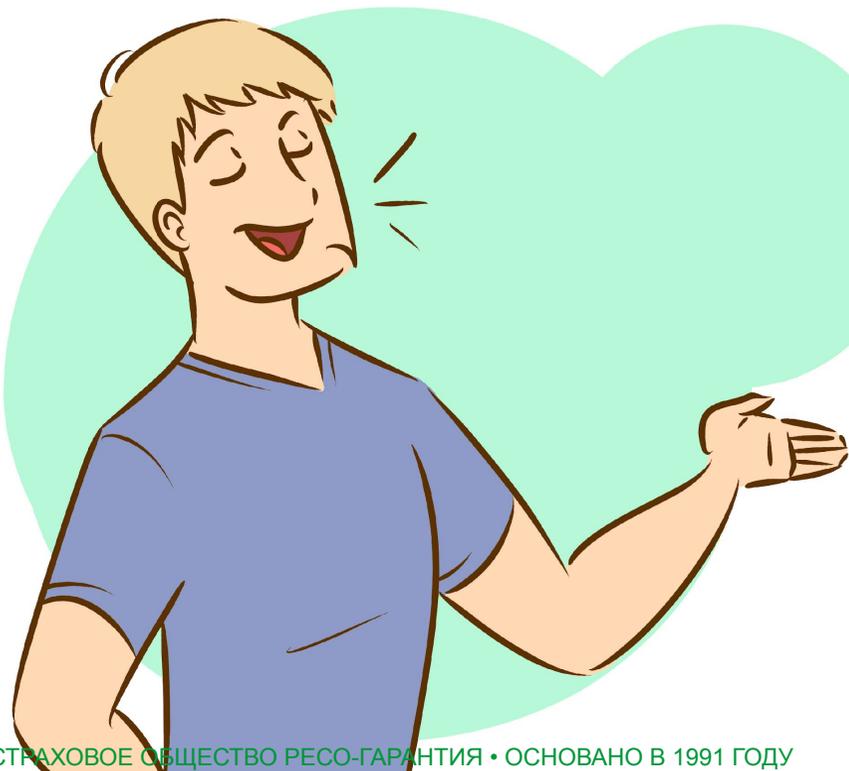
1. На чистую воду (Иван Иванович, я вижу сомнение, скажите честно, что не так? Давайте во всем разберемся)
2. Скидки- это результат, который вы получите только после личного общения со мной
3. Провокация (Если сохранение имущества/дорогого оборудования- не задача номер один...)
4. Результатом нашей встречи будет расчет, смета
5. Моя задача- предоставить вам страховую услугу на самом высоком уровне, а мы будем у вас на примете
6. Когда нет информации- нет интереса, давайте покажу конкретную выгоду
7. Я понимаю, что я вам как Снег на голову)) Но все же у меня есть предложение, о котором я просто не могу промолчать))
8. Какие условия вас заинтересовали бы?



«У НАС ЕСТЬ СВОЙ СТРАХОВЩИК»

Могу предположить, что когда они вам звонили впервые, тоже слышали...

Вы на 100 процентов довольны?
Есть моменты, требующие улучшения?



Бесплатная смета, с помощью которой вы сможете получить скидку у действующего страховщика

1. Многие мои нынешние клиенты жалели, что не соглашались на сотрудничество раньше
2. Часто слышу такой ответ, и вместе с тем
3. Многие мои клиенты сначала отказывались, но после предоставления всех выгод соглашались на сотрудничество. Как вы экономите на налогах?
4. Так говорят, когда выгода не ясна
5. Комплимент отказу (Приятно иметь дело с человеком, который знает цену времени)

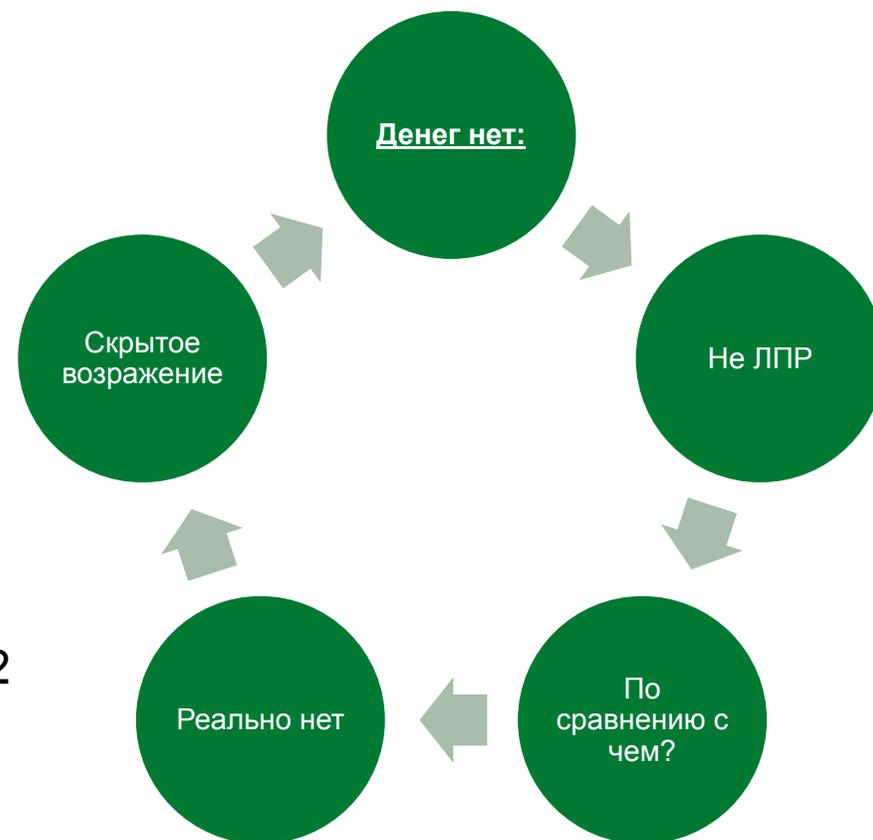
ПРИШЛИТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПОЧТУ

