

«ПОДРОЖНИК»

- Новый коробочный продукт
- Максимальный набор рисков
- Большие страховые суммы
- Включен риск ДТП
- Три варианта цены полиса
- Специальные цены для клиентов РЕСО
- Дата начала продаж **15.03.2012**



Подорожник — не просто равнодушный попутчик, а **«друг путешественника»**. Натёр ли он ноги, поранился или обжёгся — стоит приложить к больному месту чистый молодой листок подорожника, как боль уймётся, рана быстрее заживёт.

- ❑ **Физическая травма по «Таблице страховых выплат» (стандартная Таблица №2)**
- ❑ **Постоянная утрата застрахованным трудоспособности, с установлением I, II, III группы инвалидности**
- ❑ **Смерть, наступившая в течение года со дня несчастного случая (за исключение ДТП).**
- ❑ **Смерть в результате дорожно-транспортного происшествия*, наступившая в течение года со дня происшествия**

К Д.Т.П. приравниваются аварии железнодорожного транспорта, аварии лицензированных воздушных судов, предназначенных для авиаперевозок и управляемых профессиональными пилотами, аварии рейсового водного транспорта.



Дорожно-транспортные происшествия являются одной из важнейших мировых угроз здоровью и жизни людей. Проблема усугубляется тем, что пострадавшие в авариях — как правило, молодые и здоровые люди. По данным ВОЗ в мире ежегодно в дорожных авариях погибают 1,2 млн человек и около 50 млн получают травмы. Более 27000 погибает на российских дорогах.



▶ Правила страхования



Индивидуальные условия страхования от несчастных случаев по программе "Личная защита" от 17.03.2006г.

▶ Срок страхования



1 год, 24 часа в сутки

▶ Территория покрытия



Весь мир, кроме территорий где проводятся боевые действия

▶ Застрахованный

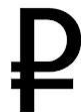


Лицо в возрасте от 1 года и до 70 лет (на момент заключения договора).

▶ Страхователь

Любое юридическое или дееспособное физ. лиц

▶ Валюта страхования



Рубли

	Вариант 1 Подорожник 2250	Вариант 2 Подорожник 3800	Вариант 3 Подорожник 4950
	Страховые суммы	Страховые суммы	Страховые суммы
Травма	200 000	300 000	500 000
Инвалидность	200 000	500 000	750 000
Смерть (за исключением ДТП)	500 000	1 000 000	1 000 000
Смерть ДТП	1 000 000	1 500 000	1 500 000
Премия (для Клиентов PECO)	2250	3800	4950
Премия (для новых Клиентов)	2800	4750	6200

Размер страховой премии строго фиксирован, скидки не предоставляются
Премия оплачивается единовременно для Вариантов 1 и 2. Для Варианта 3 предусмотрена возможность оплаты премии двумя равными частями, без увеличения премия.

«Клиентом PECO» является Страхователь, имеющий действующий полис PECO по любому виду страхования.

1. Андеррайтинг отсутствует.
2. Застрахованный подписывает Полис, где указано, что он не является инвалидом I и II группы, не употребляет наркотики, токсические вещества с целью токсического опьянения, не страдает алкоголизмом и нервными или психическими расстройствами, не состоит на учете в психоневрологическом диспансере, не проходит срочную военную службу или военных сборы.
3. В отношении каждого Застрахованного можно оформить только один полис «ПОДОРОЖНИК» без проведения андеррайтинга.
4. При желании Застрахованного расширить страховое покрытие - предложить Клиенту заключение полиса по программе «Личная защита» или заключение еще одного полиса «ПОДОРОЖНИК» с применением действующих норм финансового андеррайтинга по продукту «Личная ЗАЩИТА».



- нет андеррайтинга, «коробочный» продукт
- нет необходимости для Агента вникать в особенности расчета и заполнения полиса- все заполнено, ЕИС PECO предлагает распечатать готовый полис к каждому полису по авто
- достаточно большие страховые суммы при невысокой премии
- широкий набор рисков
- специальный риск ДТП – особо опасный в условиях большого города и использования любых средств транспорта
- полис действует по всему миру
- терроризм включен в покрытие по полису
- нет аналогичных продуктов на рынке



На самокопирующемся бланке	<ul style="list-style-type: none">■ При оформлении Полиса Агент проводит проверку, является ли Страхователь клиентом PECO■ После проверки Агент заполняет полис на бланке
Из ЕИС PECO	<p>Для оформления полиса из ЕИС или для внесения полиса, заполненного на бланке</p> <ul style="list-style-type: none">■ Продукт НС_ИН_U1■ Вариант полиса 19 Подорожник■ Подвариант выбирается в зависимости от цены и страховых сумм полиса■ Система проводит проверку, является ли Страхователь Клиентом PECO

Клиенту получает следующие документы:

1. Страховой Полис
2. Правила «Индивидуальные условия страхования от несчастных случаев по программе "Личная защита" от 17.03.2006г.»
3. Таблица страховых выплат №2.

Техника продаж

**Технология «На столе»:
Обязательно распечатать
слайд №4 данной презентации
и поместить на видное для
клиента место**

- Подорожник – ЭТО...

