

Базовый курс обучения Финансовых консультантов РОСГОССТРАХ - Жизнь



Дата:

Город:

Тренер:

Управление обучения

Приветствуем участников курса обучения



Добро пожаловать на 3-ий день обучения



РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ



Задачи 3 День



- ✓ Отработать базовые умения и навыки продажи программ страхования жизни на этапе «Проведение встречи с Клиентом» («Колесо продаж»):
 - ✓ Установление контакта
 - ✓ Выявление потребностей
 - ✓ Презентация решений
 - ✓ Завершение сделки
 - ✓ Получение рекомендаций

- ✓ Отработать навык работы с возражениями клиента



Проверка домашнего задания



Цель: проверка уровня знаний, полученных во 2-ой день Базового курса

Блиц – опрос по темам второго дня обучения:

- Телефонный звонок клиенту
- Работа с возражениями по телефону
- Типы ваших потенциальных Клиентов (Проект-100)

Продолжительность: 10 минут



Проведение встречи с Клиентом



Колесо продаж

II. Назначение встречи по телефону

I. Создание и развитие
Клиентской базы

•Рекомендации

III. Проведение встречи



V. Сопровождение и
обслуживание Клиента

IV. Вручение полиса

Проведение встречи с Клиентом



Основные инструменты для проведения результативной



Основные инструменты для проведения результативной встречи



Финансовый

Эксперт



Основные инструменты для проведения результативной встречи



Методы и приемы создания доверительных отношений

1. Техника активного слушания (Техника ПАУК)
2. Техника «Правильные вопросы» (Типы вопросов)
3. Техника «Правильная позиция» (Установка)



Основные инструменты для проведения результативной встречи



Активное слушание (техника ПАУК)

Присоединение. «ЭХО» или повторение слов собеседника

Активация. Открытые и уточняющие вопросы

Уточнение. Пересказ слов Клиента

Комментарий

Основные инструменты для проведения результативной встречи



Виды вопросов

Закрытые вопросы

- ◆ Предполагают ответ в виде ДА или НЕТ



Открытые вопросы

- ◆ Предполагают развернутый ответ собеседника



Подготовка к встрече



✓ **Соберите и проанализируйте информацию о Клиенте**

✓ **Повторите пройденный материал по продукту**

Изучите материалы по продукту и технологии продаж, полезные ссылки и скрипты

✓ **Подготовьте папку Финансового консультанта**

Подготовьте заявления, анкеты, формы платежных документов, рекламные материалы

✓ **Придерживайтесь бизнес - стиля**

Ваш внешний вид , манера держаться, речь



Проведение встречи с Клиентом



Папка Финансового консультанта

❖ Материалы о компании:

- лицензия компании
- рейтинг надежности Эксперт РА
- буклеты по страховым продуктам

❖ Материалы для проведения встречи:

- анкета по финансовому планированию
- анкета обратной связи

❖ Страховая документация:

- функционал программ страхования
- бланки заявлений на страхование
- таблицы страховых выплат по телесным повреждениям\ тяжелым телесным повреждениям
- стикеры для заявлений, финансовая анкета, опросники (медицинские анкеты по заболеваниям)
- квитанции А-7
- агентский Договор с приложениями (копия с печатями)

❖ Документы для Клиента:

- памятка «что делать при наступлении страхового случая»
- памятка «удобные способы оплаты взносов по страховым полисам»



Проведение встречи с Клиентом



Алгоритм проведения встречи с Клиентом

Цель встречи – заключить договор страхования

Установление Контакта

1. Начало встречи
2. Основная часть

Выявление Потребностей

1. Определение типа Клиента
2. Выяснение отношения Клиента к решению
Ключевых жизненных вопросов
3. Определение приоритетов в решение вопросов
4. Выяснение готовности Клиента решать данные вопросы

Презентация Решения

1. Актуализация важных для Клиентов вопросов
2. Предложение варианта решения и его презентация на «Языке выгод»
3. Предложение конкретного варианта решения

Завершение сделки

1. Тестовые вопросы на завершение сделки
2. Заполнение документов
3. Уточнение способа оплаты и получение денег при стандартном договоре
4. Получение рекомендаций
5. Поздравление Клиента с началом сотрудничества

**Создайте и поддерживайте доверительный
контакт**

Общая продолжительность встречи не более 1 час

Проведение встречи с Клиентом



Алгоритм проведения встречи с Клиентом

Цель встречи – заключить договор страхования

Установление Контакта

1. Начало встречи
2. Основная часть

Выявление Потребностей

1. Определение типа Клиента
2. Выяснение отношения Клиента к решению Ключевых жизненных вопросов
3. Определение приоритетов в решение вопросов
4. Выяснение готовности Клиента решать данные вопросы

Презентация Решения

1. Актуализация важных для Клиентов вопросов
2. Предложение варианта решения и его презентация на «Языке выгод»
3. Предложение конкретного варианта решения

Завершение

1. Тестовые вопросы на завершение сделки
2. Заполнение документов
3. Уточнение способа оплаты и получение денег при стандартном договоре
4. Получение рекомендаций
5. Поздравление Клиента с началом сотрудничества

Создайте и поддерживайте доверительный контакт

Общая продолжительность встречи не более 1 часа

Установление контакта



Цель этапа — установление доверительных отношений для дальнейшего сотрудничества, а также создание договоренностей о том, как будет проходить встреча

Как создать первое благоприятное впечатление?

Что может вызвать у Клиента негативные эмоции?

«У вас никогда не будет второй возможности создать первое впечатление»



Что вызывает негативное впечатление?

- ✓ Неухоженный внешний вид
- ✓ Неуверенность в себе и волнение
- ✓ Неискренняя улыбка
- ✓ Неумение держать себя
- ✓ Неуместные шутки
- ✓ Невежливость в общении
- ✓ Скучающее и уставшее выражение лица
- ✓ Разговор на следующие темы:
 - Религия
 - Спорт
 - Политика
 - Внешность Клиента



Что вызывает благоприятное впечатление?

- ✓ Пунктуальность
- ✓ Дружелюбное приветствие Клиента
- ✓ Доброжелательное выражение лица
- ✓ Вежливое обращение
- ✓ Манера держаться
- ✓ Внешний вид
- ✓ Соблюдение делового этикета
- ✓ Энтузиазм
- ✓ Энергетика
- ✓ Проявлять интерес к Клиенту
- ✓ Переход от знакомства «сразу к делу»



Алгоритм этапа «Установления контакта»

Начало встречи

- поприветствуйте
- представьтесь, обменяйтесь визитками
- скажите «Теплую фразу»
- организуйте место беседы
- расскажите о сути страхования жизни

Основная часть

- заключите вступительный договор (принцип 3-х Да):
 - обеспечить понимание Клиентом цели встречи
 - получить согласие Клиента на проведение встречи в течение определённого времени
 - договоренность о рекомендациях

Продолжительность этапа: 5 минут

Установление контакта

Начало встречи



ФК: Здравствуйте, Иван Иванович!

К: Добрый день!

ФК: Давайте знакомиться! Меня зовут Алексей, компания «РГС – Жизнь». Вот моя визитка.

К: Очень приятно, Иванов Иван Иванович (дает свою визитку).

ФК: Вы знаете, я впервые у Вас. Офис впечатляет! Скажите, вы давно уже здесь работаете?

К: Да больше 5 лет

(если Клиент настроен на разговор, можно задать еще несколько вопросов).

ФК: Иван Иванович, вы поняли из телефонного разговора, о чем пойдет речь?

К: Да, вы говорили о каких-то программах

ФК: Давайте я Вас сориентирую. Речь пойдет о современных способах создания надежных накоплений – например, к пенсии или на образование детей, а также о программах защиты жизни и здоровья для вас и вашей семьи.



Условия заключения вступительного договора

1 ШАГ

Обеспечить
понимание Клиентом
цели встречи

2 ШАГ

Получить согласие
Клиента на
проведение встречи в
течение
определённого
времени

3 ШАГ

Договориться о
рекомендациях

Продолжительность этапа: 2 минуты

Скрипт вступительного договора

1 ШАГ

И.И., для меня важно, чтобы наша с Вами встреча прошла эффективно и выгодно для Вас. Я предлагаю рассмотреть вашу ситуацию, и для этого мне потребуется задать Вам несколько профессиональных вопросов. Мы можем так договориться?

2 ШАГ

По телефону мы договаривались, что встреча займет не более 30-40 минут. Вы располагаете этим временем?

