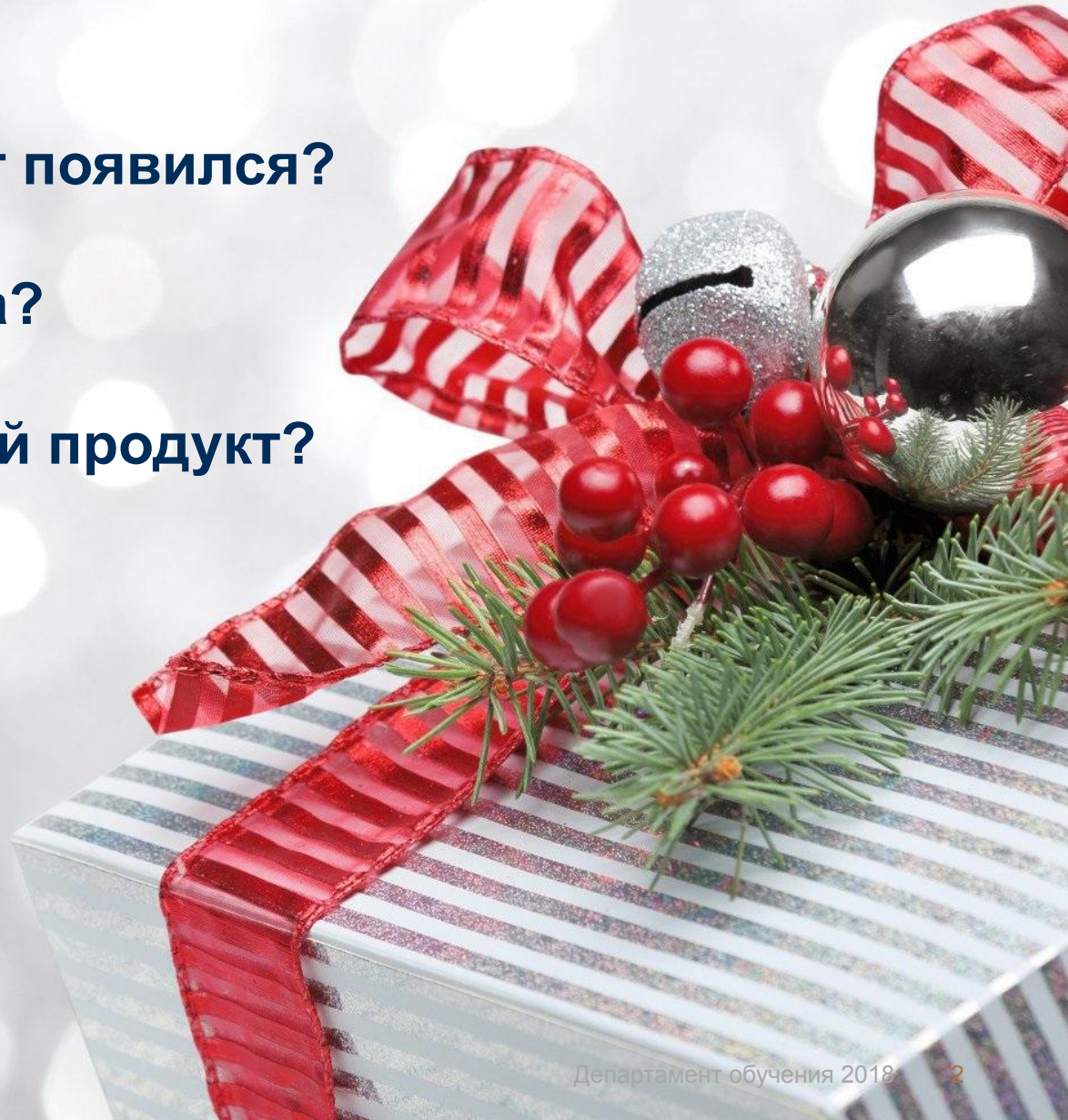


Департамент обучения 2018

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!



