

Департамент обучения 2018

# **Продукт пенсионного страхования «ПЕРСПЕКТИВА»**

# Что мы для Вас приготовили?

1. Почему этот продукт появился?
2. Что внутри продукта?
3. Как продавать новый продукт?



# Тренд на работу с молодой аудиторией



**Молодые клиенты – основа для долгосрочного бизнеса**

**PPF** Страхование жизни





**О чём мечтают молодые?**



**Будущее?**

**Я молод и полон сил!  
Я живу сегодня!**

**Хочу всё сейчас!**

**Со мной ничего не случится!**

**До пенсии еще далеко!**





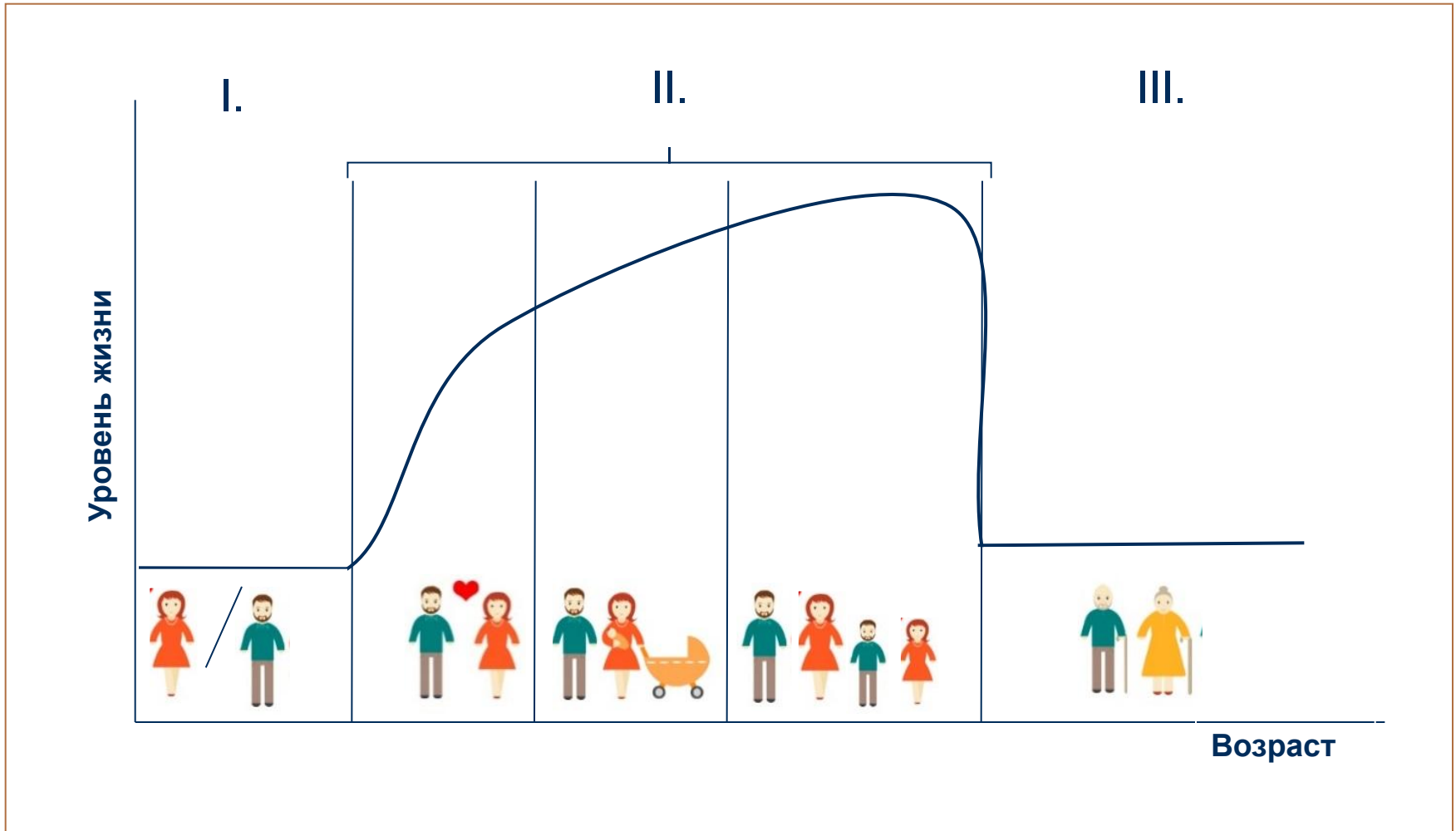
**Готов помогать детям и внукам!**

**Хочу достойную пенсию!**

**Мне важна защита!**

**Но поздно...**

# Этапы жизни



# Не одно и то же



- Много тратят сегодня, не успевают накапливать
- Невысокий доход
- Не думают о защите



- Готовы к накоплениям
- Нуждаются в защите

**PPF** Страхование жизни



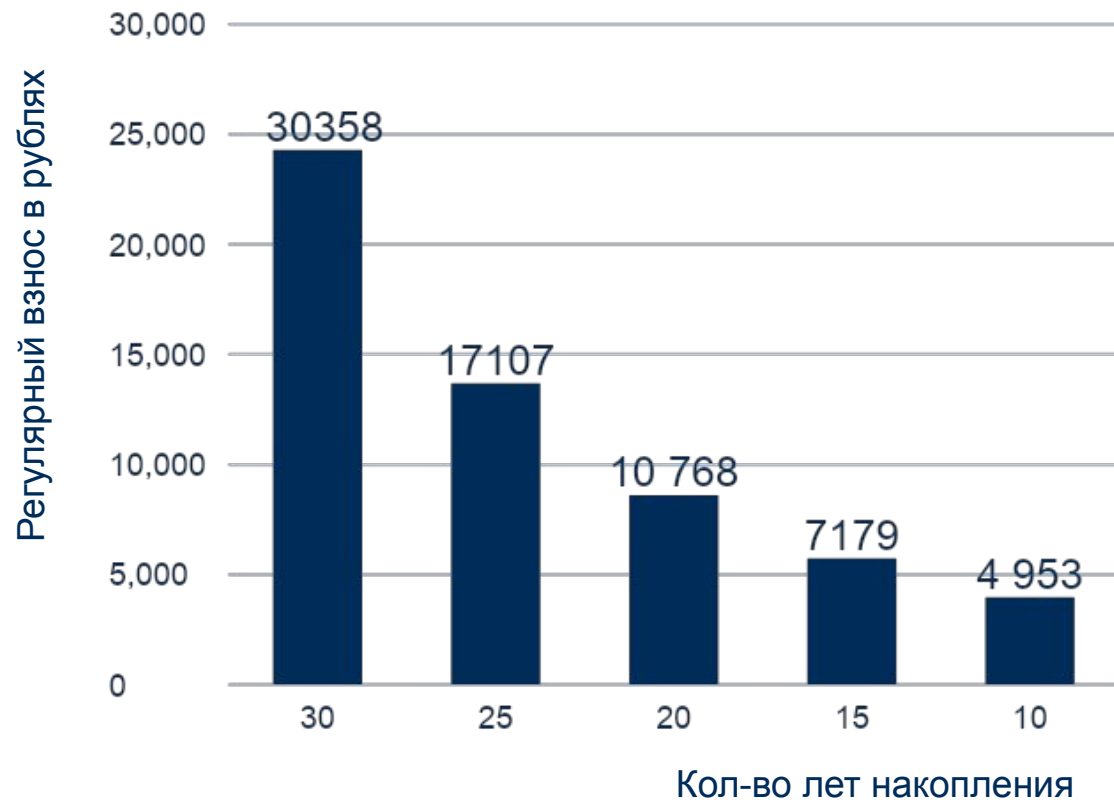
# «Чем раньше, тем лучше»

Долгосрочность

Регулярность

Безотлагательность

Сколько нужно откладывать в месяц, чтобы накопить 5 млн рублей.