3 ШАГ

И.И., если встреча окажется Вам полезной, я попрошу у Вас порекомендовать мне Ваших знакомых, чтобы я мог, так же как и Вам, рассказать о наших программах.

Вы согласны?

Продолжительность этапа: 2 минуты

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА

- ✓ **Ваша внешность - это ваша визитная карточка!**
- ✓ **Ваши действия должны быть уверенными, последовательными, без лишней активности и поспешности**
- ✓ **Цель встречи должна была сформулирована без избыточной навязчивости**
- ✓ **В начале разговора используйте «Правило Complимента» / «Теплой фразы»**
- ✓ **Имейте чувство меры в общении с Клиентом: информацию предоставляйте частями, а не всю сразу**

ДОВЕРИЕ - ФУНДАМЕНТ ОТНОШЕНИЙ

Проведение встречи с Клиентом



Алгоритм проведения встречи с Клиентом

Цель встречи – заключить договор страхования

Установление Контакта

1. Начало встречи
2. Основная часть

Выявление Потребностей

1. Определение типа Клиента
2. Выяснение отношения Клиента к решению
Ключевых жизненных вопросов
3. Определение приоритетов в решении вопросов
4. Выяснение готовности Клиента решать данные вопросы

Презентация Решения

1. Актуализация важных для Клиентов вопросов
2. Предложение варианта решения и его презентация на «Языке выгод»
3. Предложение конкретного варианта решения

Завершение сделки

1. Тестовые вопросы на завершение сделки
2. Заполнение документов
3. Уточнение способа оплаты и получение денег при стандартном договоре
4. Получение рекомендаций
5. Поздравление Клиента с началом сотрудничества

Создайте и поддерживайте доверительный контакт

Общая продолжительность встречи не более 1 час

Выявление потребностей



**Установление
контакта с
Клиентом**

**Выявление
потребностей
Клиента**

**Презентация
решения
(продукт)**



**Знакомство
врача с
пациентом**

**Осмотр и
постановка
диагноза**

**Выписывание
рецепта или
направления на
лечение**

Что такое потребность?

Какие потребности мы можем удовлетворить с помощью наших программ страхования?



Типы Клиентов

Приоритеты ведущих потребностей

Финансовая защита семьи в случае ухода из жизни основного кормильца семьи

Финансовая защита от непредвиденных обстоятельств, несчастных случаев и болезни

Возможность накопления к важному событию в будущем ребенка

Комплексная финансовая защита от несчастных случаев ребенка

Накопления к пенсионному возрасту



Выявление потребностей



**Этап выявления потребностей
состоит из следующих шагов**



**Определите тип
Клиента и его
текущую ситуацию**

Шаг 1

**Выясните отношение
Клиента к решению
ключевых жизненных
вопросов/ Важность,
актуальность**

Шаг 2

**Расставьте
приоритеты в
решении вопросов**

Шаг 3

**Выясните готовность
Клиента решать
данные вопросы**

Шаг 4

Выявление потребностей



Форма финансовых потребностей (ФФПК) – это эффективный инструмент для качественного выявления потребностей

ФФПК позволяет:

1. Произвести расчет расходов на основные потребности семьи
2. Определить долгосрочные финансовые цели
3. Определить приоритеты. Что для Клиента важно:
 - Возмещение расходов и потери доходов в случае травмы или тяжелого заболевания
 - Финансовая поддержка семьи на случай инвалидности кормильца
 - Финансовая поддержка на случай потери кормильца
 - Создание капитала на будущее ребенка
 - Пенсионное обеспечение
 - Создание капитала на жизненные цели



Выявление потребностей



1. Личные данные Клиента

2. Данные о семье

3. Ежемесячные расходы

4. Планы на 10-20 лет

Используемые Клиентом инструмент

5. Формирование пенсии

РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Личный финансовый план клиента
Информация является строго конфиденциальной

Дата встречи _____

1. ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ

Ф.И.О.		Образование	
Дата рождения		Сфера деятельности	
Семейное положение		Место работы	
Контактный телефон	+7	Электронная почта	
Адрес			
Страховой номер индивидуального лицевого счета			

2. СЕМЬЯ

Ф. И. О.	Степень родства	Дата рождения

3. ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ

Базовые ежемесячные расходы (жилье, питание, одежда, обувь, транспорт, связь и т.д.)	руб.	Размер финансовой защиты семьи
Оплата услуг (обучение, медицина, спорт и т.д.)	руб.	Ежемесячные расходы «12 месяцев» _____ лет
Разовые расходы (отпуск, ремонт, крупные покупки и т.д.)	руб.	
Кредиты	руб.	
Другие	руб.	
Итого:	руб.	руб.

4. ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 10–20 ЛЕТ, КОТОРЫЕ ПОТРЕБУЮТ КРУПНЫХ ФИНАНСОВЫХ РАСХОДОВ

Наименование	Срок	Размер
		руб.
Итого:		руб.

Каким образом вы сейчас откладываете деньги на решение данных вопросов?

-
-
-

5. ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИИ

Сколько времени осталось до выхода на пенсию?	
Дополнительные возможности увеличения государственной пенсии.	
Где в настоящее время размещена накопительная часть трудовой пенсии?	
Хотите увеличить ежемесячную пенсию?	

Выявление потребностей



6. Визуализация

7. Защита

8. Главные финансовые цели

9. Предложение Клиенту

10. Ваши контактные данные

Личный финансовый план клиента
Информация является строго конфиденциальной

РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ

6. КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЕ И СВОИМ БЛИЗКИМ ФИНАНСОВУЮ ЗАЩИТУ В БУДУЩЕМ?

руб. ↑

↓ возраст, лет

7. ЗАЩИТА НА СЛУЧАЙ НЕПРЕДВИДЕННЫХ СОБЫТИЙ

Финансовая поддержка в случае травмы, заболевания, потери трудоспособности	руб.
Финансовая поддержка семьи на случай потери трудоспособности кормильца	руб.
Финансовая поддержка семьи на случай смерти кормильца	руб.
Защита здоровья детей	руб.

8. ВАШИ ГЛАВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Финансовая потребность	Приоритет	Требуемый капитал	Сроки	Размер ежегодных взносов
1.				
2.				
3.				

9. ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Наименование программы			
Срок страхования			
Периодичность уплаты взносов			

Ф.И.О. Финансового консультанта Мобильный телефон Дата следующей встречи

--	--	--

ШАГ 1. Вопросы на определение типа Клиента и его текущей ситуации



Выявление потребностей



Что мы должны узнать в результате?

«Я – Другие»



«Я – Я»



«Другие – Я»



✓ У Клиента есть близкие люди (дети, супруг(а), родители)

✓ Клиент приносит основной доход в семью (или значительную часть) и семья материально зависит от него

✓ У Клиента нет близких людей (семьи) или могут быть близкие люди

✓ Клиент приносит основной доход, обеспечивает себя сам. Финансовое благополучие Клиента зависит только от него самого. Никому материально не помогает.

✓ У Клиента есть близкие люди (супруг(а), дети, родители)

✓ Клиент не приносит доход в семью. Клиент материально зависит от «третьего лица», который приносит основной доход

Какая потребность будет ведущей?

✓ Финансовая защита благополучия близких ему людей в случае ухода из жизни Клиента.

✓ Финансовая защита в случае получения Клиентом травмы или инвалидности.

✓ Реализация долгосрочной финансовой цели – образование детей (если есть), пенсионное обеспечение и т.д.

✓ Собственная финансовая защита, в случае получения травмы, болезни, инвалидности

✓ Реализация долгосрочной цели (пенсионное обеспечение и т.д.)

✓ Финансовая защита благополучия семьи в случае ухода из жизни лица, который обеспечивает Клиента

✓ Финансовая защита, в случае получения травмы и инвалидности., лицом кто обеспечивает Клиента

✓ Реализация долгосрочной финансовой цели семьи (образование детей и т.д.)

Выявление потребностей

О семье. И.И. расскажите о Вашей семье (пауза). Кто входит в состав Вашей семьи?
Как их зовут? Сколько им лет? Чем они занимаются? (ФФПК п.1 и п.2)

Перечисляет



Нет семьи и близких



О доходах. И.И., кто является основным кормильцем в Вашей семье? Каково участие супруги (а) в семейном бюджете?

Я

Кто то другой



О доходах. Вы себя сами обеспечиваете?

Нет

Да



Об иждивенцах. И.И. Кому Вы еще помогаете материально?