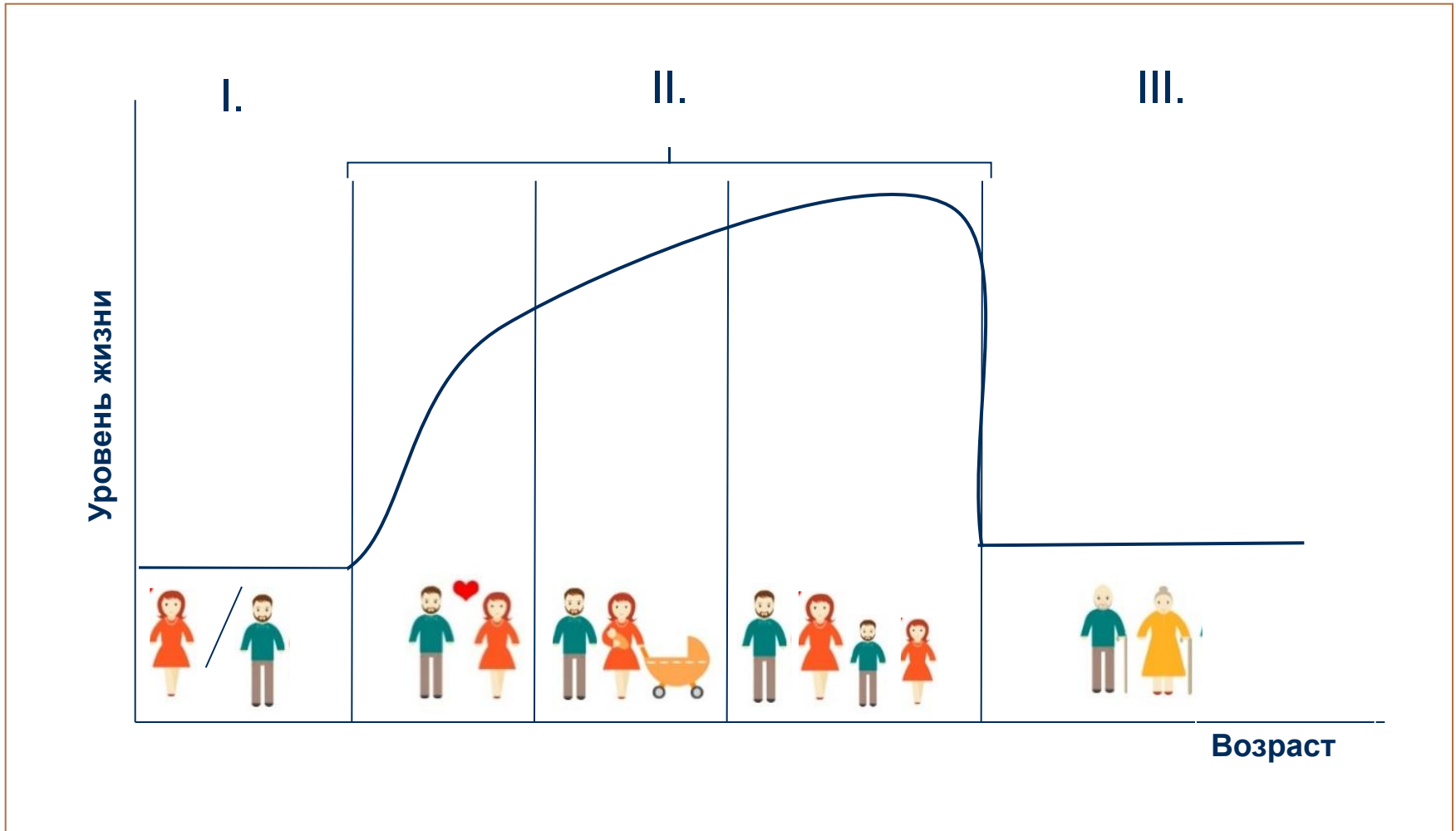
Готов помогать детям и внукам!

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

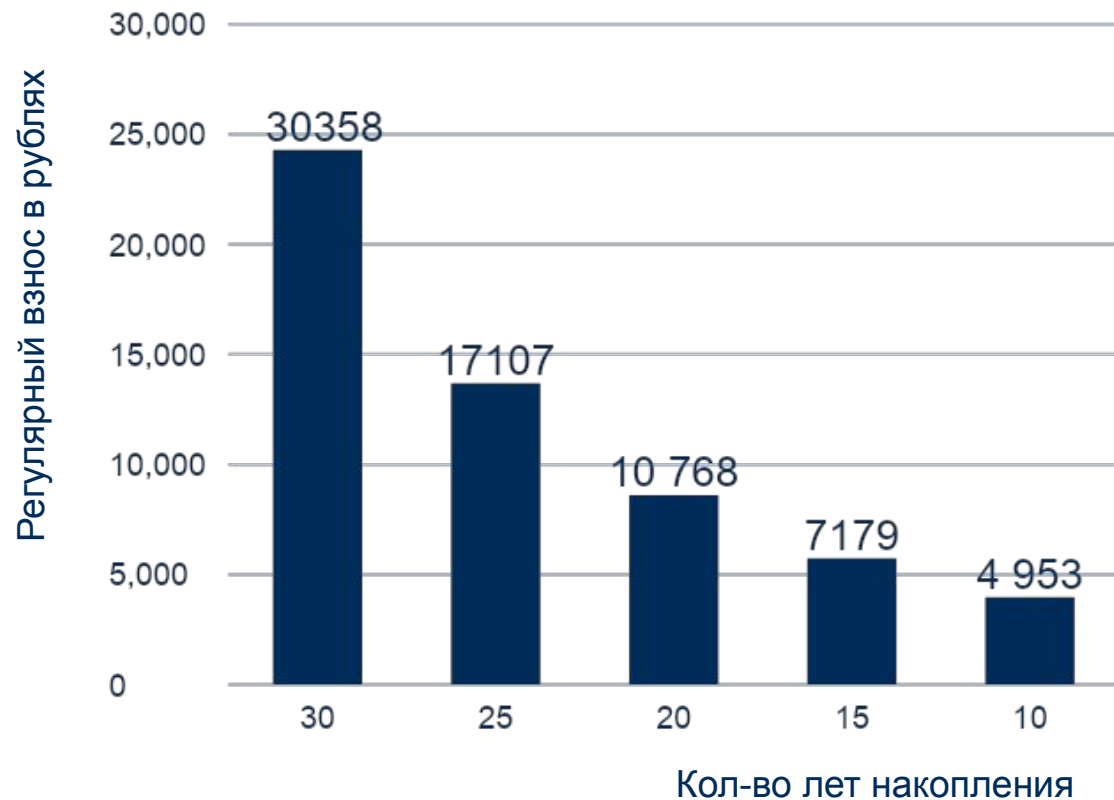
«Чем раньше, тем лучше»