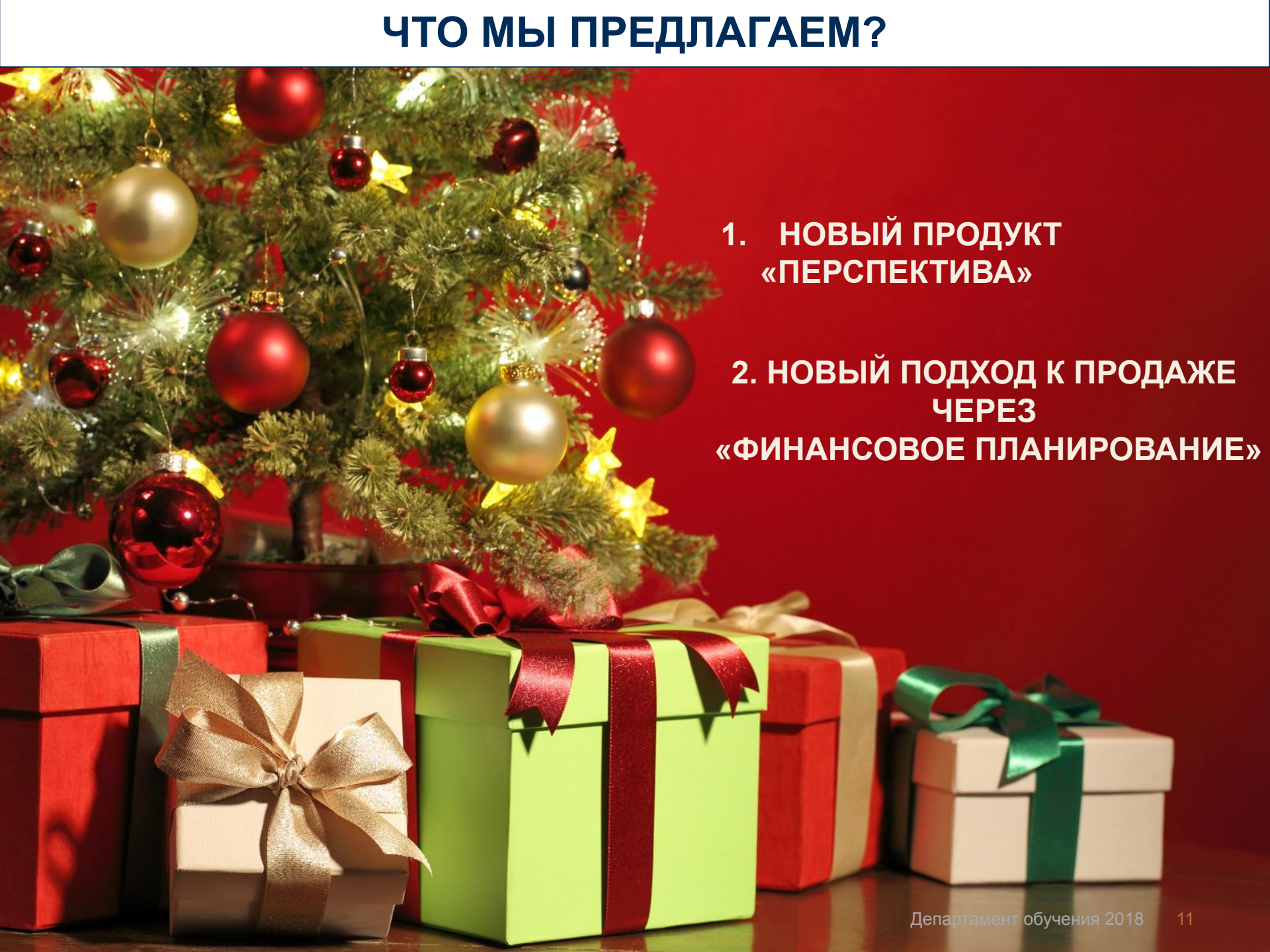
**ДЛЯ ТЕХ, КТО ДУМАЕТ О БУДУЩЕМ**



**ПЕРСПЕКТИВА**

**ПРОДУКТ ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

# ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

- 
1. **НОВЫЙ ПРОДУКТ  
«ПЕРСПЕКТИВА»**
  2. **НОВЫЙ ПОДХОД К ПРОДАЖЕ  
ЧЕРЕЗ  
«ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»**



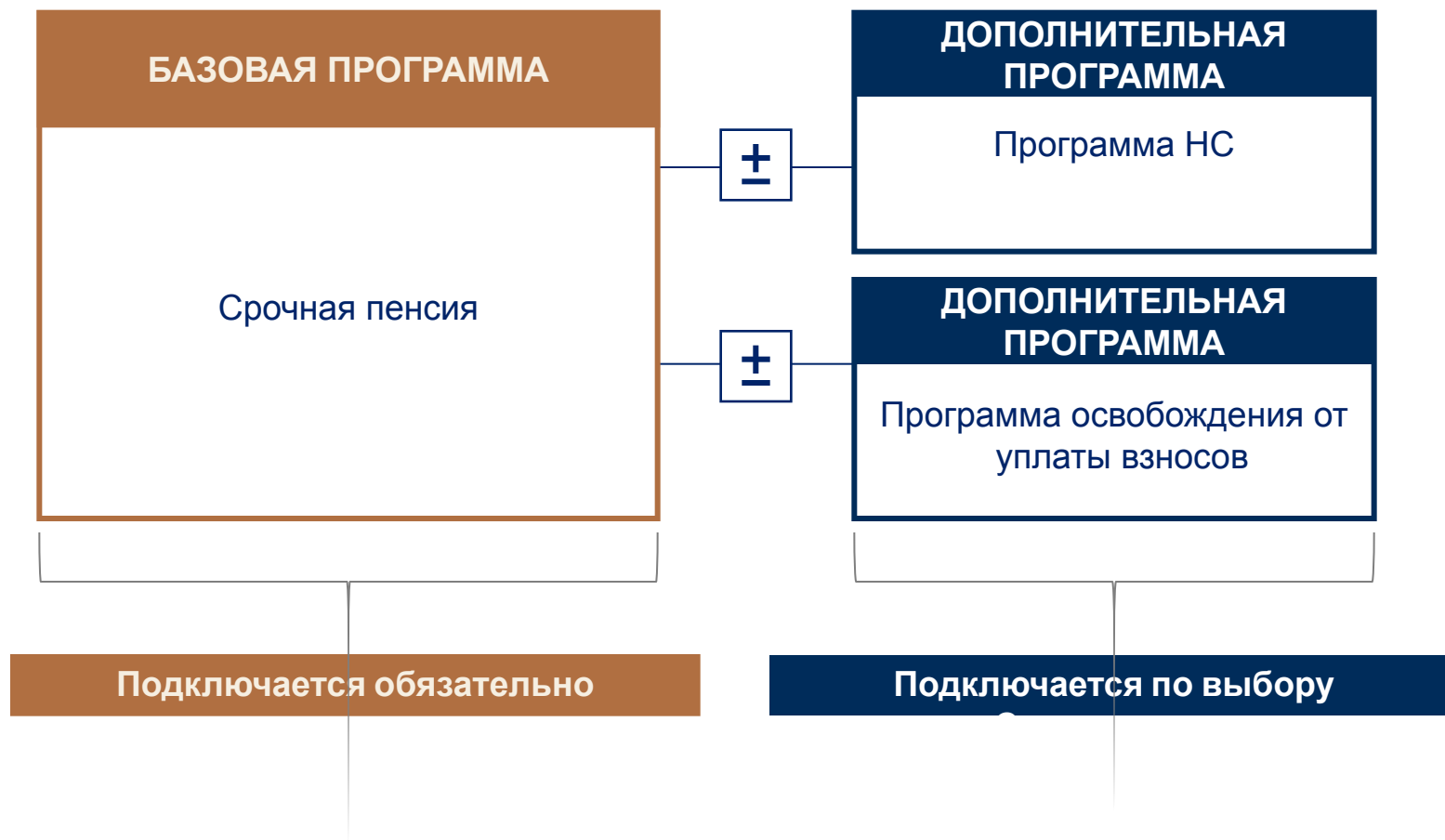


## **ПЕРСПЕКТИВА**

**ПРОДУКТ ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

# ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

## Структура продукта



**PPF** Страхование жизни

# ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

## Структура продукта



**PPF** Страхование жизни





**БАЗОВАЯ ПРОГРАММА**  
СРОЧНАЯ ПЕНСИЯ



# Участники договора



**Застрахованное лицо:**

**физическое лицо в  
возрасте от**

**18 до 45 лет** включительно на  
момент заключения договора

**Учитываем страховой возраст Застрахованного**

# Оплата договора



✓ ТОЛЬКО ЕЖЕМЕСЯЧНО  
✓ ОТ 1 000 РУБЛЕЙ

ДОСТУПНО ДЛЯ ЛЮБОГО БЮДЖЕТА!!!