Нет

Да



Об иждивенцах. Кроме себя кому то Вы еще помогаете материально?

Да

Нет



Выявление потребностей



ШАГ 2.

**Выясните отношение Клиента к решению
ключевых жизненных вопросов/ Важность,
актуальность**



Выявление потребностей



Последовательность вопросов

1. Выясните соотношения уровня дохода Клиента в прошлом и настоящем.
2. Выясните жизненные планы Клиента в будущем (обеспечение будущего детей, пенсионное обеспечение)
3. Обсудите с Клиентом, какой размер денежных средств необходим для реализации задуманного
4. Разберитесь с Клиентом, что может помешать в исполнении этих планов, какой уровень дохода он желает сохранить при наступлении непредвиденных событий

Основные потребности Клиента типа «Я – Другие»



Выявление потребностей



Пенсия

ФК: И.И., наши программы предусматривают возможность реализации долгосрочных планов, которые рано или поздно все равно нужно будет решать. С какого возраста Вы начали работать?

К: С 20 лет.

ФК: На сегодняшний день как изменился Ваш доход?

К: Доход повысился.

ФК: И.И., скажите, пожалуйста, до какого возраста Вы планируете работать?

К: До пенсионного возраста, до 60 лет.

ФК: Чем планируете заниматься на заслуженном отдыхе?

К: Сложно сказать сейчас, наверное, с внуками заниматься...

ФК: Как изменится Ваш доход при выходе на пенсию?

К: Резко изменится...

ФК: Если бы это произошло завтра, какой уровень доходов вы хотели бы сохранить?

К: Ну хотя бы 40% от сегодняшнего дохода.

ФК: Обеспечит ли Вам государственная пенсия желаемый уровень жизни?

К: Нет, конечно.

ФК: Какая сумма нужна дополнительно к государственной пенсии для решения этого вопроса?

К: Еще 10 000 – 15 000 рублей.

ФК: Из каких источников Вы планируете компенсировать этот финансовый разрыв?

К: Пока не думал об этом, до пенсии еще далеко.

ФК: И.И., было бы Вам интересно узнать, как уже с сегодняшнего дня можно повлиять на свою пенсию?

К: Конечно, да.

Выявление потребностей



Обеспечение будущего ребенка

ФК: И.И., у Вас есть сын Матвей, ему 3 года. Большинство моих Клиентов, у которых есть дети, хотят для них успешного и счастливого будущего, в частности, дать им достойное образование. Какого будущего Вы хотите для своего ребенка?

К: Я думаю, что хорошее образование ему необходимо.

ФК: Какое образование планируете ему дать?

К: Я хотел бы в ВУЗе, желательно в медицинском.

ФК: Как Вы думаете, какая сумма Вам для этого потребуется?

К: Надеюсь, он поступит на бюджетное отделение, но в любом случае деньги потребуются, и, думаю, не меньше 500 000 рублей.

ФК: К какому возрасту Матвея потребуется эта сумма?

К: Через 15 лет, к окончанию школы.

ФК: Как я понимаю, для Вас это важный вопрос. Что делаете уже сейчас для его решения?

К: Ничего. До этого еще далеко.

ФК: И.И., а уже думали, где будете брать средства? (Каким образом будете осуществлять накопления?)

К: Не знаю... может, удастся накопить к тому времени, а может быть, возьму кредит.

ФК: Как Вы считаете, если в семье в нужное время не окажется необходимой суммы или не дадут кредит, помешает ли это обстоятельство получению достойного образования вашим ребенком?

К: Конечно, помешает.

ФК: Насколько для Вас важно гарантированно иметь достаточную сумму на качественное образование ребенка?

К: Да важно.

ФК: И.И., было бы Вам интересно узнать, как с помощью нашего предложения решить этот вопрос?

Выявление потребностей



Защита семьи и здоровья

ФК: И.И., Вы сказали, что у вас есть семья, Вы обеспечиваете ее финансовое благополучие, также Вы помогаете своим родителям. У Вас большие планы в отношении будущего Вашей семьи и ребенка. Скажите, а насколько для Вас важно их реализовать?

К: Конечно, важно.

ФК: Почему?

К: Семья – это самое дорогое, что у меня есть, ради них я стараюсь и живу.

ФК: И.И., в нашей жизни порой происходят события, связанные со здоровьем, и неизбежно – связанные с возрастом. Как Вы считаете, что может повлиять на финансовое благополучие Вашей семьи и помешать реализации Ваших планов?

К: Болезнь, уход из жизни (Клиент перечисляет).

ФК: Если подобная ситуация произойдет, то как это отразится на Вашей семье?

К: Негативно

ФК: Что произойдет с расходами в этом случае?

К: Останутся такими же, а возможно увеличатся.

ФК: Сможет ли Ваша семья прожить без дохода, который приносите Вы в семейный бюджет?

К: Нет, конечно.

ФК: Сколько времени понадобится, чтобы начать жить на прежнем уровне?

К: Жена вряд ли начнет зарабатывать аналогичную сумму. Возможно никогда.

ФК: Есть ли у Вас инструмент («подушка безопасности»), который позволит защитить финансовое благополучие Вас и Вашей семьи и реализовать намеченные цели?

К: Нет, я ничего не делаю в этом направлении.

Выявление потребностей



Защита семьи и здоровья

ФК: И.И., насколько Вам важно сохранить привычный для вашей семьи уровень жизни, быть уверенным в гарантированном получении образования ребенком на случай наступления таких событий?

К: Да, очень важно.

ФК: Хорошо. Правильно ли я Вас понимаю, что вы готовы рассмотреть решение данного вопроса?

К: Интересно будет услышать.

ФК: И.И., давайте тогда посчитаем, какой финансовый резерв на случай наступления непредвиденных жизненных ситуаций должен быть сформирован. Размер данной суммы зависит от уровня Ваших сегодняшних доходов и расходов, а также минимального срока, который позволит семье адаптироваться в новых условиях жизни. По общемировой практике, это не менее 3-5 годовых доходов кормильца. Рассчитаем?

К: Да, давайте.

ФК: Каковы примерно ежемесячные расходы Вашей семьи на сегодняшний день? Фиксируем примерный уровень расходов Клиента в п. 3 ФФПК, далее уровень расходов семьи умножаем на 12, а потом на 3-5 (например, $40\,000 \cdot 12 \cdot 3 = 1\,440\,000$ р.) Итак, И.И. в Вашем резерве должно быть не менее 1 440 000 рублей. Согласны?

К: Да.

ШАГ 3.

Расставьте приоритеты в решении вопросов



Выявление потребностей



ФК: И.И., итак, мы с Вами обсудили ряд достаточно серьезных вопросов. Из нашего разговора я понял(а), что для Вас является важным вопросы, связанные с:

- финансовой защитой вас и вашей семьи на случай наступления непредвиденных жизненных ситуаций на сумму не менее 1 440 000 рублей,
- созданием капитала для обеспечения будущего вашего ребенка на сумму не менее 500 000 рублей через 15 лет,
- Пенсионным обеспечением в дополнение к государственной пенсии в размере 10 000 руб. и более ежемесячно с 60 лет.

Все верно?

К: Да, все верно.

ФК: Какие вопросы являются для Вас наиболее приоритетными?

К: Дать образование сыну и финансовая защита семьи.

ФК: Какие вопросы Вы готовы начать решать сейчас?

К: Оба вопроса.

8. ВАШИ ГЛАВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Финансовая потребность	Приоритет	Требуемый капитал	Сроки	Размер ежегодных вложений
1.				
2.				
3.				

Выявление потребностей



ШАГ 4.
**Выясните готовность Клиента
решать данные вопросы**



Выявление потребностей



ФК: И.И., наши программы формируются, в т.ч. с учетом финансовых возможностей семьи. Обычно на эти цели люди выделяют 5-8 % от ежемесячного дохода. Какую сумму и с какой периодичностью (квартал, полгода, ежегодно) Вы готовы выделять на решение этих вопросов?

К: Я готов выделять 5 % от своего дохода, примерно 10 - 12 000 руб. в квартал.

ФК: Хорошо, И.И., я предлагаю Вам рассмотреть вариант решения этих важных вопросов.