Долгосрочность

Регулярность

Безотлагательность

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



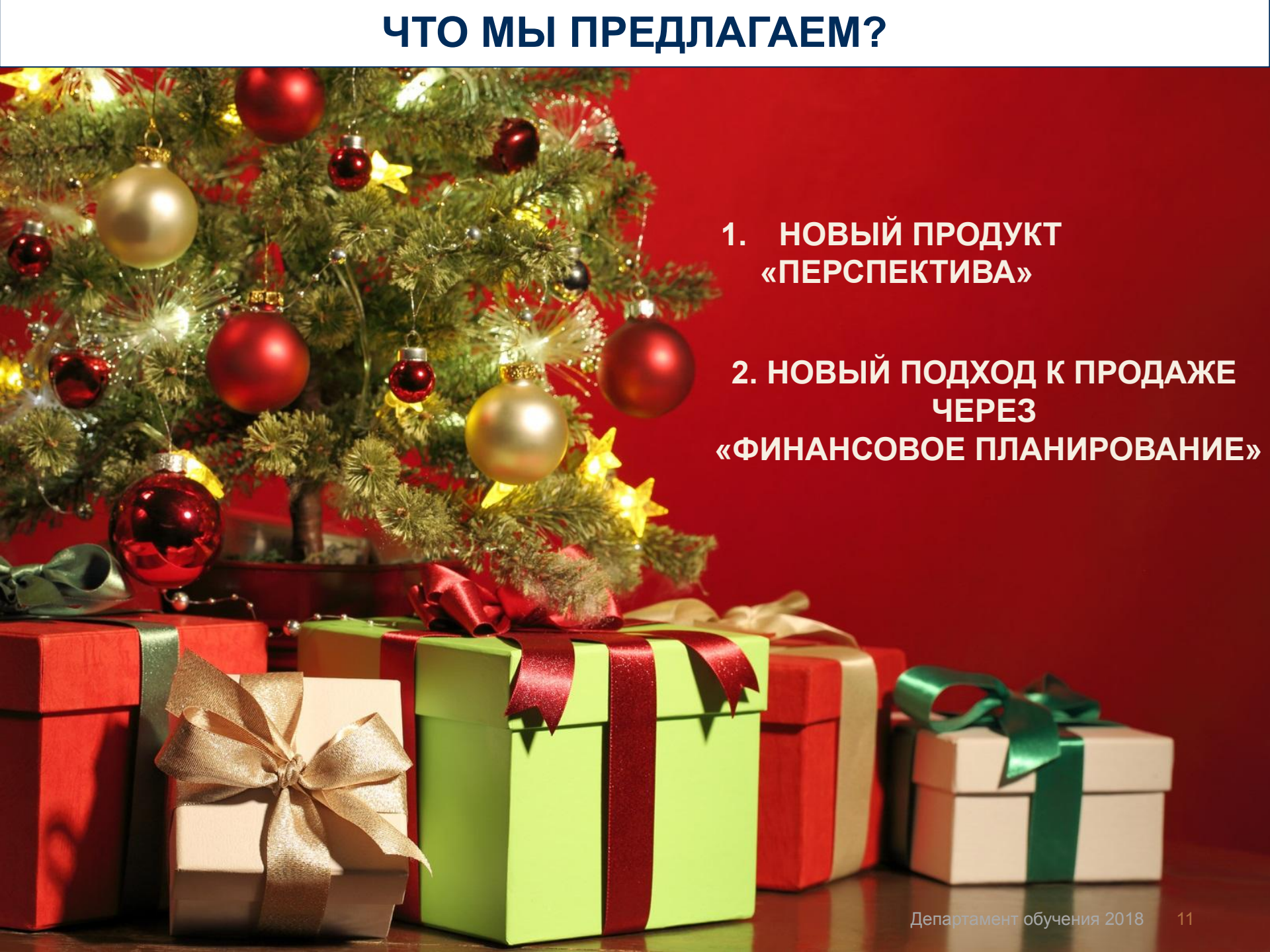
ДЛЯ ТЕХ, КТО ДУМАЕТ О БУДУЩЕМ



ПЕРСПЕКТИВА