# Пример

Мужчина 18 лет

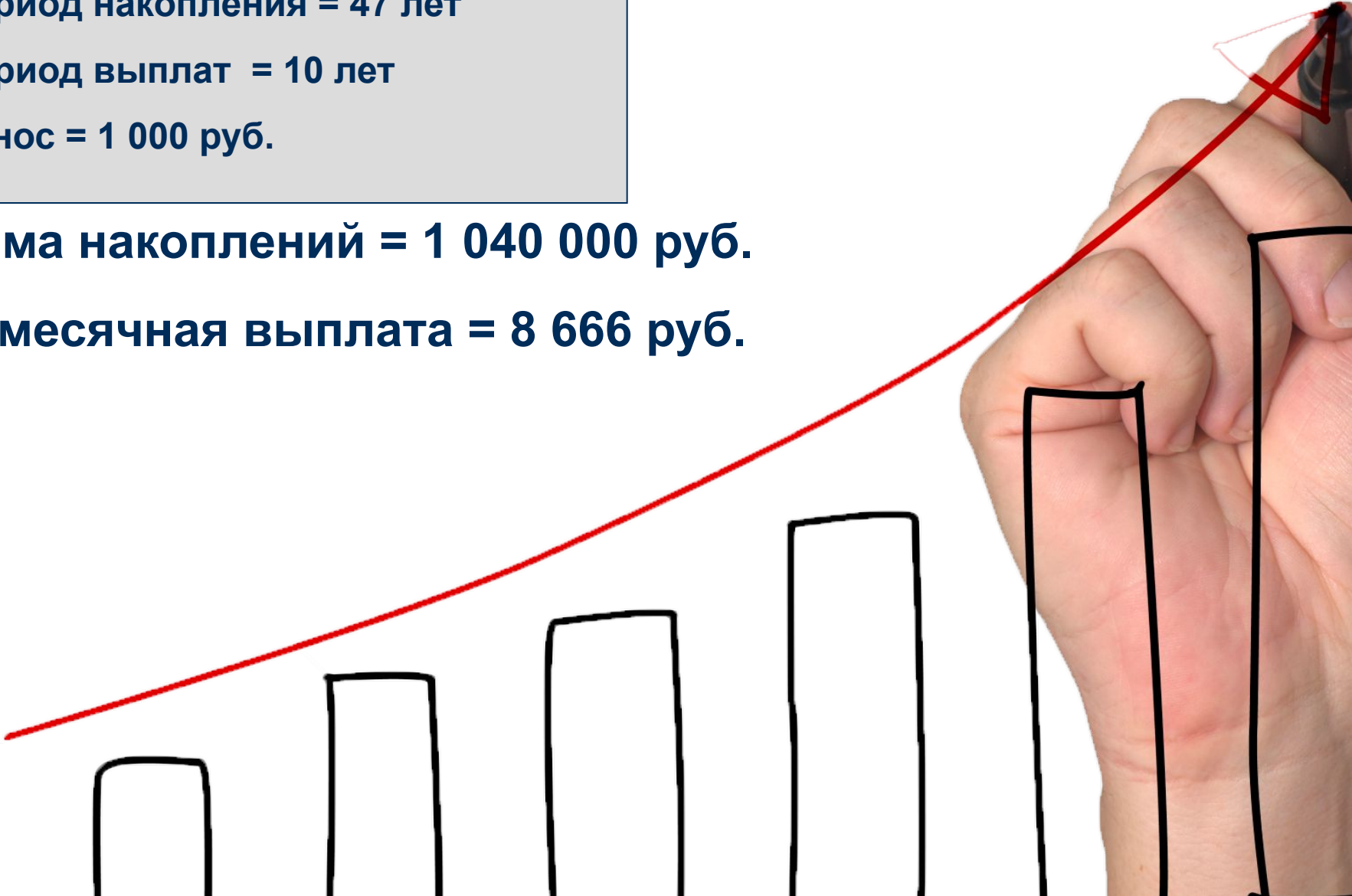
Период накопления = 47 лет

Период выплат = 10 лет

Взнос = 1 000 руб.

Сумма накоплений = 1 040 000 руб.

Ежемесячная выплата = 8 666 руб.



# Как работает программа?

Мужчина 18 лет  
Период накопления = 47  
Период выплат = 10 лет  
Взнос с 18 - 65 лет = 1 000 руб.

Сумма годовой пенсии



# Как работает программа?

Мужчина 18 лет  
Период накопления = 47  
Период выплат = 10 лет  
Взнос С 18 - 27 лет = 1 000 руб.  
С 29 – 65 лет = 2 000 руб.

Сумма годовой пенсии





# Как работает программа?

Мужчина 18 лет

Период накопления = 47

Период выплат = 10 лет

.Взнос С 18 - 27 лет = 1 000 руб.

С 29 – 38 лет = 2 000 руб.

С 39 – 65 лет = 3 000 руб.



**НАКОПЛЕНО :**

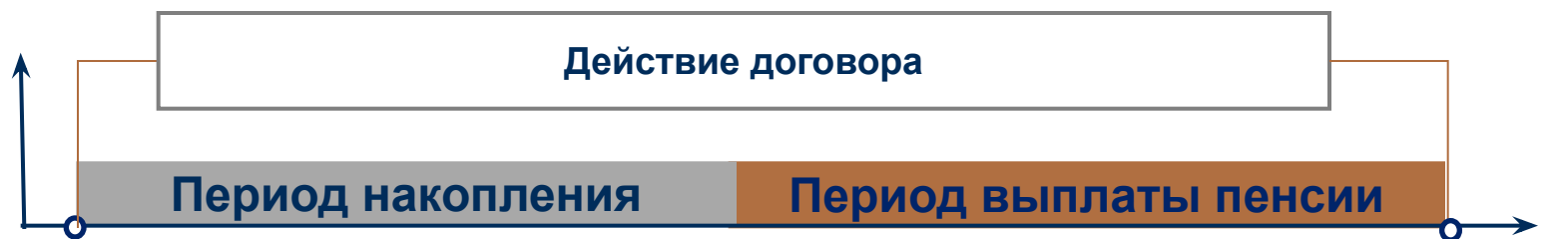
= **2 290 000 руб.**

+ Дополнительный доход

**PPF** Страхование жизни

# БАЗОВАЯ ПРОГРАММА

## Срочная пенсия



от 20 до 52 лет.

5, 10, 15 или 20 лет  
является  
гарантированным периодом.

# СРОЧНАЯ ПЕНСИЯ

Пенсионные выплаты

ПОЛУЧАТЬ БУДУЩУЮ ПЕНСИЮ МОЖНО:

ЕЖЕГОДНО

РАЗ В ПОЛГОДА

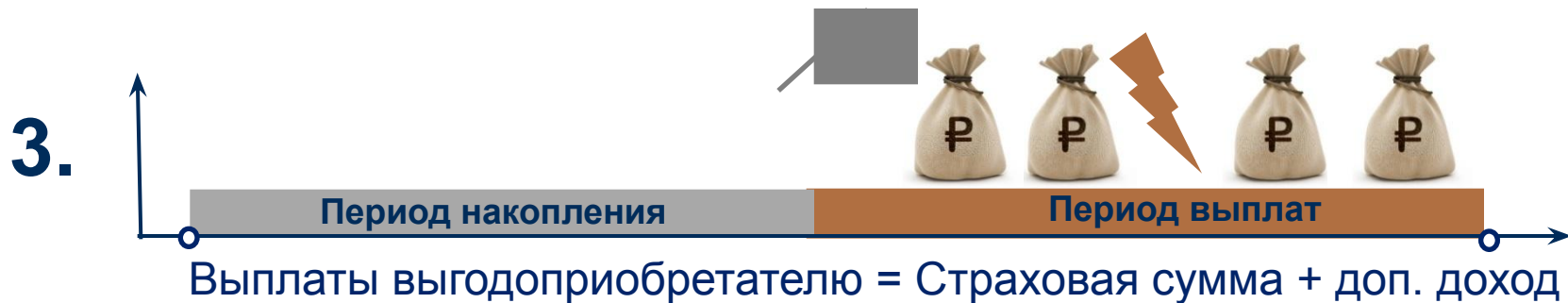
ЕЖЕКВАРТАЛЬНО

ЕЖЕМЕСЯЧНО



**PPF** Страхование жизни

# Как работает программа?





# Накопления

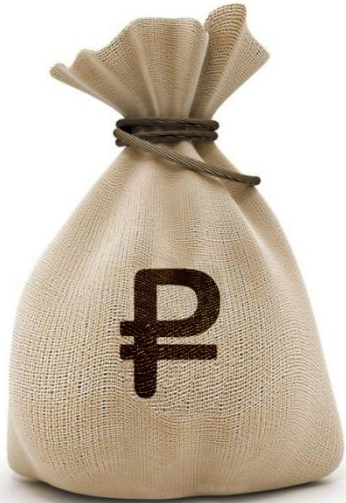
## Сравнение накоплений

Возраст – 25 лет

Период накопления – 35 лет

Взнос – 2 510 в месяц (30 120 в год)

ПРЕМИУМ



1 205 000 руб.