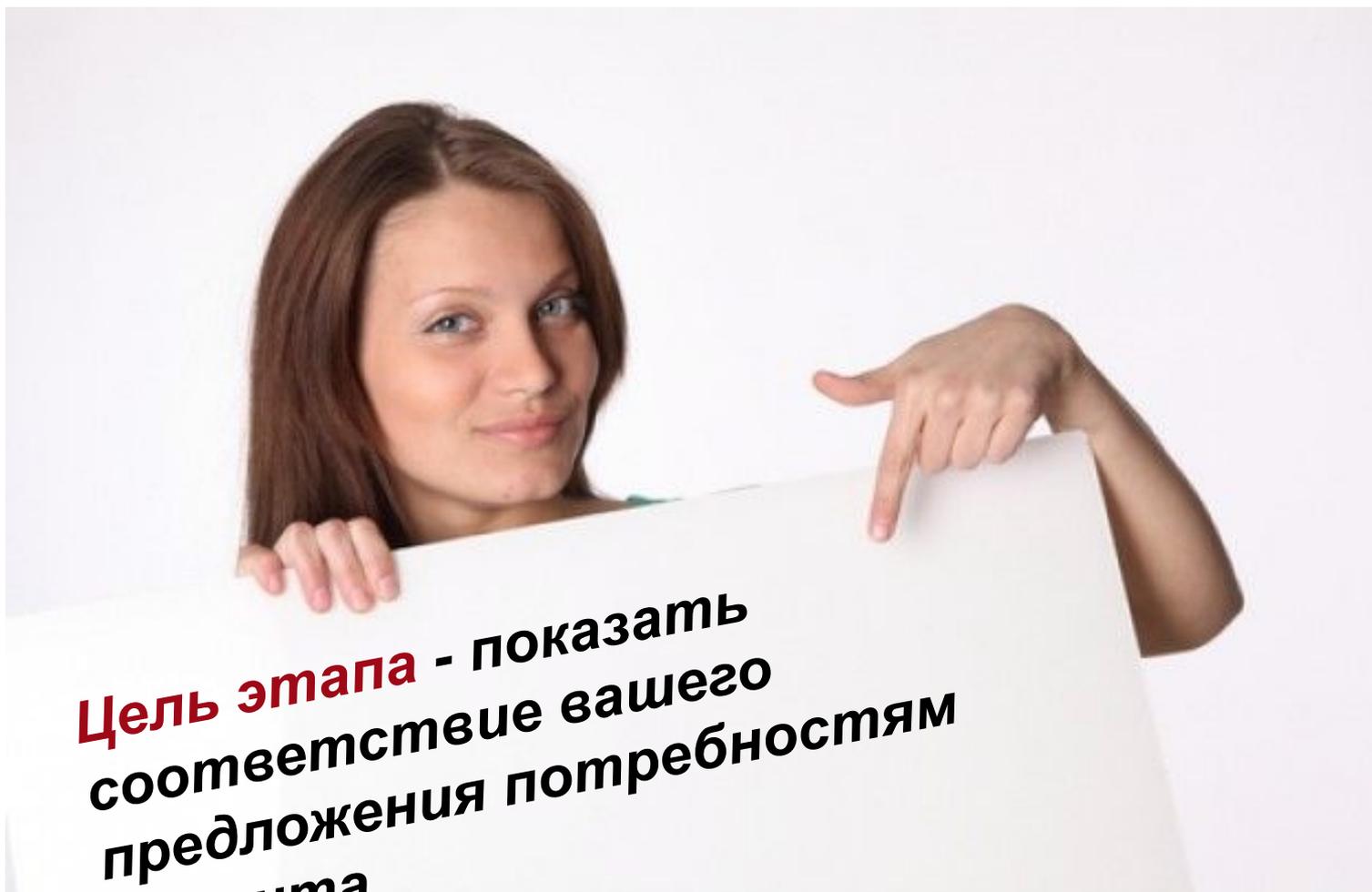
К: Давайте.



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА

- ✓ Выстраивайте диалог с Клиентом
- ✓ Не позволяйте сбить себя с толку
- ✓ Определите Тип Клиента и его ведущие потребности
- ✓ Задавай «правильные», сфокусированные вопросы
- ✓ Внимательно слушайте ответы Клиента и делайте записи
- ✓ «Не вешайте» ярлыков
- ✓ Не додумывайте за Клиента

Презентация решений



Цель этапа - показать
соответствие вашего
предложения потребностям
Клиента

Проведение встречи с Клиентом



Алгоритм проведения встречи с Клиентом

Цель встречи – заключить договор страхования

Установление Контакта

1. Начало встречи
2. Основная часть

Выявление Потребностей

1. Определение типа Клиента
2. Выяснение отношения Клиента к решению Ключевых жизненных вопросов
3. Определение приоритетов в решении вопросов
4. Выяснение готовности Клиента решать данные вопросы

Презентация Решения

1. Актуализация важных для Клиентов вопросов
2. Предложение варианта решения и его презентация на «Языке выгод»
3. Предложение конкретного варианта решения

Заключение договора страхования

1. Тестовые вопросы на завершение сделки
2. Заполнение документов
3. Уточнение способа оплаты и получение денег при стандартном договоре
4. Получение рекомендаций
5. Поздравление Клиента с началом сотрудничества

Создайте и поддерживайте доверительный контакт

Общая продолжительность встречи не более 1 час

Презентация решений



Язык выгод

ХАРАКТЕРИСТИК

свойство **А** продукта



ПРЕИМУЩЕСТВО

*то, что дает
характеристика*



ВЫГОДА

«..позволяет..»
«..дает Вам..»

*Периодичность
оплаты взносов –
ежегодно, раз в
полгода, раз в квартал*



*позволяет выбрать
любую периодичность
внесения взносов*



*и дает Вам возможность
выбрать удобный для себя
вариант их уплаты, не
ущемляющий семейный
бюджет*



Презентация решений

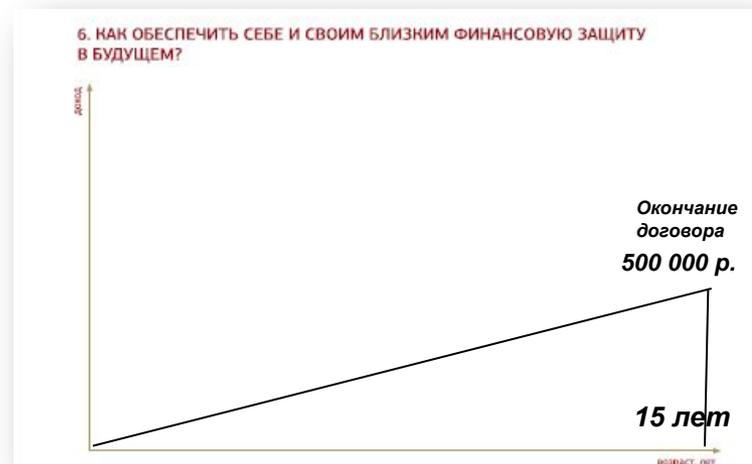


Шаг 2. Предложите вариант решения и презентуйте его с позиции выгод и преимуществ для Клиента

Условия договора (рисуем график в ФФПК п.6)

ФК: Для начала определимся со сроком действия договора.
Как правило, клиенты выбирают срок действия договора, исходя из целей, которые потребуют крупных расходов. В Вашем случае - это 15 лет, что позволит Вам накопить необходимый стартовый капитал на образование Матвея, в размере 500 000 рублей.
Вы согласны?

К: Да.



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА

- ✓ Предлагайте Клиенту то, что ему интересно и выгодно
- ✓ Строго придерживайтесь алгоритма презентации
- ✓ Продавайте решение проблемы и выгоду Клиента, а не саму Программу
- ✓ Вовлекайте Клиента в процесс презентации
- ✓ После завершения презентации – предлагайте Клиенту принять решение о заключении договора

Завершение сделки



Цель этапа:
**Помочь Клиенту принять
решение о необходимости
заключения договора
страхования**



Завершение сделки



Этап Завершения сделки состоит из следующих шагов



Тестовые вопросы на завершение сделки

Шаг 1



Заполните документы

Шаг 2



Уточнение способа оплаты и получение денег при стандартном договоре

Шаг 3



Получите рекомендации

Шаг 4



Поздравьте Клиента с началом сотрудничества

Шаг 5

3 Завершение сделки



Основные техники завершения сделки

1. Техника «Прямой вопрос Клиенту»

«Вам понравилась программа? Переходим к оформлению договора?»

2. Техника 3-х «Да»

«Вам нравится ваша программа?»

«Программа решает все вопросы, которые мы обсуждали?»

«Эта программа обеспечит защиту Вам и Вашей семье?»