БЫСТРО

- Полис уже заполнен и готов к печати (в том числе к полису АВТО).
- Можно выписать вручную и распечатать из ЕИС

ПРОСТО

- продукт «Коробочный», не требует расчета доп. коэффициентов
- Не требуется согласования и андеррайтинга
- Отсутствует заявление

ВЫГОДНО Клиенту

- Значительные страховые суммы
- Максимальное покрытие рисков
- Полис действует по всему миру
- Включен риск ДТП
- Терроризм включен в покрытие



- Полис можно продать любому, объект страхования всегда есть у клиента.
- Продукт подходит основной группе клиентов – автовладельцам.
- Риск ДТП, включенный в программу, позволяет легко начать разговор с клиентами по АВТО и ОСАГО.
- Страхование жизни создает более близкие и доверительные отношения с клиентами и, следовательно, расширяются возможности успешного кросселлинга.

Рекомендуемые фразы для перевода разговора к «Подорожнику»

При страховании ОСАГО и АВТОпредложить клиенту «Подорожник»:

- Посмотрите, пожалуйста, эту таблицу (технология «на столе», слайд №4). Сейчас многие наши клиенты покупают «Личную защиту» к полису _____ (который покупает).
- Знаете ли Вы, что по полису ОСАГО застрахована жизнь каждого, проходящего мимо Вашей машины. А Вы?
- А **себя** страховать будете?
- «Подорожник» должен быть в каждом авто, как и аптечка.
- Давайте с Вами подумаем и оценим степень риска для вашей жизни в условиях большого города(/города/нынешних условиях)._____ (ответ). Мы поможем организовать финансовую поддержку в действительно нужный для этого момент.

1. Установить и поддержать контакт с клиентом

- Называть по имени
- Проявить интерес и внимание к теме клиента
- «Активное слушание»
- Найти и поддержать «общую тему» (например, путешествия на авто, здоровье, семья, отдых...)

2. Задавать ориентировочные вопросы по РИСО

- работа, имущество, семья, отдых
- Сделать акцент на семье/личности/здоровье

3. Фокусировка

- риски для здоровья, связанные с автомобилем,
- Деньги на поддержание Здоровья после лечения,
- Отдых/путешествия/свободное время как фактор риска, оценка возможного риска и защита от него.
- **Проговорить о способах защиты**
Аккуратность /осмотрительность
Физических (средства безопасности),
 - Охрана
 - АптечкаНи те, ни другие не несут материальной ответственности!

4. Продажа программы. Озвучить варианты страховой защиты.

- Защита по всем рассмотренным рискам (травма, инвалидность, смерть, смерть при ДТП от 2250 до 6200)
- 24 часа в сутки, круглый год, по всему миру
- Озвучить процедуру заключения полиса «Подорожник».

5. Почему возникает необходимость в страховании?

- участились несчастные случаи, повлекшие не только увечья, но и гибель людей (авиакатастрофы, аварии и ДТП случаются каждую неделю);
 - привести статистику несчастных случаев в России, в регионе, в школах
 - привести реальные примеры несчастных случаев городе.
 - озвучить цены на качественную медицинскую помощь, дорогие лекарства, операции и др.

6. Ответить на вопросы/Привести дополнительные убеждающие аргументы

Выгоды для «кормильца» семьи

Выгоды родителей

Дополнительные аргументы

Ответы на вопросы

При страховании ОСАГО и АВТО предложить клиенту «Подорожник»:

- Посмотрите, пожалуйста, эту таблицу (технология «на столе», слайд №4). Сейчас многие наши клиенты покупают «Личную защиту» к полису _____ (который покупает).
- А что это?
- Полис, который защищает Вас, если, не дай Бог, что случится, тем более, что защищает он не только в автомобиле, а 24 часа в сутки в любом месте, где бы вы не находились бы. Вы можете выбрать один из 3-х вариантов (табл.)... Чаще всего выбирают вот этот (показать средний вариант).

Дальнейший вариант развития продажи:	
Не надо	Понятно... а что так? (* ОТВЕТ. не обязательно дожидаться, многие клтенты готовы купить, при «легкой» аргументации) Многие при помощи этого полиса организуют свое «везение» и чувствуют себя более спокойно не только за рулем, но и на работе/дома/на отдыхе/...
Все равно не надо	А скажите, а ВЫ (!) как организуете свое везение? (ОТВЕТ: со мной ничего не происходит) Это хорошо, с полисом «Подорожник» будет происходить ТОЛЬКО хорошее! Вы же этого хотите... только хорошего?
Дорого	У нас много вариантов защиты, можем начать с более экономных (другие вариант «Личной защиты», 1000.. 500..300)
Сделаю полис и что-нибудь случится	К сожалению, моя практика специалиста по страхованию, показывает, что все наоборот. Как только заканчивается полис... не продлили... не успели купить... беда «тут-как-тут». Да ВЫ и сами знаете и «закон бутерброда», и то, что человечество уже несколько тысячелетий заранее откупается от беды.... В этом есть мудрость.»