ГРАНДЕ



1 210 000 руб.

# Накопления

## Сравнение накоплений

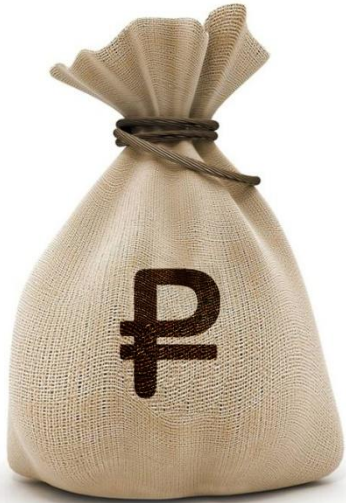
Возраст – 25 лет

Период накопления – 35 лет

Взнос – 2 510 в месяц (30 120 в год)

## ПЕРСПЕКТИВА

ПРЕМИУМ

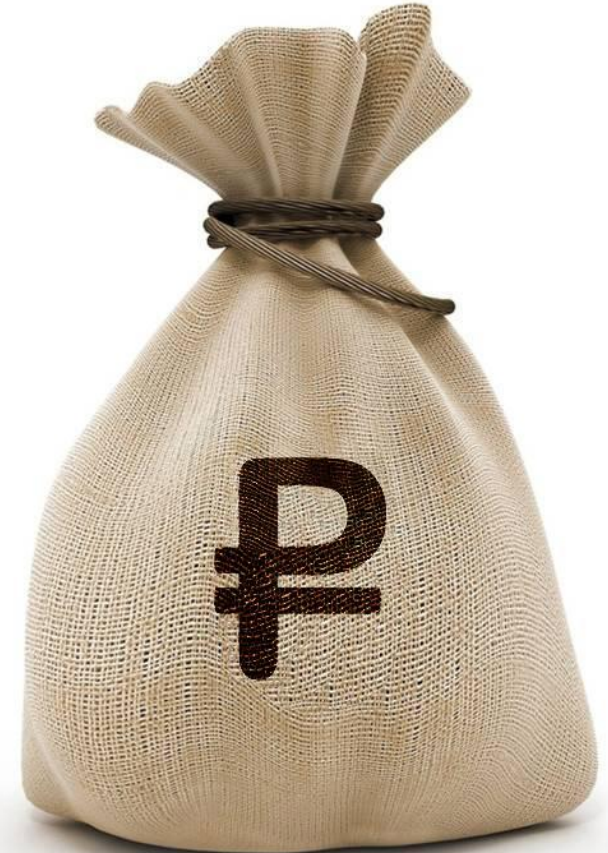


1 205 000 руб.

ГРАНДЕ



1 210 000 руб.



1 800 000 руб.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
ПРОГРАММА НС



# ЗАСТРАХОВАННОЕ ЛИЦО

Физическое лицо в возрасте от  
**18 до 70 лет**



Обязательное подписание декларации Застрахованным



# Действие программы НС



Защита начнёт действовать для клиента на следующий день после оплаты

# Особенности Программы НС

- 1. СОДЕРЖАНИЕ
- 2. СТОИМОСТЬ



«ВАРИАНТ»

- 1. ПОДКЛЮЧЕНИЕ РИСКОВ
- 2. ТАБЛИЦА ТЕЛЕСНЫХ ПОВРЕЖДЕНИЙ



«ПРЕМИУМ»

---

**КВ - каждый год  
действия программы!**  
(до 52 лет!)



# Дополнительная Программа НС

## Параметры программы

Страхователь может выбрать комбинацию рисков, входящих в программу

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА НС				
№	Страховой риск	min	max Абсолютное ограничение	Страховая выплата
1	Смерть в результате НС	100 000	1 500 000	100% СС
	Смерть в результате ДТП *	100 000	1 500 000	100% СС <b>Независимая выплата</b>
2	Инвалидность в результате НС	100 000	1 500 000	I гр. - 100 % СС II гр. - 80 % СС III гр. - 50 % СС
	Инвалидность в результате ДТП *	100 000	1 500 000	I гр. - 100 % СС II гр. - 80 % СС III гр. - 50 % СС <b>Независимая выплата</b>
3	Телесные повреждения	100 000	1 500 000	% от СС по Таблице выплат <b>Расширенная таблица</b>
4	Госпитализация	100	3 000	100 % СС с 3 (третьего) дня, но не более чем за 90 (девяносто) дней <b>Независимая выплата</b>

\* Выбор риска «Смерть в результате ДТП» возможен только при выборе риска «Смерть в результате НС». Выбор риска «Инвалидность в результате ДТП» возможен только при выборе риска «Инвалидность в результате НС».



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
ПРОГРАММА ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ ВЗНОСОВ



# Как работает программа ОУВ?

Инвалидность I группы в результате НС – страховой случай

Инвалидность I группы в результате НС или болезни – страховой случай



3 года

Период накопления

Договор страхования продолжает действовать в полном объеме

**PPF** Страхование жизни

# Продукт «ПЕРСПЕКТИВА»

## Исключения

Не являются страховыми случаями:

### Базовая программа

п 4.5 Правил добровольного пенсионного страхования

### Дополнительная Программа НС

п 4.4 Дополнительных расширенных условий по страхованию от НС

### Дополнительная Программа

**освобождения от уплаты взносов в случае инвалидности**

п 4.6 Дополнительных условий по страхованию «Освобождение от уплаты взносов»



# Как работает программа?

Мужчина 25 лет

Период накопления = 35 лет

Период выплат = 15 лет

Взнос = 2 814 руб.

Страховая сумма «Срочная пенсия» = 120 000 руб. (годовая)

Страховая сумма «Телесные повреждения» = 500 000 руб.



## ВНЕСЕНО :

1 181 880 руб. (взносы) –

– 137 000 руб. (налоговый вычет)

– 125 000 руб. (страховые выплаты)

= **919 880 руб.**



# Как работает программа?

Мужчина 25 лет

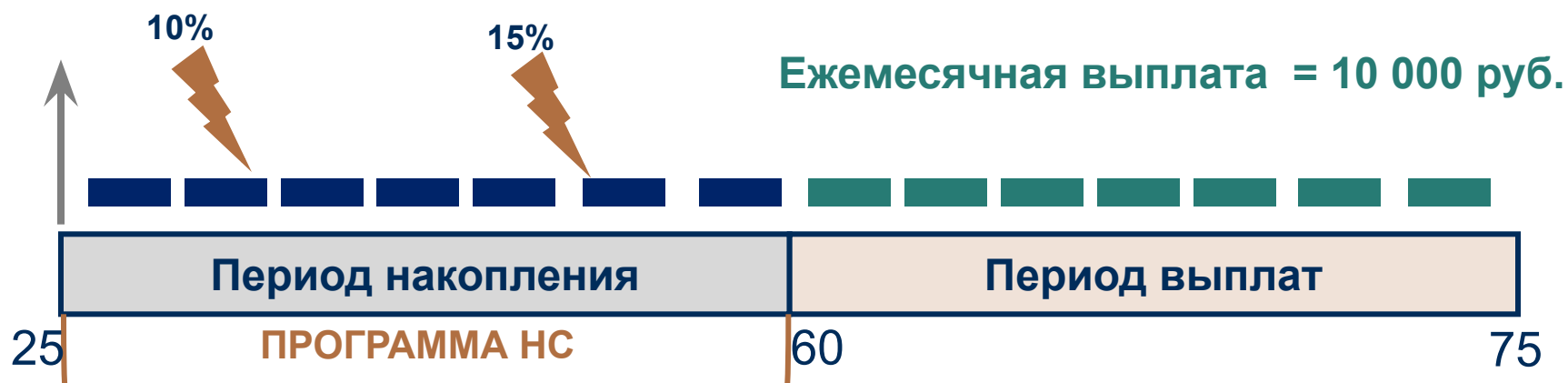
Период накопления = 35 лет

Период выплат = 15 лет

Взнос = 2 814 руб.

Страховая сумма «Срочная пенсия» = 120 000 руб. (годовая)

Страховая сумма «Телесные повреждения» = 500 000 руб.