1. Конечно, я сейчас вам отправлю, но в письме будет содержаться только Общая информация
2. Инвестиция времени (Чтение письма может занять и полчаса, так как информации много, а за 15 минут личной встречи я предоставляю вам выгодный расчет)
3. Рад, что у вас принципиальный интерес к сотрудничеству



«Пока не можем себе позволить, денег нет, кризис»

1. По опыту работы с предприятиями вашей сферы зачастую остро стоит вопрос защиты дорогостоящего оборудования, как решаете?
2. Об этом и хочу поговорить- в это непростое время
3. Другие тоже так думали
4. Давайте посчитаете, сколько сэкономите
5. Стремлюсь к тому, чтобы клиенты не вспоминали, кто платит дважды (незастрахованное имущество стоит в 2 раза дороже)
6. Помните, как вы радовались покупке/открытию (Всего менее 1% от стоимости тогда вы смогли бы вложить для 100% защиты?))



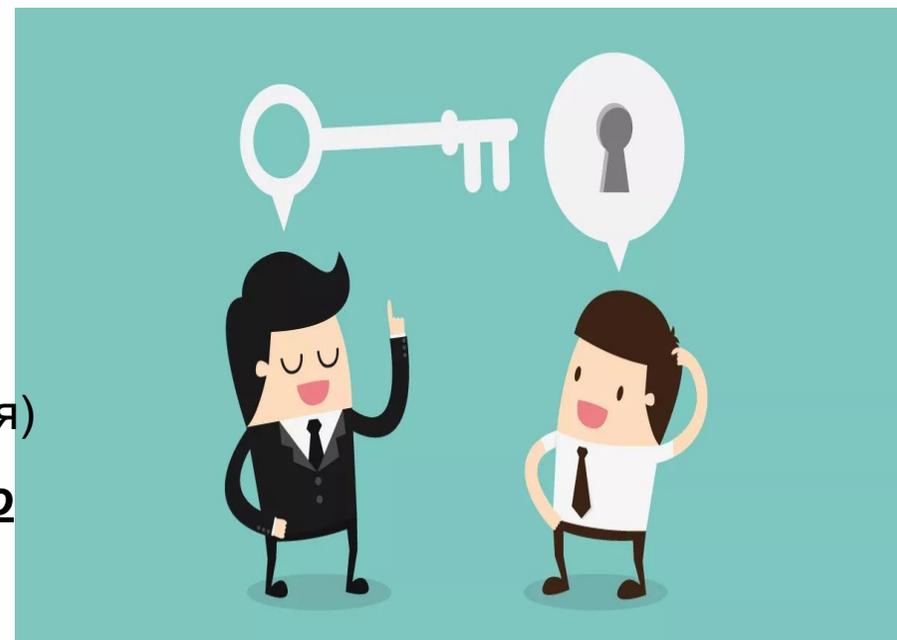
ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Задаем вопросы:

- ✓ О ситуации (Как идет бизнес? Какие появились новые возможности? Сложности?)
- ✓ О проблеме (1. Что может произойти?
- ✓ 2. Может ли с вами такое событие произойти? – приводим пример События)
- ✓ О последствиях (речевые маркеры) (Что будете делать в такой ситуации?)

Ответ: деньги, время, окружение, настроение)

- ✓ О возможностях (Давайте расскажу, как предотвратить!)