ПРОДУКТ ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

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

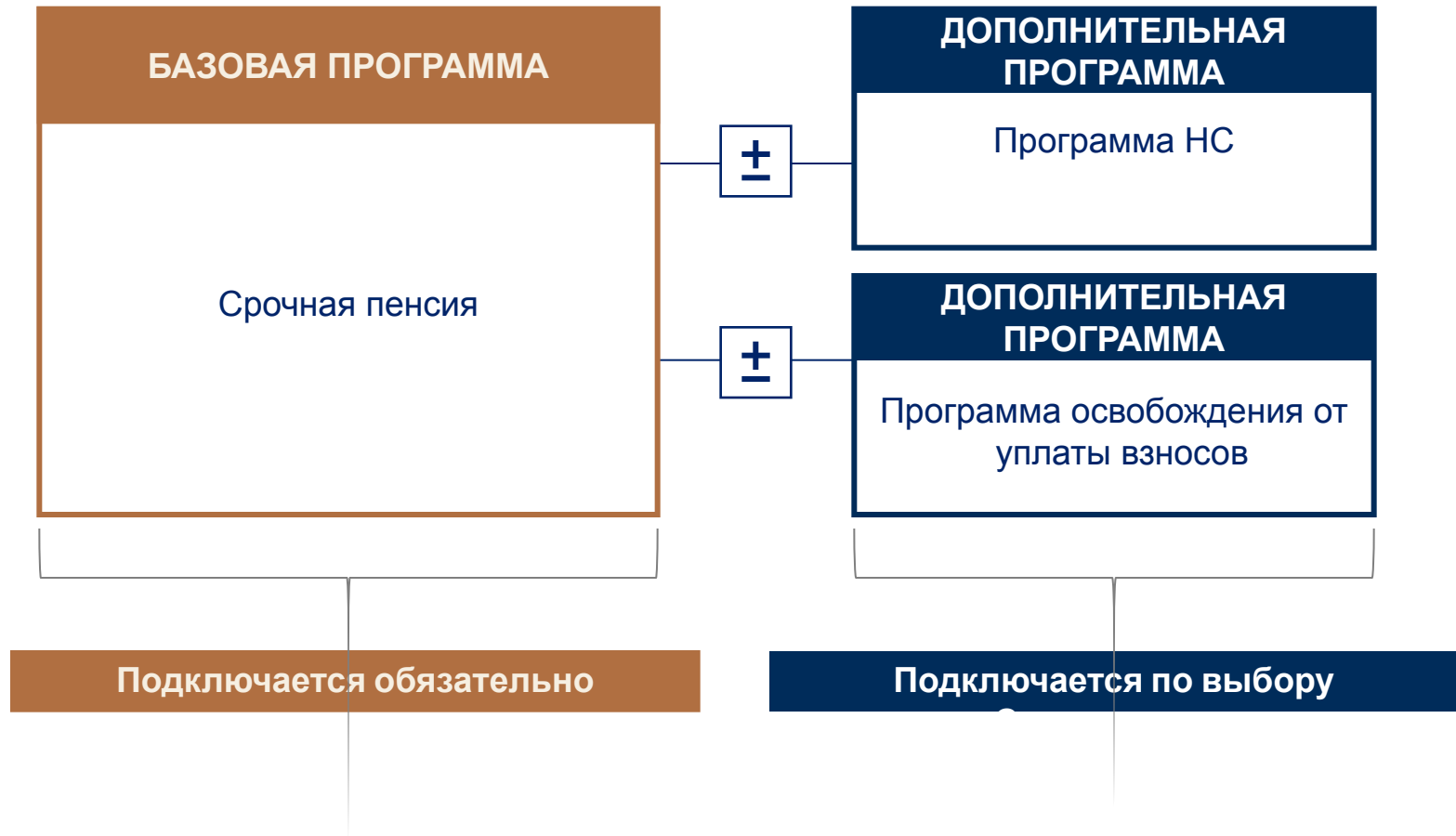


ПЕРСПЕКТИВА

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