## ВНЕСЕНО :

1 181 880 руб. (взносы) –

– 137 000 руб. (налоговый вычет)

– 125 000 руб. (страховые выплаты)

= **919 880 руб.**

## НАКОПЛЕНО :

= **1 800 000 руб.**

+ Дополнительный доход

# Дополнительные возможности



Налоговый вычет

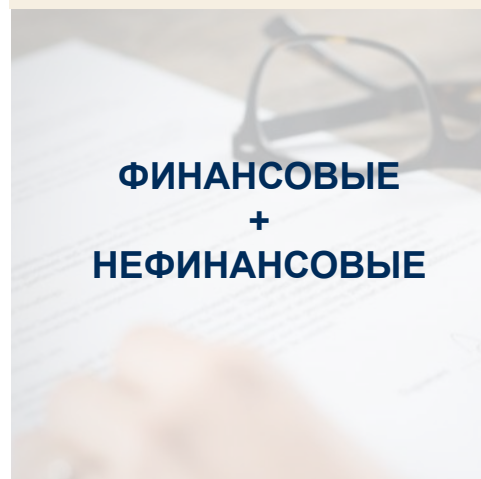


Индексация



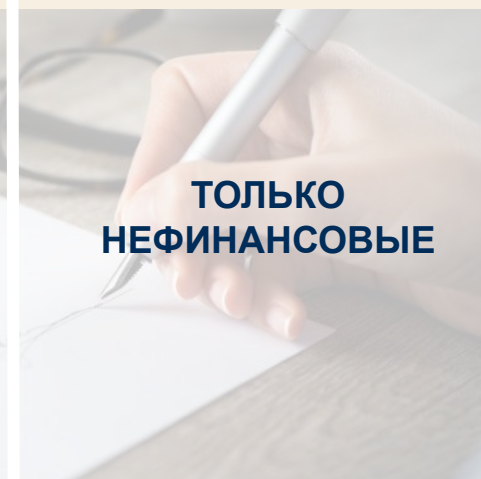
Дополнительный доход  
(период накопления + период выплат)

ПЕРИОД НАКОПЛЕНИЙ



ФИНАНСОВЫЕ  
+  
НЕФИНАНСОВЫЕ

ПЕРИОД ВЫПЛАТ



ТОЛЬКО  
НЕФИНАНСОВЫЕ

Внесение изменений

# ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ

# Профиль клиента

**до 45 лет**





# Где искать клиентов?

## ДЕЙСТВУЮЩИЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

- ✓ Клиенты до 45 лет, есть договор НС
- ✓ Клиенты до 45 лет, есть ДСЖ. Хочет увеличить накопления
- ✓ Клиент до 45 лет, завершается ДСЖ
- ✓ Клиент старше 45 лет, есть дети.
- ✓ .....



**ПЕРСПЕКТИВА** для него - это:

- Комфортное создание накоплений
- Защита источника дохода

## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ

- ✓ Клиент до 45 лет, с которым вы проводили встречу, однако ДСЖ заключен не был
- ✓ Все клиенты до 45 лет, для кого интересна тема личного финансового планирования.
- ✓ .....



**ПЕРСПЕКТИВА** для него - это:

- Доступная накопительная программа
- Гибкая финансовая защита

# Назначение встречи

## СКРИПТ ЗВОНКА ДЕЙСТВУЮЩЕМУ КЛИЕНТУ КОМПАНИИ

**Агент:** *Добрый день. Алексей Иванович?*

**Клиент:** *Да.*

**Агент:** *Это Елена Иванова, Ваш финансовый консультант компании «ППФ Страхование жизни». Вам удобно сейчас говорить?*

**Клиент:** *Да*

**Агент:** *Как Ваши дела?*

**Клиент:** *Спасибо, все в порядке.*

**Агент:** *Алексей Иванович, спешу поделиться с Вами новостью: **В связи с проводимой в нашей стране пенсионной реформой, мы приняли на себя ответственность помочь нашим клиентам в решении данного вопроса.***

*Я готов к Вам подъехать и обсудить новые для Вас возможности. Вам удобно завтра в 14-00 или в среду 16-00?*

# Назначение встречи

## СКРИПТ ЗВОНКА КЛИЕНТУ РАНЕЕ НЕ ЗАКЛЮЧИВШЕМУ ДОГОВОР

*Агент: Добрый день, Алексей Иванович?*

*Клиент: Да.*

*Агент: Это Елена Иванова, финансовый консультант компании «ПДФ Страхование жизни». Вам удобно сейчас говорить?*

*Клиент: Да.*

*Агент: Алексей Иванович, несколько месяцев назад мы с Вами встречались и говорили о финансовой защите. Это не было актуальным для Вас на тот момент. **Сейчас у нас появилось новое предложение, разработанное специально для людей, интересующихся вопросами личного финансового планирования и создания гибкой финансовой защиты.** Алексей Иванович, думаю, это может быть Вам интересно.*

*Предлагаю встретиться завтра в 14-00 или в среду 16-00, Вам когда удобнее?*

# Этапы встречи с клиентом





# I ЭТАП «РАССЛАБЛЕНИЕ КЛИЕНТА»

## Приветствие и самопрезентация

### ДЕЙСТВУЮЩИЕ КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ

**Агент:** Добрый день, Алексей Иванович. Как Ваши дела, что нового?

**Клиент:** Все хорошо, спасибо! Недавно вернулся из отпуска.

**Агент:** Прекрасно! Алексей Иванович, в нашей компании у вас полис страхования от несчастных случаев. Долгое время вы находитесь под нашей защитой.

В нашей Компании появился продукт с новыми возможностями, который позволит доступно и комфортно создавать накопления и, в то же время, получить гибкую финансовую защиту.

**Агент:** Построим наше общение следующим образом: я буду задавать вам вопросы финансового характера, на основании ответов на которые, мы будем вырабатывать оптимальное для вас решение. Всё, о чем мы будем говорить – фундамент для вашего финансового благополучия. В конце встречи вы принимаете для себя решение. Устроит вас такой подход?

**ПЕРЕХОД:** Итак, Алексей Иванович, присутствует ли в вашей жизни личное финансовое планирование? Пользуетесь ли финансовым планом?

**РРФ** Страхование жизни

# I ЭТАП «РАССЛАБЛЕНИЕ КЛИЕНТА»

## Приветствие и самопрезентация

### ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ

После того, как агент представился и сделал деловой комплимент

Агент: Построим наше общение следующим образом: я буду задавать вам вопросы финансового характера, на основании ответов на которые мы будем вырабатывать оптимальное для вас решение. Весь разговор конфиденциален и не выходит за пределы стен этого кабинета. Ничего навязывать я вам не буду, все, о чем мы будем говорить – фундамент для вашего финансового благополучия. В конце встречи вы принимаете для себя решение. Устроит вас такой подход?

***ПЕРЕХОД:** Итак, Алексей Иванович, присутствует ли в вашей жизни личное финансовое планирование? Пользуетесь ли финансовым планом?*