Мои полисы | Полис СМБ: SYS2193333157, уч. | office.reso.ru/BaseWizard.aspx?IDITEM=PO622&ID=2193333157&rel=52FB286AC71403B38E308113692E8447

ОСНОВНЫЕ | ОБЪЕКТ | ПОДПИСАНТЫ | РАСЧЕТ | **ДЕЙСТВИЯ** | СКАНИРОВАНИЕ | ПОМОЩЬ

IVANA@RESO-M 192.168.215.240 78

Полис СМБ: **СМБ** | Страхователь: **СМБ** | Шаг: Рассчитан, Адд.№ 1 из 1

СОХРАНИТЬ (ALT+S) | ОТМЕНИТЬ ИЗМЕНЕНИЯ | >> ВПЕРЕД | СКАНИРОВАНИЕ | ДЕЙСТВИЯ | ПОМОЩЬ

Вариант оформления:* Электронный. Письменное/устное заявление [3]	Номер полиса:* SYS2193333157
Тип полиса:* СТАНДАРТНЫЙ [6]	Кредитная организация:
Дата заключения:* 03.06.2022	Дата начала:* 03.06.2022
Дата заявления:* 03.06.2022	Дата окончания:* 02.06.2023
Страхователь:*	Выгодоприобретатель:*
Агент*:	Агентство:* PECO-102 [1127943]
Валюта:* РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ [1]	Период оплаты: Единовременно [0]
Статус страхователя: Арендатор/субарендатор помещения [1]	Предыдущий страховщик:
Количество объектов: 1	

Мои полисы | Полис СМБ: SYS2193333157, уч. | office.reso.ru/BaseWizard.aspx?IDITEM=PO622&ID=2193333157&rel=52FB286AC71403B38E308113692E8447

ОСНОВНЫЕ | **ОБЪЕКТ** | ПОДПИСАНТЫ | РАСЧЕТ | ДЕЙСТВИЯ | СКАНИРОВАНИЕ | ПОМОЩЬ

IVANA@RESO-M 192.168.215.240 78

Полис СМБ: **_____** Страхователь: **_____** Шаг: Рассчитан, Адд.№ 1 из 1

СОХРАНИТЬ (ALT+S) | ОТМЕНИТЬ ИЗМЕНЕНИЯ | << НАЗАД | >> ВПЕРЕД | ДЕЙСТВИЯ | ПОМОЩЬ

ПОКРЫТИЕ | СТРАХОВЫЕ СУММЫ

ПЕРЕЧЕНЬ ИМУЩЕСТВА

Вид деятельности: Торговля [0]

Вид товара: **Игрушки [060]** **Книги, канцтовары [090]**

Вид неадминистративных услуг: **Магазин [210]**

Покрытие: **Движимое имущество (оборудование, мебель) [2]** **Товары [3]**

Виды покрытия: **Оборудование [4]** **Мебель, инвентарь [6]** **Товарные запасы (Обязательный) [7]**

Адрес имущества - КЛАДР: **Мо_____**

Вид недвижимости: Часть здания - помещение в торговом центре

Конструкция здания: Стены бетонные или кирпичные; бетонные

Общая площадь здания (кв.м.): 500.00

Общая площадь застрах. помещений (кв.м.): 30.00

Год постройки: 2012

Год последнего кап. ремонта: 2012

Интерес в сохранении застрахованного имущества: ?

Первичные средства пожаротушения: ?

Проводятся / планируются СМР: ?

Анна Ивашкина

Мои полисы | Полис СМБ: SYS2193333157, уч. | office.reso.ru/BaseWizard.aspx?IDITEM=PO622&ID=2193333157&rel=52FB286AC71403B38E308113692E8447

ОСНОВНЫЕ | ОБЪЕКТ | **ПОДПИСАНТЫ** | РАСЧЕТ | ДЕЙСТВИЯ | СКАНИРОВАНИЕ | ПОМОЩЬ

IVANA@RESO-M 192.168.215.240 78

Полис СМБ: [redacted] Страхователь: [redacted] Рассчитан, АДД.№ 1 из 1

СОХРАНИТЬ (ALT+S) | ОТМЕНИТЬ ИЗМЕНЕНИЯ | << НАЗАД | >> ВПЕРЕД | ДЕЙСТВИЯ | ПОМОЩЬ

Информация о страховщике	Для печати договора
Для коммерческого предложения	Для печати договора
ФИО (в именительном падеже): [redacted]	ФИО (в именительном падеже): [redacted]
Город: [redacted]	Город: [redacted]
Должность (в именительном падеже): [redacted]	Должность (в именительном падеже): [redacted]
Филиал: [redacted]	Страховщик, в лице (в родительном падеже): [redacted]
Телефон: [redacted]	
E-mail: [redacted]	
СКОПИРОВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ В ПЕЧАТЬ ДОГОВОРА	СКОПИРОВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ В ПЕЧАТЬ КП

Информация о страхователе

Для коммерческого предложения	Для печати договора

*В Действиях – можно устанавливать
повышенное КВ
Также можно внести изменения в
готовый расчет*

РЕЗЮМИРУЕМ

Есть несколько путей поиска клиентов

Этап подготовки очень важен

Есть много интересных путей поиска информации

Определенные люди в организации- особенно полезны для нас. Это могут быть наши действующие клиенты

У всех людей есть потребности

Страхование «закрывает» многие из них

Вы- специалист в страховании высочайшего класса



Анна Ивашкина