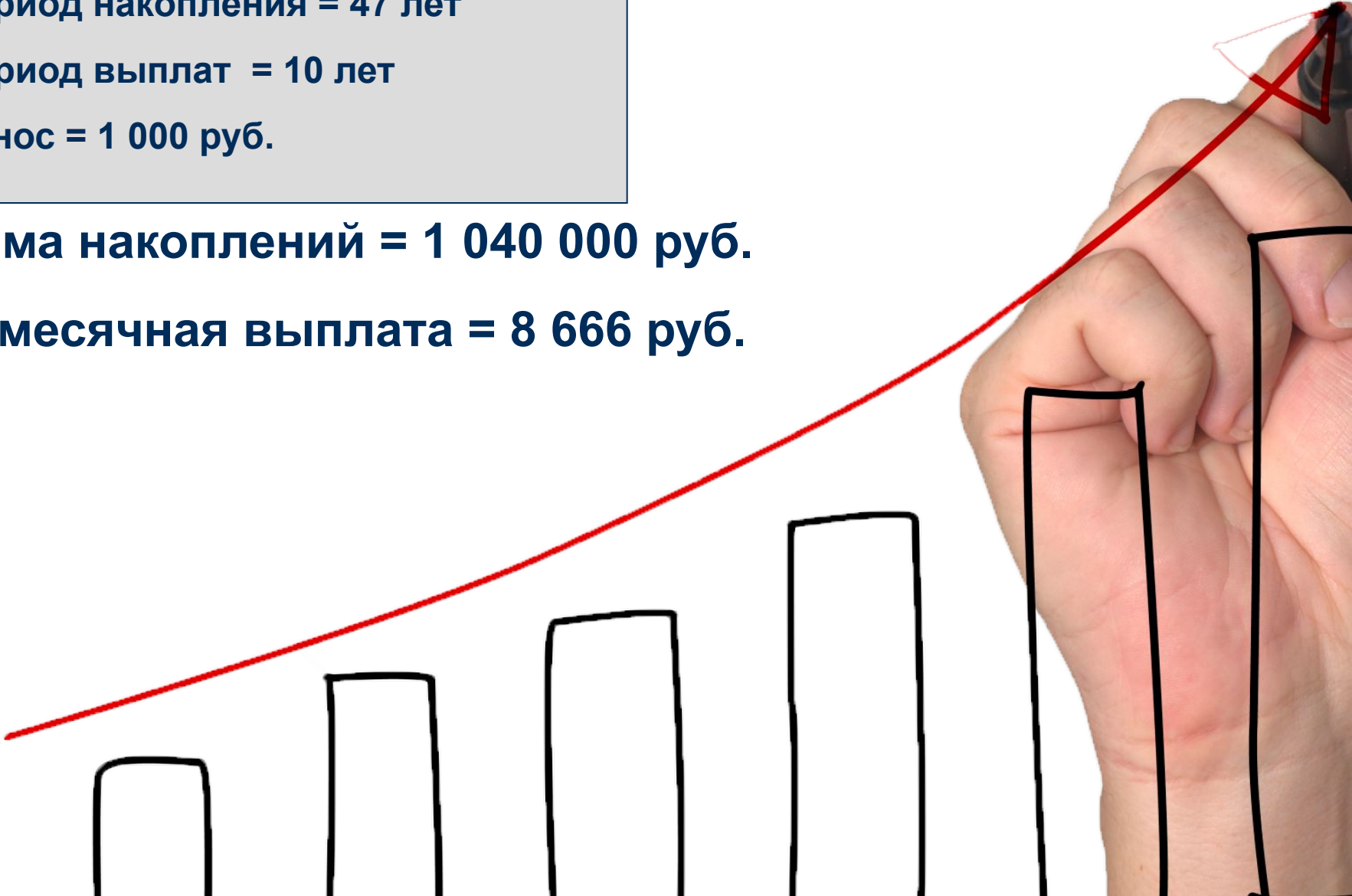
Период накопления = 47 лет

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.



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 :