**PPF** Страхование жизни

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Структура этапа

### I. Определение базовых правил/потребностей для успешного построения финансового плана

- Этапы жизни
- Сбор информации о клиенте и семье

### II. Обсуждение целей, разделение на категории, приоритизация

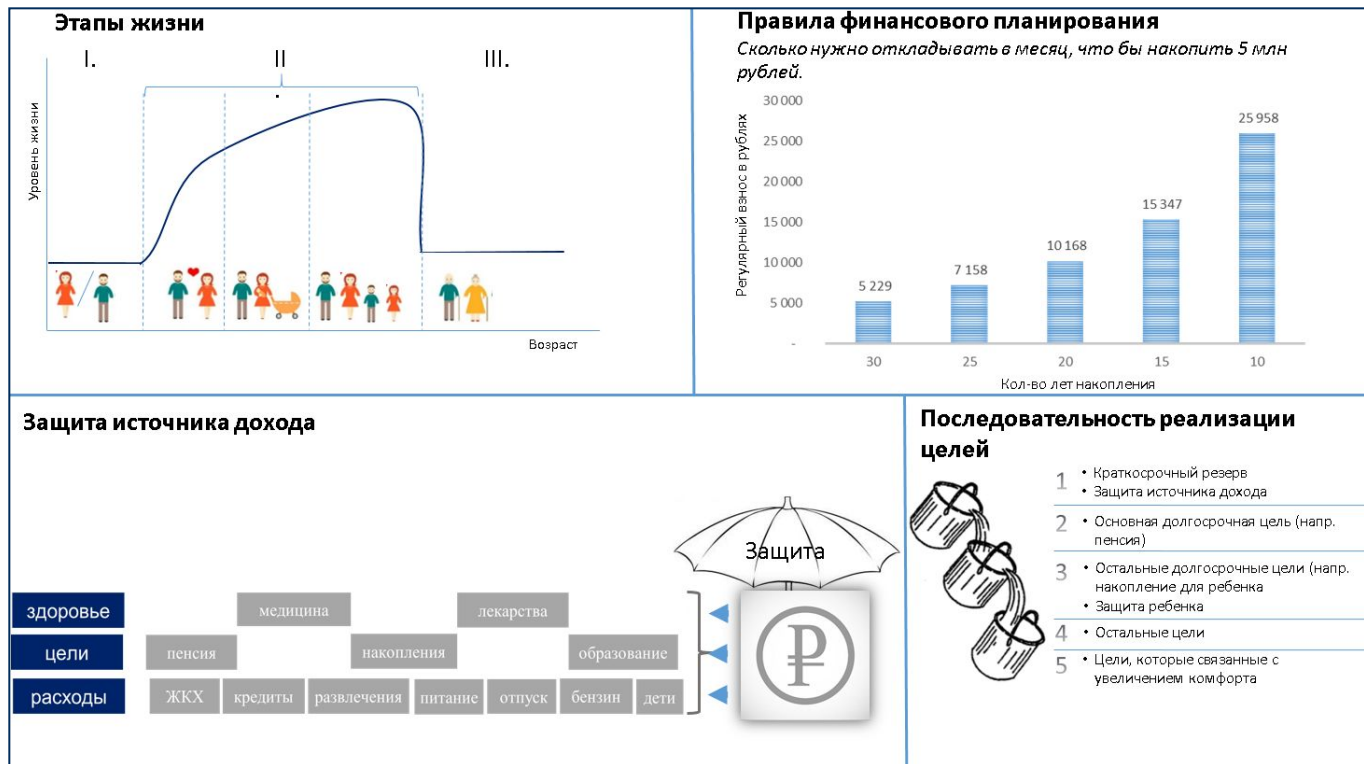
- Определение основных финансовых целей
- Правила финансового плана
- Определение финансовых возможностей
- Защита источника дохода

### III. Резюме потребностей

- Подводим итоги
- Формируем правильную последовательность достижения целей

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Шпаргалка ФК

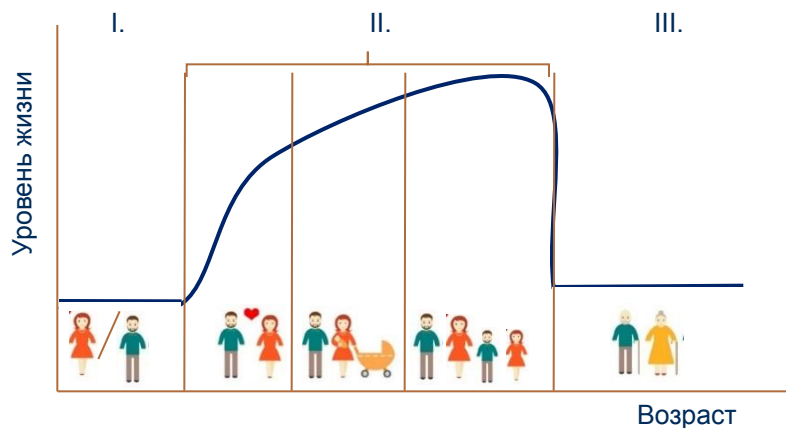


Шпаргалка ФК – новый инструмент, позволяющий выявить потребности и провести презентацию



# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Этапы жизни



**I ЭТАП – Финансовое становление**

**II ЭТАП – Активное зарабатывание денег**

**III ЭТАП – «Заслуженный отдых»**

Используем шпаргалку с графиком этапов жизни, определяем на каком этапе находится клиент.

**ПЕРЕХОД:** Итак, Алексей Иванович, мы определили, что Вы сейчас находитесь на 2-ом этапе, этапе, когда необходимо решать все финансовые задачи и цели. А теперь поговорим о Вас.

**PPF** Страхование жизни

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Анкета финансового планирования

<b>Я хочу:</b> <input type="checkbox"/> Откладывать деньги регулярно <input type="checkbox"/> Чтобы деньги работали долго <input type="checkbox"/> Инвестировать сразу <b>Мне важно:</b> <input type="checkbox"/> Сохранить свой уровень жизни <input type="checkbox"/> Использовать налоговые льготы	<b>Информация о клиенте и его семье</b>					<b>Свободные ресурсы</b>	
	ФИО	Возраст	Работа	Хобби	Остальное		
<b>Мои финансовые цели и потребности:</b>	<b>Срок</b>	<b>Сумма</b>	<b>Продукты:</b> <b>Тип</b>	<b>Срок</b>	<b>Вложения</b>		
<b>Описание</b>					<b>Единовременные</b>	<b>Регулярные</b>	
1							
Долгосрочные цели							
2							
Среднесрочные и краткосрочные цели							
3							

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Сбор информации о клиенте

Информация о клиенте и его семье				
ФИО	Возраст	Работа	Хобби	Остальное
Иванов И.И.	25	менеджер	лыжи	

- *«Вы семейный человек? Ваша семья – это вы и...?»*
- *«Вы работаете? Чем занимаетесь в свободное время?»*
- *«Вы являетесь единственным источником дохода в Вашей семье?»*
- *«В какой пропорции с супругой/супругом зарабатываете? Кто принимает финансовые решения в вашей семье?»*
- *«Ведете ли вы семейный бюджет? Каким образом?»*

**Записываем в соответствующей колонке на анкете**

**Собираем информацию о клиенте, которая нам необходима для привязки к потребностям**

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Определение основных финансовых целей

Мои финансовые цели и потребности:		
Описание	Срок	Сумма
<b>Краткосрочные цели</b>		
<b>Долгосрочные цели</b>		
Накопление к сроку, когда я не буду работать	35 лет	1.800.000 р.
<b>Среднесрочные и краткосрочные цели</b>		
Покупка автомобиля (увеличение комфорта)	5 лет	500 000 р.

### ВИДЫ ЦЕЛЕЙ:

- Долгосрочные (базовые) – свыше 10 лет
- Среднесрочные – до 10 лет
- Краткосрочные – до 1 года

Записываем в соответствующей колонке на анкете

Максимально конкретизируем (сроки и суммы) цели клиента и выявляем интерес к их реализации.

Ориентируем клиента прежде всего на долгосрочные цели.



# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Потребность в пенсионных накоплениях

### **1. Просим клиента представить себя в пенсионном возрасте**

*«Как Вы представляете свою жизнь через 15- 20 лет? Давайте представим»*

### **2. Говорим с клиентом о планах на пенсионный период**

*«Давайте вернемся к началу нашего разговора и поговорим о ваших планах на период, когда вы будете тратить больше, чем зарабатываете...»*

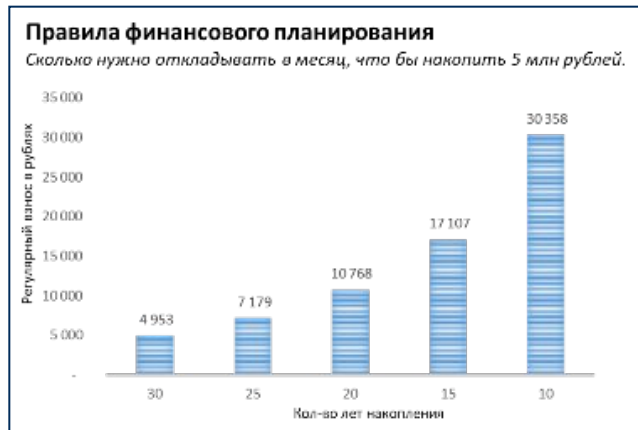
### **3. Определяем сумму, которую бы хотел клиент гарантированно получать в пенсионный период**

*«Задумывались ли вы о том, сколько денег ежемесячно вам необходимо иметь, чтобы в пенсионном возрасте чувствовать себя комфортно? ...»*

*«И.И., давайте подумаем, сколько вам понадобится денег на пенсии?»*

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## «Правила игры»



ДОЛГОСРОЧНОСТЬ  
РЕГУЛЯРНОСТЬ  
БЕЗОТЛАГАТЕЛЬНОСТЬ

Используем шпаргалку ФК. Показываем действие правил с помощью графика

**Я хочу:**

- Откладывать деньги регулярно
- Чтобы деньги работали долго
- Инвестировать сразу

**Мне важно:**

- Сохранить свой уровень жизни
- Использовать налоговые льготы

Со слов клиента и его согласия проставляем галочки в анкете финансового планирования