Завершение сделки



Шаг 1. Задайте тестовые вопросы на завершение сделки

ФК: Итак, размер страхового взноса при тех уровнях защиты, о которых мы говорили, составит 47 519,27 рублей в год. Вас устраивает такой взнос?

К: Да, устраивает.

ФК: Оно решает задачи, которые мы с Вами обсудили?

К: Да.

ФК: Тогда предлагаю заполнить заявление. Вы согласны?

К: Да.

Завершение сделки



Шаг 2. Заполните документы

ФК: Вам удобно самому заполнить заявление или я могу вам помочь?

К: *Давайте вы заполните*

Далее следует процесс заполнения заявления на страхование (стандартный комплект)

После заполнения заявления на страхование.

ФК: Наши дальнейшие шаги будут следующие (договор стандартный):
Вы оплачиваете страховой взнос, далее начнется процесс оценки риска по вашему заявлению и процесс формирования документов, которые займут примерно неделю.

Завершение сделки



Шаг 3. Уточните способы оплаты и получите деньги

ФК: И.И. Вам как удобно оплатить первый взнос самому через систему Город или мне по квитанции?

К: Мне удобно заплатить Вам.

ФК: Вы располагаете данной суммой сейчас?

К: Да.

Если ответ положительный, необходимо заполнить квитанцию А7

К: Нет.

ФК: Когда Вы готовы оплатить первый взнос?

К: Завтра.

ФК: Хорошо. Завтра я к вам подъеду к 9.00 за первым взносом.

КВИТАНЦИЯ № [] НА ПОЛУЧЕНИЕ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ (ВЗНОСА) Серия 7000-9918
Страховая компания «Финансово-Жизнь»
Кредитный адрес: 119991, г. Москва, ул. Б. Овчинки, д. 40, стр. 3
Код по ОКТО: 73870206
ИНН: 7706048313

№ полиса и серии страхового полиса
Вид страхования
Получена страховая премия (взнос)
В том числе:
- наличными денежными средствами
- использованием платежной карты
Получено: руб. коп.
Предоставить страховщик(ам) страховой бонус: руб. коп.

Описание: _____
Дата получения: 20__ г. М.П. _____

Завершение сделки



Шаг 4. Получите рекомендации

ФК: И. И., Вас устроило решение, которое мы предложили?

К: Да.

ФК: Остались ли у Вас вопросы?

К: Нет, всё понятно. Спасибо.

ФК: Вам все понравилось?

К: Да.

ФК: И.И., в самом начале нашей (первой) встречи мы с Вами договорились, что если Вам понравится моя работа, и Вы увидите, что она может быть полезна Вам и Вашей семье, я попрошу порекомендовать мне Ваших знакомых, которым также будут полезны мои услуги. Я очень ценю рекомендации моих Клиентов и предпочитаю работать только по ним.

К: Я не знаю кого порекомендовать.

ФК: Это могут люди, которые:

- любят свою семью, детей и кто, как и Вы, ответственно подходят к вопросам защиты и финансового обеспечения своих близких,
- мамы, которые самостоятельно воспитывают детей,
- от которых зависит финансовое благополучие родителей.

К: Хорошо, записывайте (отработать каждый контакт, уточнить информацию о рекомендуемом, возможность сослаться на Клиента).

ФК: Благодарю Вас, Иван Иванович! По итогам нашей встречи (с рекомендуемым человеком) я обязательно поставлю Вас в известность о ее результатах.

3 Завершение сделки



Шаг 5. Поздравьте Клиента с началом сотрудничества

**ФК: И.И., поздравляю Вас с принятием важного решения и начале сотрудничества с нашей страховой компанией.
На следующей неделе, как только документы будут готовы, я свяжусь с Вами и подъеду, чтобы вручить полис.
Договорились?**

К: Хорошо.

Завершение сделки



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА ЭТАПА

- ✓ Всегда завершайте сделку! Помните! *«Кто не выстрелил, тот точно промахнулся!»*
- ✓ Проверь правильность заполнения документов
- ✓ Получи первый взнос
- ✓ Поздравь Клиента с принятием важного решения и с началом сотрудничества
- ✓ Получи рекомендации
- ✓ Договорись о следующей встрече (вручение Полиса)

Технология работы с возражениями



Цель:

Ответить на возражения
преодолеть сомнения
Клиента



Какие возражения могут высказывать Клиенты?



Технология работы с возражениями



Основные возражения:

- ✓ Мне необходимо подумать
- ✓ Мне необходимо посоветоваться
- ✓ Дорого
- ✓ Нет денег
- ✓ Я не доверяю страховым компаниям
- ✓ А где гарантии
- ✓ Чем вы лучше банков



Технология работы с возражениями

Типы возражений:

□ **Ложные возражения (отговорки)**

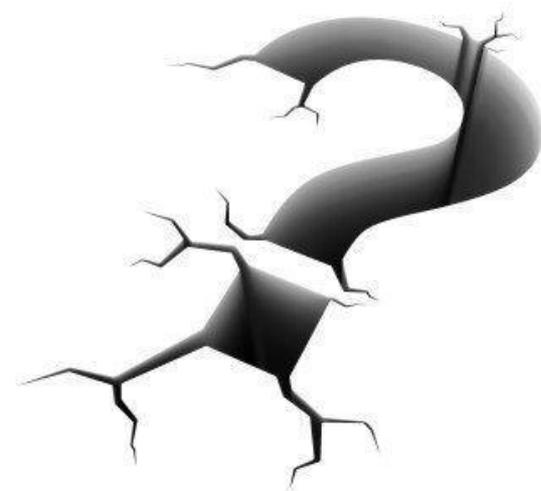
- ✓ «У меня нет денег»
- ✓ «Мне это не нужно»

□ **Истинные возражения**

- ✓ «Я не доверяю страховым компаниям»
- ✓ «Я уже застрахован»



Как вы думаете, какие существуют причины возражений?



Технология работы с возражениями



Причины возражений:

- ✓ **Причина первая** – не выявлена потребность
- ✓ **Причина вторая** – нет уверенности в нашей услуге
- ✓ **Причина третья** - недоверие (к ФК, Компании)



Технология работы с возражениями



Демонстрация видеоролика «Работа с возражениями»



Технология работы с возражениями



Алгоритм работы с возражениями клиента

1.
Выслушайте
до конца, не
перебивая

2.
Присоединитесь к
возражению

3.
Уточните,
является ли это
возражение
истинным

4.
Аргументируйте

5.
Запросите
реакцию
Клиента
и завершайте
сделку

Технология работы с возражениями



Алгоритм работы с возражениями клиента

Клиент «А где гарантии?»

1. «А где гарантии?»
2. «Вы правы, если мы говорим о долгосрочных отношениях, мы должны быть уверены в надежности партнера»
«Это единственное, что Вас останавливает от принятия решения?»
3. «А какие именно гарантии вы хотели бы получить. Что для Вас может быть гарантией?»
4. *В зависимости от ответа Клиента на п.3. расскажите:*
 1. Опыт работы на страховом рынке...
 2. Рейтинг надежности ООО «РГС-Жизнь»
 3. Количество Клиентов по всей России (филиальная сеть)
 4. Объем страховых выплат (последние данные)
 5. Обязательное перестрахование
5. Не правда ли, это достойные гарантии?
Я снял Ваши сомнения?