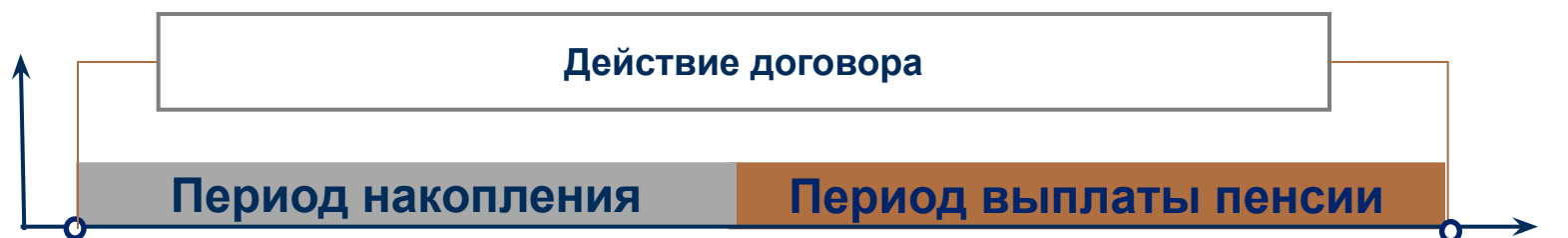
= **2 290 000 руб.**

+ 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

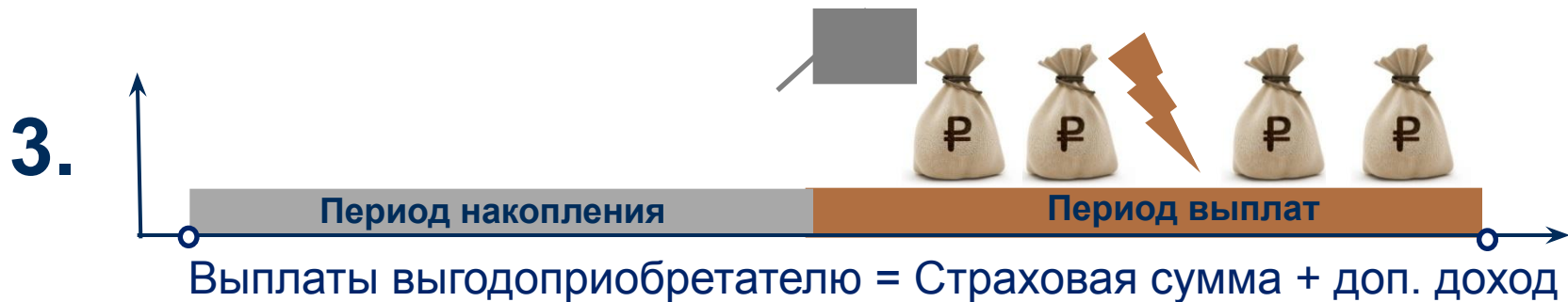
ЕЖЕКВАРТАЛЬНО

ЕЖЕМЕСЯЧНО



PPF Страхование жизни

Как работает программа?



Накопления

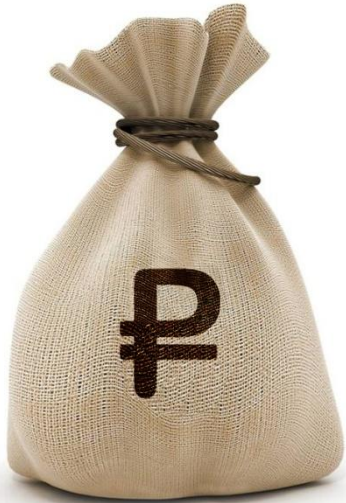
Сравнение накоплений

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

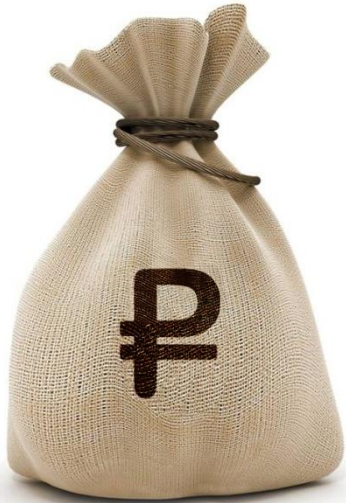
Возраст – 25 лет

Период накопления – 35 лет

Взнос – 2 510 в месяц (30 120 в год)

ПЕРСПЕКТИВА

ПРЕМИУМ

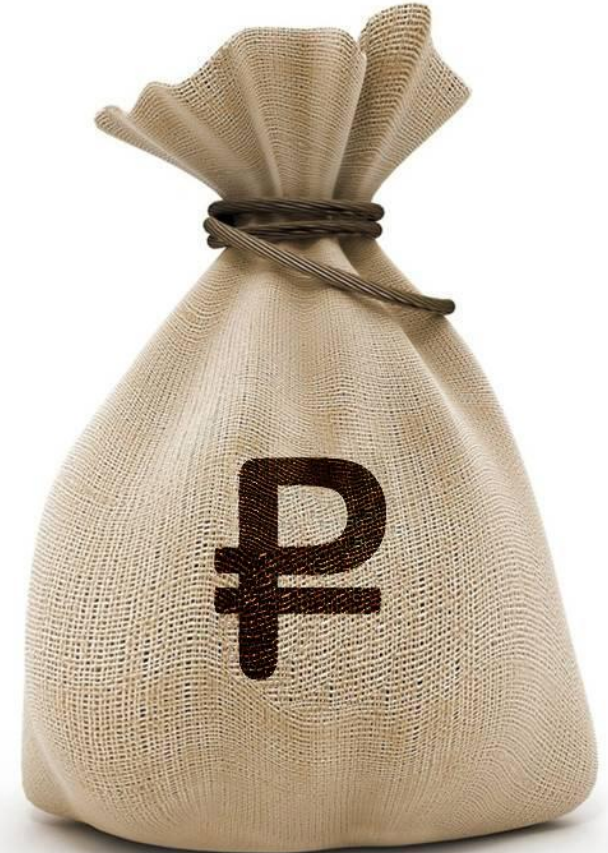


1 205 000 руб.