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## «Правила игры»



ДОЛГОСРОЧНОСТЬ  
РЕГУЛЯРНОСТЬ  
БЕЗОТЛАГАТЕЛЬНОСТЬ

Используем шпаргалку ФК. Показываем действие правил с помощью графика

*«Обратите внимание на то, что накопительное страхование – это чистая математика, пример мы видим на графике.»*

*Чтобы накопить 5 000 000 рублей за 30 лет, нам нужно ежемесячно откладывать по 5 000р., но если мы не начали планировать заранее и вспомнили о накоплениях только за 10 лет до окончания трудовой деятельности, то нам придется откладывать уже по 30 000 рублей ежемесячно, и нагрузка на семейный бюджет многократно возрастет.*

*Принцип прост- чем раньше мы начинаем откладывать, тем легче будет накопить нужную нам сумму.»*

**PPF** Страхование жизни

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

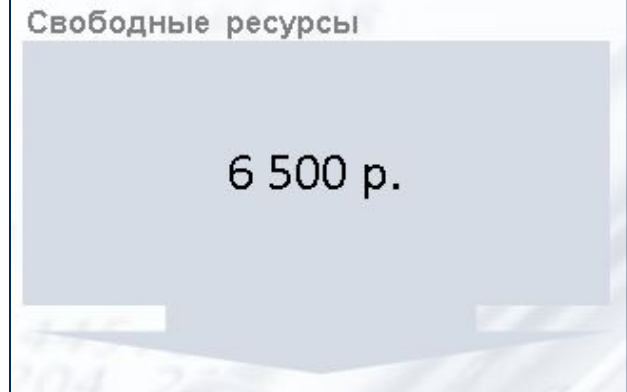
## Определение финансовых возможностей

ЕСЛИ КЛИЕНТ УЖЕ ИСПОЛЬЗУЕТ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЗАКРЫТИЯ ЦЕЛЕЙ

Мои финансовые цели и потребности:			Продукты:			
Описание	Срок	Сумма	Тип	Срок	Вложения	
					Единовременные	Регулярные
Краткосрочные цели						
Долгосрочные цели						
Среднесрочные и краткосрочные цели						

Записываем в анкету продукт, взнос, срок и сумму «цели» (привязываем к конкретной цели, которую определили ранее).

1. Определяем, покрывают ли всю цель клиента, используемые им инструменты.
2. Определяем уровень свободных денег и записываем в анкету









# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Заполненная анкета «Расходы и доходы»

**РАСХОДЫ И ДОХОДЫ**

Ежемесячные доходы (регулярные + разовые) \_\_\_\_\_ 45000 \_\_\_\_\_

Обязательные регулярные		Обязательные не регулярные		Не обязательные		
Категория	Сумма	Категория	Сумма	Категория	Сумма (кат/альт)	Альтернатива
ЖКХ	4000	Лечение	30000	Кофе в кофейне	2 500/1 000	Пить кофе на работе
Еда	10000	Налог на авто	5000	Обед в кафе	4 000/2 500	Приносить еду из дома
Бензин для а/м	2500	Одежда	10000	На работу на машине	5 000/1 500	Ездить на метро
Кредит	3500	Страховка и ремонт а/м	5000		/	
Прочее	1500	Отдых	5000		/	
					/	
					/	
					/	
					/	
					/	
					/	
					/	
					/	

Общая сумма \_\_\_\_\_ 11 500 \_\_\_\_\_

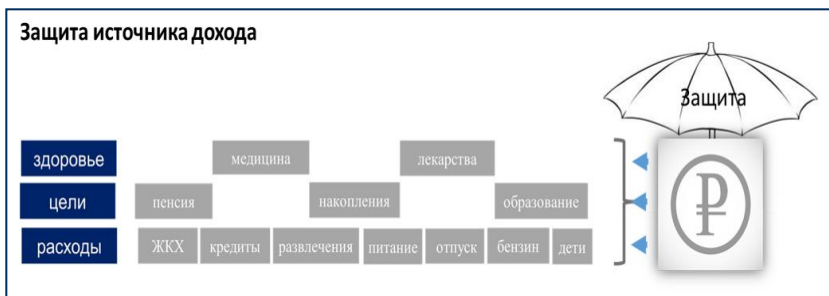
Сумма альтернативы \_\_\_\_\_ 5 000 \_\_\_\_\_

Свободные средства \_\_\_\_\_ 6 500 \_\_\_\_\_

**ПЕРЕХОД:** Итак, Иван Иванович, мы с Вами нашли экономию в размере 6 500 руб. Это те деньги, которые можно уже сейчас инвестировать в формирование вашей долгосрочной цели – создание пенсионного капитала.

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Защита источника дохода



*«Любая цель стоит денег, верно? Чтобы гарантированно достичь этих целей, доход должен быть постоянным и непрерывным. Значит нам важно защищать наш источник дохода. Вы с этим согласны? Что вы об этом думаете?»*

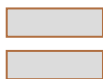
*«Почему мы в теме финансовом планирования говорим о защите? Потому что, мало кто осознает, что вместе с доходом, теряются очередные миллионы, которые мы могли бы потратить на нужды нашей семьи, выплату ипотеки, образование детей и на свои прочие желания.»*

Показываем клиенту картинку из шпаргалки ФК.  
Подводим клиента к осознанию уязвимости его инвестиций



# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Краткосрочный резерв



*«У нас остался еще один важный момент в нашем финансовом планировании – это краткосрочный резерв на случай каких-то непредвиденных бытовых расходов или жизненных ситуаций вроде переезда или потери работы. Есть ли у вас подобный резерв?»*

Слушаем ответы клиента

Подводим клиента к осознанию важности создания резерва.

*«Конечно, мы обычно не планируем подобных трат, так как привыкли думать только о хорошем и смотреть в благополучное будущее. Но финансовую подушку безопасности иметь крайне важно. Согласны?»*

# II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

## Резюме потребностей



**Последовательность реализации целей**

- 1 • Краткосрочный резерв  
• Защита источника дохода
- 2 • Основная долгосрочная цель (напр. пенсия)
- 3 • Остальные долгосрочные цели (напр. накопление для ребенка  
• Защита ребенка
- 4 • Остальные цели
- 5 • Цели, которые связаны с увеличением комфорта



Используем шпаргалку ФК для подведения итогов и расстановки приоритетов

1. Актуализируем цели
2. Определяем последовательность реализации целей (метод 3-х ведер)
3. Завершаем заполнение анкеты финансового планирования

**Я хочу:**

- Откладывать деньги регулярно
- Чтобы деньги работали долго
- Инвестировать сразу

**Мне важно:**

- Сохранить свой уровень жизни
- Использовать налоговые льготы

В рамках продажи продукта «ПЕРСПЕКТИВА» рассматриваем максимально долгосрочную цель – обеспечение пенсионного возраста.

# Как работает программа?

Мужчина 25 лет

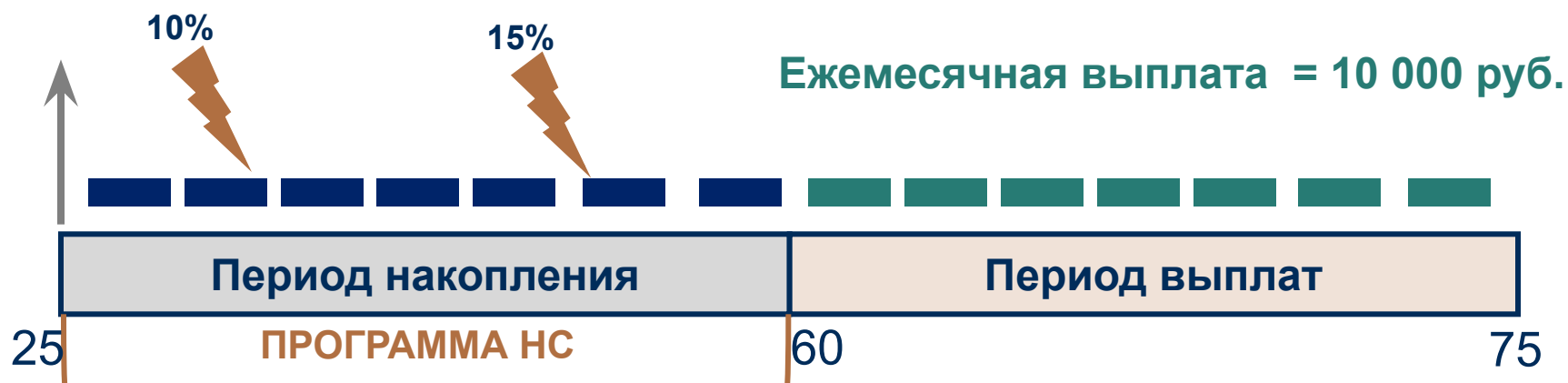
Период накопления = 35 лет

Период выплат = 15 лет

Взнос = 2 814 руб.