Упражнение

«Работа с возражениями»

Цель: отработать навык работы с возражениями Клиента на встрече

Инструкция

1. В группах подготовить вариант ответа на возражение, используя алгоритм работы с возражениями
2. Провести презентацию выполненного задания на группу

Время на подготовку – 5 минут

Продолжительность презентации - 1 минута



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА

- ✓ Все возражения, кроме возражения типа: «Я уже застрахован в другой страховой компании» возникают от недостаточно осознанной потребности
- ✓ Тщательно работайте над выявлением потребностей Клиента в соответствии с Алгоритмом
- ✓ Слушайте и приветствуйте возражения. Люди не задают вопросы, если что-то их не интересует
- ✓ Не забывайте о цели вашей встречи, ответив на возражения Клиента – продолжайте продажу

Итоговая ролевая игра

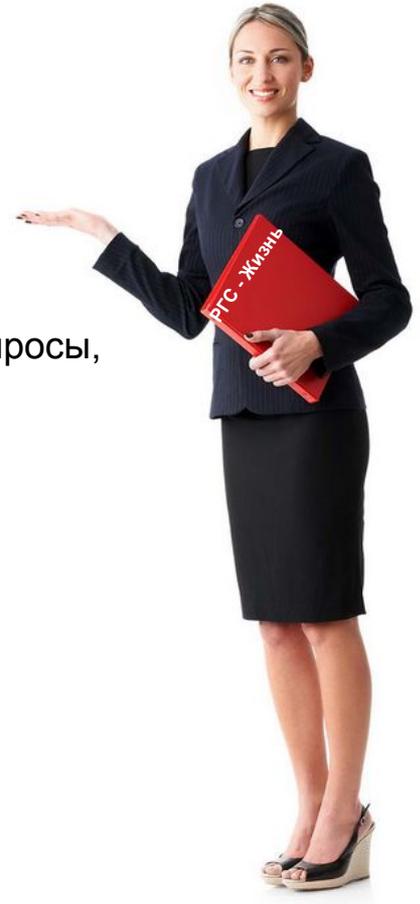


«Отработка навыка продажи Клиенту Я - Другие»

Цель: отработать навык продажи Клиенту типа «Я – Другие»

Инструкция

1. Каждый участник должен сыграть три роли: ФК, Клиент, Наблюдатель
2. Задачи **Финансового консультанта:**
 - ✓ Провести встречу с Клиентом, согласно алгоритму. Заключить договор
 - ✓ В конце ролевой игры рассказать о своих ощущениях
3. Задачи **Клиента:**
 - ✓ Помочь ФК проговорить свой вариант «скрипта», четко отвечать на вопросы, высказать одно-два возражения
 - ✓ В конце ролевой игры дать обратную связь
4. Задачи **Наблюдателя:**
 - ✓ Наблюдать и отмечать в рабочей тетради свои наблюдения
 - ✓ Дать обратную связь в конце ролевой игры



Общая продолжительность игры: 60 минут

Программа «Дети» Престиж



Условия программы «Дети» Престиж



Условия программы «Дети» Престиж



Страхователь

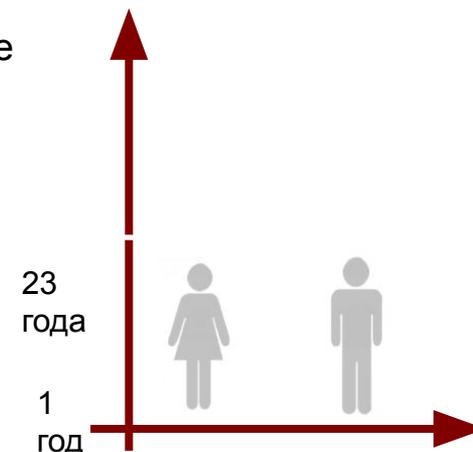
- ✓ Физическое лицо, в возрасте от 18 лет на дату заключения Договора до 70 лет на дату его окончания
- ✓ Риск первичное диагностирование СОЗ прекращается при достижении Страхователем возраста 65 лет.
- ✓ Если на момент заключения Договора страхования Страхователю 56 лет и более, то риск «Первичное диагностирование у Страхователя СОЗ» в Договор страхования не включается.

Застрахованный

- ✓ Физ. лицо, в пользу которого заключается Договор страхования
- ✓ Возраст от 1 года до 18 лет на дату заключения Договора и не более 23 лет на дату его окончания

Не принимаем на страхование (ограничения распространяются на Застрахованного и Страхователя)

- ✓ Лиц, страдающих психическими заболеваниями и/или расстройствами
- ✓ Больных СПИДом или ВИЧ- инфицированных
- ✓ Инвалидов 1, 2, 3 гр. Ребенок-инвалид или имеющие основания для назначения инвалидности либо являвшиеся инвалидами ранее
- ✓ Состоящих на учете в наркологических, психоневрологических, противотуберкулезных, онкологических диспансерах
- ✓ Находящихся на стационарном, амбулаторном лечении или обследовании (до полного выздоровления)



Условия программы «Дети» Престиж



Срок страхования

✓ От 5 лет до 21 года

Валюта договора

✓ Рубли

Периодичность
оплаты страхового
взноса

- ✓ Единовременная
- ✓ Ежегодная
- ✓ Раз в полгода
- ✓ Ежеквартальная
- ✓ Ежемесячная

Действие Договора страхования

- ✓ Действует 24 часа, 365 дней в году, по Всеми миру
- ✓ Вступает в силу с 00.00 со следующего дня после уплаты первого взноса в полном объеме
- ✓ Действует до 24.00 час. 00 мин. даты окончания действия договора



Престиж «Дети» - структура продукта



Основные условия

Дожитие Застрахованного

Смерть Застрахованного по любой причине

Дополнительные условия

Смерть Страхователя:

На первом году – в результате НС

Со второго года – от любой причины

Первичное диагностирование у Страхователя СОЗ

Телесные повреждения Застрахованного

Инвалидность Застрахованного:

В первые два года - в результате НС

С третьего года – 1, 2 группы в результате НС и болезни, 3 гр. в результате НС

Освобождение от уплаты взносов:

- Установлении Страхователю I гр. Инвалидности

В первые два года - в результате НС

С третьего года – от любой причины

- Смерти Страхователя

В первый год – в результате НС

Со второго года – от любой причины

Основные условия программы «Дети» Престиж



Страховые
риски



Дожитие
Застрахованного

Смерть
Застрахованного

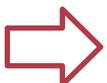
Страховая
сумма



По соглашению между
Страхователем и Страховщиком

Равна сумме уплаченных страховых
взносов по основным условиям до даты
наступления страхового события

Страховая
выплата



Единовременно
100% страховой суммы +
дополнительный доход

Единовременно сумма уплаченных
страховых взносов + дополнительный
доход

Кто
получит
выплату



Застрахованное лицо

Выгодоприобретатель

Результат

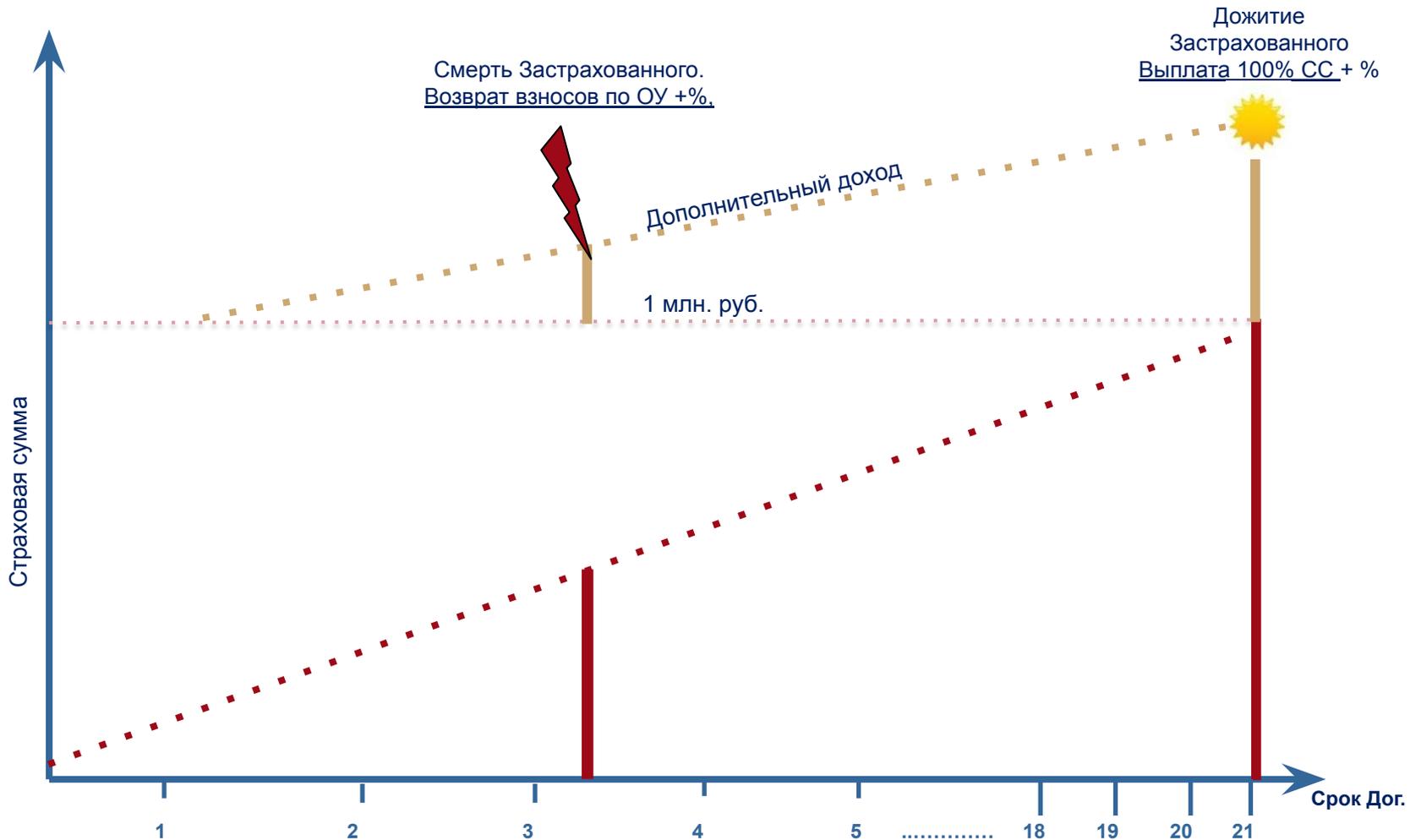


Прекращение действия Договора

Программа «Дети» Престиж



Основные условия



Дополнительные условия

(программа «Дети» Престиж)