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 Независимая выплата
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 Независимая выплата
3	Телесные повреждения	100 000	1 500 000	% от СС по Таблице выплат Расширенная таблица
4	Госпитализация	100	3 000	100 % СС с 3 (третьего) дня, но не более чем за 90 (девяносто) дней Независимая выплата

* 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?



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

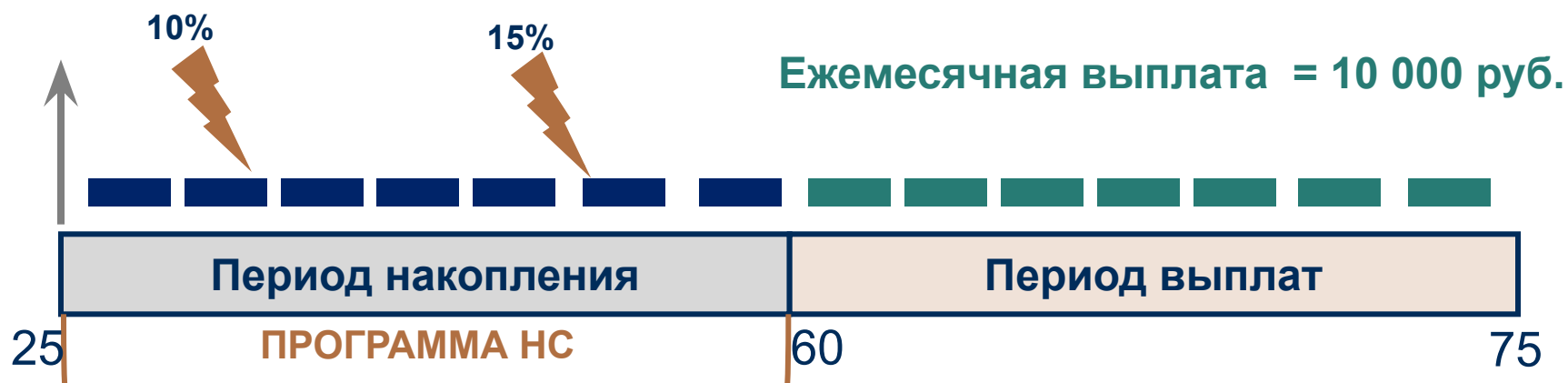
Период накопления = 35 лет

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

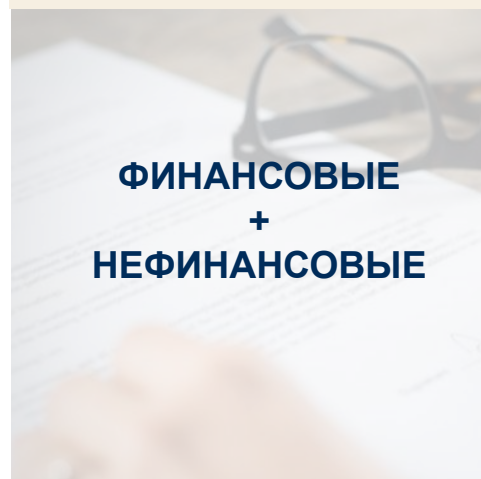


Индексация



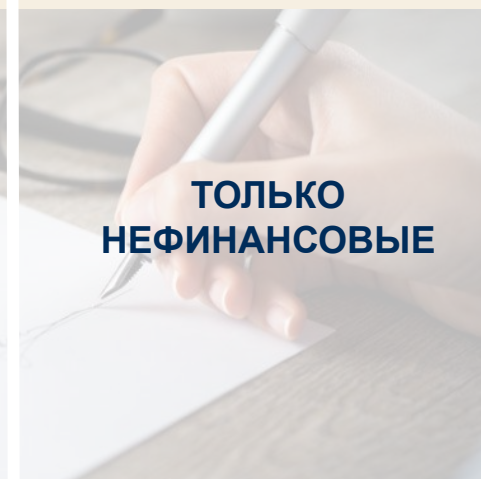
Дополнительный доход
(период накопления + период выплат)

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.