Страховая сумма «Срочная пенсия» = 120 000 руб. (годовая)

Страховая сумма «Телесные повреждения» = 500 000 руб.



## ВНЕСЕНО :

1 181 880 руб. (взносы) –

– 137 000 руб. (налоговый вычет)

– 125 000 руб. (страховые выплаты)

= **919 880 руб.**

## НАКОПЛЕНО :

= **1 800 000 руб.**

+ Дополнительный доход

# III ЭТАП «Презентация решения»

## Взнос

Взнос

Накопления

Взнос 2 510 рублей

Накопления 1 800 000 рублей

*«И. И., продукт, который я хочу вам предложить для комплексного решения вопросов, о которых мы говорили, имеет три составляющие: взнос, накопления и защита».*

*«Взнос – это сумма, которую Вы инвестируете ежемесячно для достижения вашей долгосрочной цели – формирование пенсионного капитала. Делая это регулярно, даже небольшими платежами, Вы сформируете серьезный пенсионный капитал и достигнете вашей главной цели.*

*Так как Вы говорили о том, что хотите гарантированно получать плюс 10 000 руб. к гос. пенсии, взнос составит 2 510 руб.*

*Начав делать это прямо сейчас, Вы сформируете капитал в размере 1 800 000 руб.*



# III ЭТАП «Презентация решения»

## Защита

Взнос	Накопления	Защита
-------	------------	--------

*Взнос 2 510 рублей*

*Накопления 1 800 000 рублей*

*Финансовая защита при травмах  
500 000 рублей*

*Кроме того, мы с Вами говорили о необходимости защиты источника дохода, то есть Вас. На данном этапе, когда Вы молоды и активны, я предлагаю включить в вашу программу финансовую защиту при травмах. Это позволит Вам сохранить привычный уровень жизни при непредвиденных ситуациях со здоровьем. Данный риск с покрытием 500 000 руб. будет стоить для Вас 304 руб.*

*На последующих этапах жизни, когда ваша семья увеличится и важно будет обеспечить семью деньгами в случае ухода из жизни или инвалидности, мы сможем усилить финансовую защиту вашего финансового плана».*

*«Давайте резюмируем. С помощью предложенного мной продукта, взнос в размере 2 814 руб. позволит комплексно решить несколько незакрытых вопросов: защита инвестиций, защита уровня жизни и выполнение долгосрочной цели».*

**PPF** Страхование жизни

# III ЭТАП «Презентация решения»

## Налоговый вычет

Взнос

Накопления

Защита

Взнос 2 510 рублей

Накопления 1 800 000 рублей

Финансовая защита при травмах  
500 000 рублей

Налоговый вычет

*«И.И., это еще не все. Важной составляющей данного продукта являются **налоговые вычеты** есть у тех продуктов, которые имеют социальное значение. Они поддерживают социальную систему страны. Поэтому государство определенным категориям продуктов дает бонус в виде налоговых льгот».*

*«Если вы являетесь плательщиком 13% НДФЛ, то у вас есть возможность вернуть 13% подоходного налога от размера взноса по базовой программе, таким образом государство еще раз подчеркивает социальную значимость полиса страхования жизни. Полученные 13% вы можете реинвестировать в программу, тем самым увеличить страховую сумму, либо можете рассматривать как дополнительный доход от программы.»*

**«И.И. скажите, пожалуйста, видно, как программа которую мы только что рассмотрели помогает достичь ваши первые две цели, т.е. защиту дохода и накопления к пенсии?»**

**PPF** Страхование жизни

# «Работа с возражениями»

*Клиент*

**«Очень интересная программа, но я все таки привык пользоваться депозитом и это понятный для меня инструмент. Думаю что лучше откладывать туда эти деньги»**

*Агент*

***«И. И., депозит является замечательным инструментом и на него необходимо откладывать. Мы с вами говорили о создании резерва при непредвиденных экономических обстоятельствах (ремонт машины, срочная поездка и.т.д.) Наш инструмент не является заменой депозита, а грамотно дополняет его и дает возможности, которые депозит не даст – защита уровня дохода и долгосрочные гарантированные накопления на пенсию».***

# «Работа с возражениями»

*Клиент*

*«Очень интересная программа. Но, думаю, сейчас я ее оформлять не буду. В другой раз»*

*Агент*

*«И. И., вопросы долгосрочного накопления и защита уровня дохода важны для вас?»*

*«Да»*

*Важными правилами накопления являются долгосрочность и безотлагательность. Не решив закрывать вопрос уже сейчас вы рискуете к нему в принципе не вернуться. А с каждым днем взнос для вас будет дорожать. Начав копить уже сегодня за 2 510 рублей вы будете гарантированно иметь 1,8 млн. рублей к запланированному сроку».*

# IV ЭТАП «Заккрытие продажи»

*«И. И., давайте еще раз подведем итог:*

*Ежемесячный взнос у вас составляет 2 814 рублей. Сумма накопления к 60 годам составит 1 800 000 рублей. В программу так же включен риск «телесные повреждения» на сумму страхового покрытия в 500 000 рублей. Все верно?».*

*«Да»*

*«Тогда, пожалуйста подпишите здесь и здесь. Еще мне потребуются ваши паспортные данные...»*

*«И. И., я буду вас регулярно информировать о новостях в области финансовых продуктов и законов.*

*Вы будете информировать меня если у вас будут вопросы или что-то серьезное в вашей жизни будет меняться и нам нужно будет пересмотреть ваш финансовый план. Но в любом случае мы с вами будем встречаться минимум раз в год».*



# СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ПРОДУКТА



## Доступность

- Ежемесячное внесение платежей
- Минимальный размер месячного платежа по основной программе: 1000 руб.

Уменьшение срока льготного периода

## Гибкость

- Срок страхования определяется с шагом в 1 год.
- Отдельные СС для дополнительных рисков, без привязки к СС по основной программе
- Тарификация рисков, аналогичная продукту Вариант

КВ по дополнительным рискам платится на протяжении всего срока страхования

## Усиление накопительной функции

- Удешевление основной программы по сравнению с Гранде на 12%
- Срок накопления 20 и более лет для клиентов моложе 45 лет

Размер КВ по базовой программе ниже, чем по продукту Гранде

# МОТИВАЦИЯ

## Комиссионное вознаграждение Агентов - ФЛ, %

Год действия договора													Avg	1, годо вая	2 - 3	4 - 5
Месяц действия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Гранде, 20 лет	27			32			36			41			34	43	7	5
Гранде, 21+ лет	28			33			37			42			35	44	7	5
Перспектива, базовая	16	16	16	20	20	20	24	24	24	28	28	28	22		-	-
Перспектива, доп.	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15		15	15

## Комиссионное вознаграждение Агентов - ИП, %

Год действия договора													Avg	1, годо вая	2 - 3	4 - 5
Месяц действия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Гранде, 20 лет	35			41			47			54			44.25	55	10	7
Гранде, 21+ лет	37			43			49			55			46	57	10	7
Перспектива, базовая	21	21	21	26	26	26	31	31	31	36	36	36	28.5		-	-
Перспектива, доп.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20		20	20

## Продажа полиса Перспектива

### Не влияет на:

- Ежемесячный/ежеквартальный бонус
- Количество проданных договоров ДСЖ
- СГП портфеля
- СГПП собственных ДСЖ
- Уровень расторжений по портфелю
- Статус активного агента
- Бонус за развитие портфеля
- Бонус за успешность и активность
- Показатели дополнительного агента

### Влияет на:

- Суперкомиссию по базовой программе
- Суперкомиссию по доп. программе (только 1 год)
- Комиссию при восстановлении договора



**КОНКУРС НА ПОЕЗДКУ**

**CASH  
ИДЁТ В  
ЗАЧЁТ**





# Ссылка на материалы

[https://elearning.ppfinsurance.ru/view\\_doc.html?mode=doc&doc\\_id=6631118825748392885](https://elearning.ppfinsurance.ru/view_doc.html?mode=doc&doc_id=6631118825748392885)

# Заключение

Спасибо за внимание!

*Thank you*





[www.ppfinsurance.ru](http://www.ppfinsurance.ru)