Страховые
риски

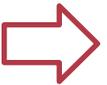


Смерть Страхователя
в первый год - в результате НС
со второго года – от любой причины

**Диагностирование у
Страхователя СОЗ**

Начиная с 181 дня

Страховая
сумма



- одинаковые по обоим рискам
- не менее размера страховой суммы
(СС) по риску «Дожитие Застрахованного»
- не более 10-ти кратного размера СС по
риску «Дожитие Застрахованного»

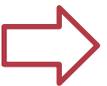
Не может превышать размера СС
по риску «Смерть Страхователя»
и не более **4 млн. руб.**
Выбирается только **вместе** с
риском «Смерть Страхователя»

Страховая
выплата



Единовременно 100% страховой суммы

Кто
получит
выплату



Застрахованное лицо

Результат



1. Возможность принять третьим лицом
обязательств по уплате взносов
2. Перевод договора в полностью оплаченный
(редукция)
3. При опции «Освобождение» - продолжение
действия договора только по основным условиям

Риск прекращает
свое действие

Дополнительные условия

(программа «Дети» Престиж)



Страховые
риски



Телесные
повреждения
Застрахованного

Инвалидность Застрахованного
в результате НС

(кат. «ребенок-инвалид» или 1, 2, 3
гр. инвалидности) в первые 2 года

Инвалидность Застрахованного

(кат. «ребенок-инвалид» или 1, 2
в результате НС и болезни и 3 гр. в
результате НС), с 3-его года

Страховая
сумма



- Не более 1 млн. р.
- Не более 2-х кратного размера СС по риску «Дожитие Застрахованного»

Размер СС по обоим рискам устанавливаются в одинаковом
размере

Страховая
выплата



В % от СС по таблице
страховых выплат
по риску «Телесные пов-
реждения». Действует
с 7-го дня от начала
действия Договора

Единовременно: 100% СС

Кто
получит
выплату



Застрахованное лицо / Законный представитель

Результат



1. Размер выплат за год
не более СС по риску
2. Ежегодно
возобновляемая СС
при уплате взносов

Риск прекращает свое действие

Дополнительные условия

(программа «Дети» Престиж)



Страховые риски, по которым действует освобождение от уплаты взносов

Смерть Страхователя

первый год- в результате НС
со второго года – по любой причине

Установление Страхователю инвалидности I группы

первые два года – в результате НС
с третьего года - по любой причине

СТРАХОВАЯ СУММА

-

СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА

-

РЕЗУЛЬТАТ

- **Освобождение от уплаты страховых взносов** по Основным условиям с даты установления инвалидности 1 группы или смерти страхователя
- Освобождение действует: при условии подтверждения 1-й группы инвалидности Страхователя не реже одного раза в год, а при смерти Страхователя - до окончания срока страхования
- В случае освобождения Страхователя от уплаты взносов по договору риски: «Смерть Страхователя в результате несчастного случая», «Смерть Страхователя», «Первичное диагностирование у Страхователя СОЗ», «Телесные повреждения Застрахованного», «Инвалидность Застрахованного в результате несчастного случая», «Инвалидность Застрахованного» **прекращают свое действие, с даты окончания оплаченного периода.**

Сроки действия Дополнительных условий



Риски по
Дополнительным
условиям



Действуют - 1 год



- ✓ «Телесные повреждения Застрахованного»
- ✓ «Инвалидность Застрахованного в результате НС»
- ✓ «Инвалидность Застрахованного»
- ✓ «Установление Страхователю инвалидности I группы в результате НС», «Смерть Страхователя в результате НС»
- ✓ «Установление Страхователю инвалидности I группы», «Смерть Страхователя»
- ✓ «Первичное диагностирование у Страхователя СОЗ»
- ✓ «Смерть Страхователя в результате НС»,
- ✓ «Смерть Страхователя»

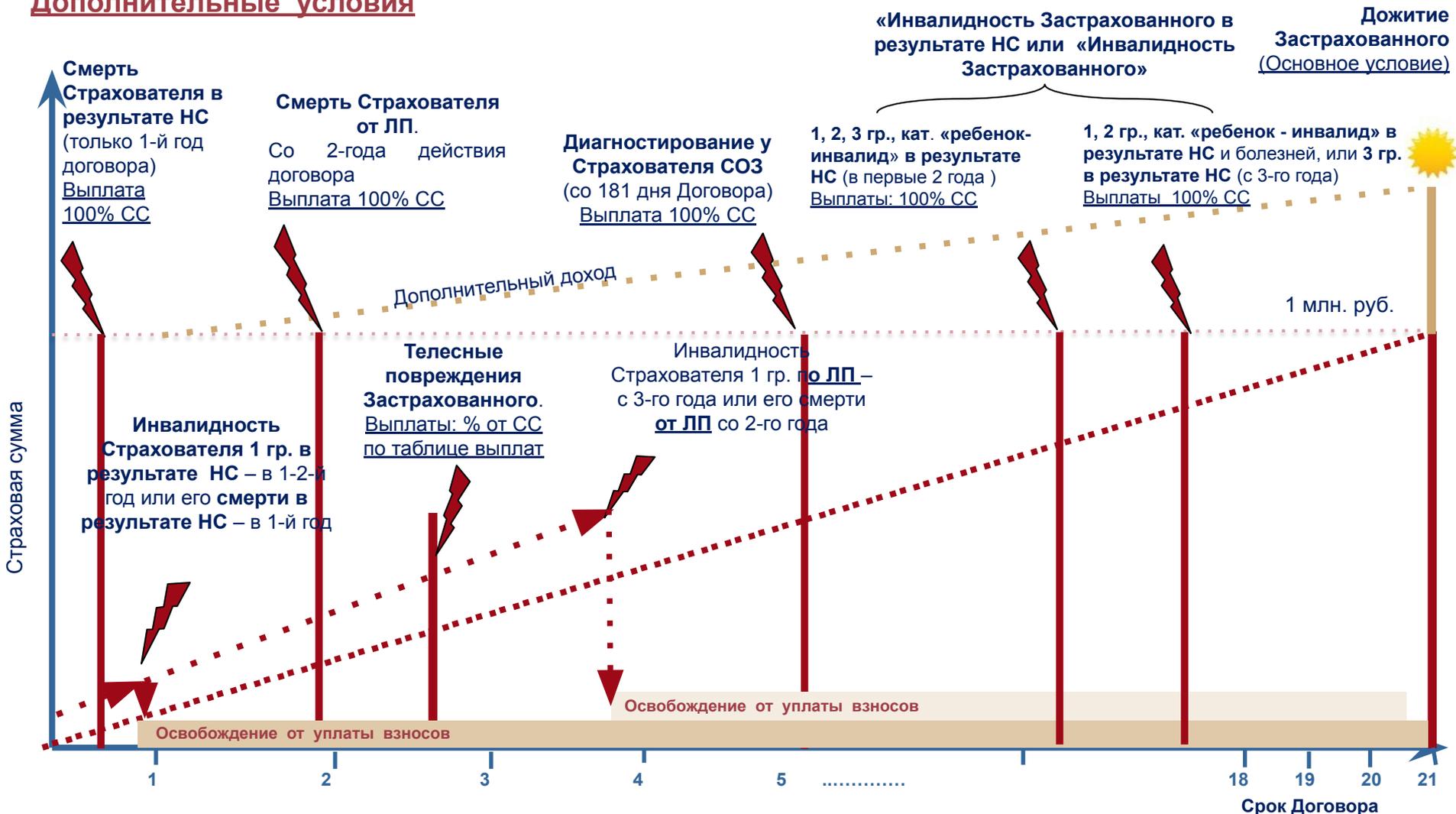
Ответственность Страховщика по рискам Дополнительных условий, **может быть автоматически возобновлена** на следующий страховой год в случае совершения Страхователем и Страховщиком конклюдентных действий (действий, направленных на возобновление договора):

- ❖ своевременной уплате Страхователем страховых взносов
- ❖ отсутствия сообщения Страховщика в адрес Страхователя о невозможности возобновления действия договора страхования в части указанных рисков не менее чем за 15 дней до истечения срока действия рисков на первоначальных условиях

Программа «Дети» Престиж



Дополнительные условия



Возможности программы «Дети» Престиж



Возможности программы



- ✓ Защита от инфляции за счет инвестиционного дохода и индексации страхового взноса
- ✓ Принятие решения о страховой выплате или об отказе в выплате в течение 14 рабочих дней и выплата - в течение 10 рабочих дней со дня принятия решения о страховой выплате
- ✓ Возможность внесения изменений в договор
- ✓ В данной программе два Застрахованных лица, кроме рисков в отношении ребенка, есть риски «Смерть Страхователя в результате НС» и «Смерть Страхователя (от ЛП)»
- ✓ Наличие социальной функции – финансовая защита ребенка и реализация долгосрочной, например, образовательной цели, в случае Смерти Страхователя
- ✓ Льготный период – 62 дня
- ✓ Выплаты не подлежат конфискации, не подлежит аресту (как имущество)
- ✓ Рисковые выплаты не облагаются НДФЛ
- ✓ Программа включает все виды финансовой защиты

Основные ограничения при страховой выплате по программам «Семья» Престиж и «Дети» Престиж



Не являются страховыми случаями для Застрахованного/Страхователя события, предусмотренные в договоре страхования, и произошедшие вследствие:

- ✓ **Заболевания СПИДом или ВИЧ-инфекцией**, а также заболеваний, связанных со СПИДом, кроме случаев заражения вследствие ненадлежащего исполнения медицинским работником своих профессиональных обязанностей
- ✓ **Участия в любых авиационных перелетах**, за исключением полетов в качестве пассажира регулярного авиарейса или пассажира чартерного авиарейса, совершаемого самолетом пассажироместимостью более 70, зафрахтованным туристическим оператором
- ✓ **Занятий опасными видами спорта (хобби) или любым видом спорта на профессиональной основе**, кроме одного или нескольких видов спорта/хобби, прямо указанными в договоре страхования
- ✓ **Применения лекарственных веществ, наркотических, токсических, психотропных, сильнодействующих веществ**, а также использования терапевтических или оперативных методов лечения **без назначения врача**
- ✓ **Самоубийства или попытки самоубийства**, за исключением случаев доведения до самоубийства или смерти в следствие самоубийства, если к этому времени договор страхования действовал не менее двух лет
- ✓ **Управления любым транспортным средством (ТС) без права на его управление** либо в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, **либо передачи управления лицу, не имевшему права на управление ТС**

Упражнение



«Преимущества программы «Дети» Престиж»

Цель: Определить основные преимущества программы «Дети» Престиж

Инструкция

1. В рабочих тетрадях самостоятельно выделите и запишите не менее **3-х преимуществ** программы «Дети» Престиж
2. Озвучьте полученные результаты

Время для самостоятельного выполнения задания 5 минут.



Страховой калькулятор «РОСГОССТРАХ - Жизнь»



Страховой калькулятор «РОСГОССТРАХ»



Калькулятор «ПРЕСТИЖ»

Рассчитать Очистить Котировка

Параметры расчета / Условия страхования

Дата расчета: 22.07.2014 сегодня Версия продукта:

Программа:

Тип сети: Срок страхования:

Валюта: Срок уплаты взносов:

Периодичность: Сокращенный срок:

Страхователь

Тип: Дата рождения:

Пол:

Застрахованный

Пол: Дата рождения:

Профессия:

Выгодоприобретатель

Пол: Дата рождения:

Страховые случаи / Страховые риски

Условия программы

Калькулятор «ПРЕСТИЖ»

Рассчитать Очистить Котировка

Параметры расчета / Условия страхования

Страхователь

Застрахованный

Выгодоприобретатель

Страховые случаи / Страховые риски

Страховые случаи / Страховые риски	Страховая сумма	Страховой взнос
ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ		
<input checked="" type="checkbox"/> «Дрожание Застрахованного»	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Смерть Застрахованного в результате несчастного случая» (действует в течение первого года страхования)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Смерть Застрахованного» (действует со второго года страхования)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ		
<input checked="" type="checkbox"/> «Телесные повреждения Застрахованного»	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> «Тяжелые телесные повреждения Застрахованного»	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному группы инвалидности в результате несчастного случая» (действует первые два года страхования)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному инвалидности I группы по любой причине, II, III групп в результате несчастного случая» (действует с третьего года страхования)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Первичное диагностирование у Застрахованного СОЗ»	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному инвалидности I группы (действует первые два года страхования) - освобождение от уплаты страховых взносов по Основным условиям»	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному инвалидности I группы (действует с третьего года страхования) - освобождение от уплаты страховых взносов по Основным условиям»	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Распечатать котировку для Клиента

Основные и дополнительные условия

Страховой калькулятор «РОСГОССТРАХ»



Общий страховой взнос: 48 028.72 руб.

Рассчитать

Очистить

Котировка

Параметры расчета / Условия страхования

Дата расчета: 22.07.2014 сегодня Версия продукта: Стандарт

Программа: «СЕМЬЯ» (ПРЕСТИЖ)

Тип сети: Специализированный Срок страхования: 30 лет

Валюта: Рубль Срок уплаты взносов: 30 лет

Периодичность: Раз в год Сокращенный срок:

Страхователь

Тип: Физическое лицо

Пол: Мужской Дата рождения: 12.12.1981 32 года

Профессия: Менеджер

Застрахованный Совпадает со Страхователем

Пол: Мужской Дата рождения: 12.12.1981 32 года

Профессия: Менеджер

Выгодоприобретатель

Пол: Дата рождения:

Страховые случаи / Страховые риски

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ

Общий страховой взнос: 48 028.72 руб.

Рассчитать

Очистить

Котировка

Параметры расчета / Условия страхования

Страхователь

Застрахованный

Выгодоприобретатель

Страховые случаи / Страховые риски

Страховая сумма

Страховой взнос

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ

<input checked="" type="checkbox"/> «Дожитие Застрахованного»	1 000 000.00	19 464.24
<input checked="" type="checkbox"/> «Смерть Застрахованного в результате несчастного случая» (действует в течение первого года страхования)	1 000 000.00	0.00
<input checked="" type="checkbox"/> «Смерть Застрахованного» (действует со второго года страхования)	1 000 000.00	11 381.03

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

<input checked="" type="checkbox"/> «Телесные повреждения Застрахованного»	1 000 000.00	8 235.29
<input type="checkbox"/> «Тяжелые телесные повреждения Застрахованного»		
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному группы инвалидности в результате несчастного случая» (действует первые два года страхования)	1 000 000.00	0.00
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному инвалидности I группы по любой причине, II, III групп в результате несчастного случая» (действует с третьего года страхования)	1 000 000.00	6 438.74
<input checked="" type="checkbox"/> «Первичное диагностирование у Застрахованного СОЗ»	1 000 000.00	1 554.55
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному инвалидности I группы в результате несчастного случая» - освобождение от уплаты страховых взносов по Основным условиям		0.00
<input checked="" type="checkbox"/> «Установление Застрахованному инвалидности I группы» (действует с третьего года страхования) - освобождение от уплаты страховых взносов по Основным условиям		954.87

Домашнее задание

Задания

1. Повторить пройденный материал третьего дня обучения
2. Выучить скрипт «Проведение встречи с Клиентом «Я – Другие»»
3. Заполнить таблицу «Язык выгод» в Рабочей тетради
4. Повторить технологию работы с возражениями
5. Познакомиться со скриптом «Я-Я», «Другие – Я»
6. Позвонить МАГУ с целью для отработки навыка «Назначения встречи по телефону»



Завершение Базового курса обучения