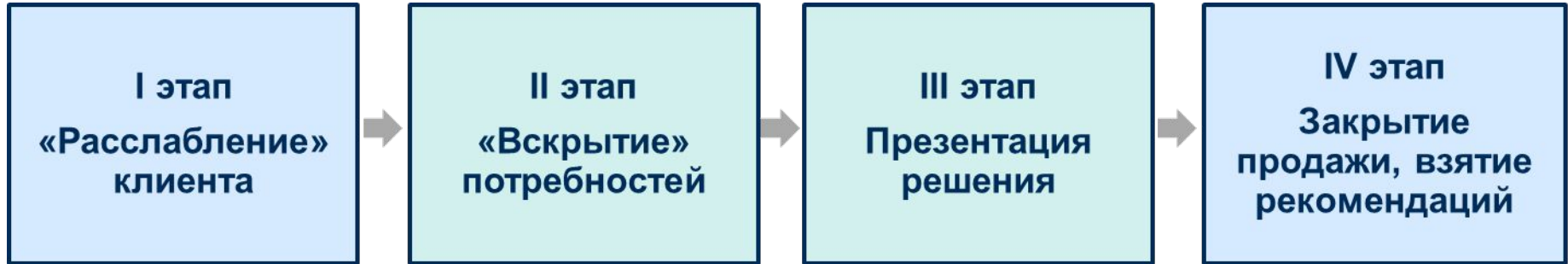
Агент: Это Елена Иванова, финансовый консультант компании «ПДФ Страхование жизни». Вам удобно сейчас говорить?

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

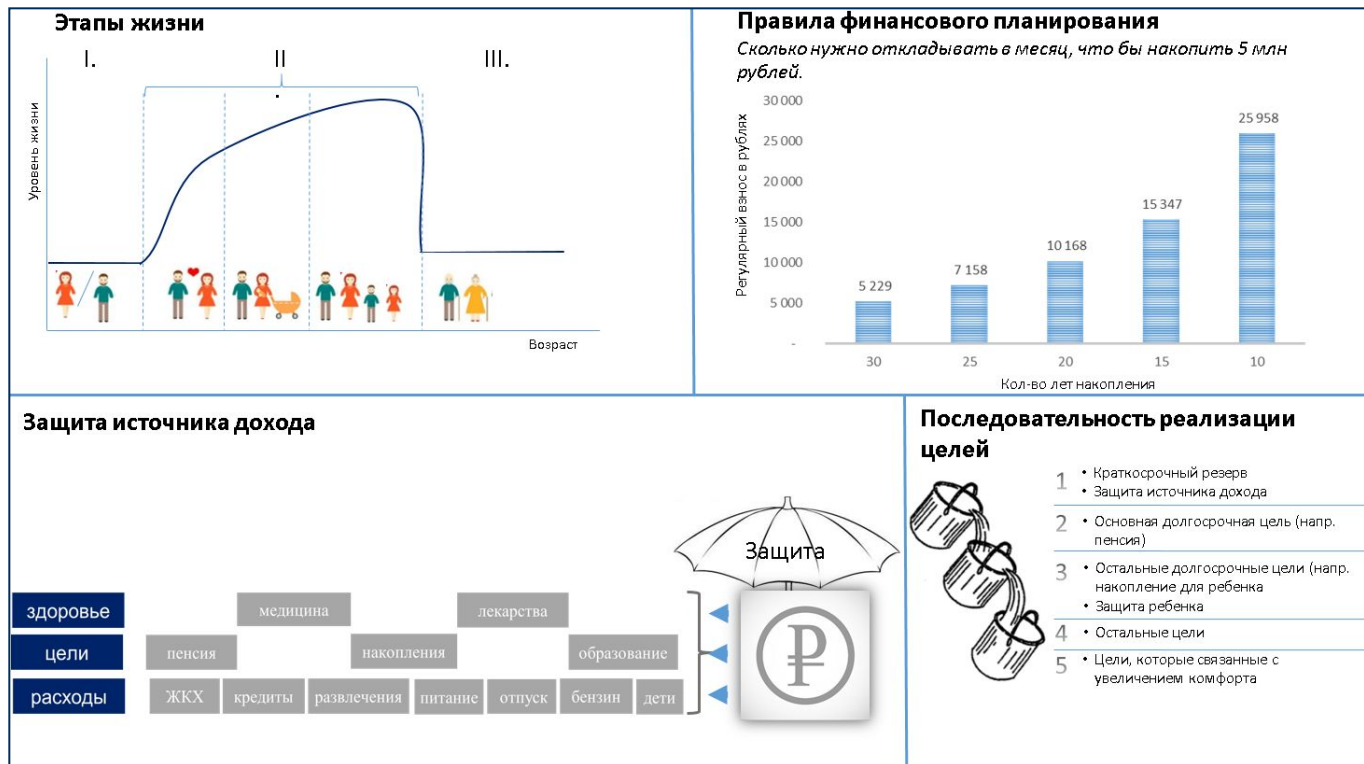
- Определение основных финансовых целей
- Правила финансового плана
- Определение финансовых возможностей
- Защита источника дохода

III. Резюме потребностей

- Подводим итоги
- Формируем правильную последовательность достижения целей

II ЭТАП «Вскрытие потребностей»

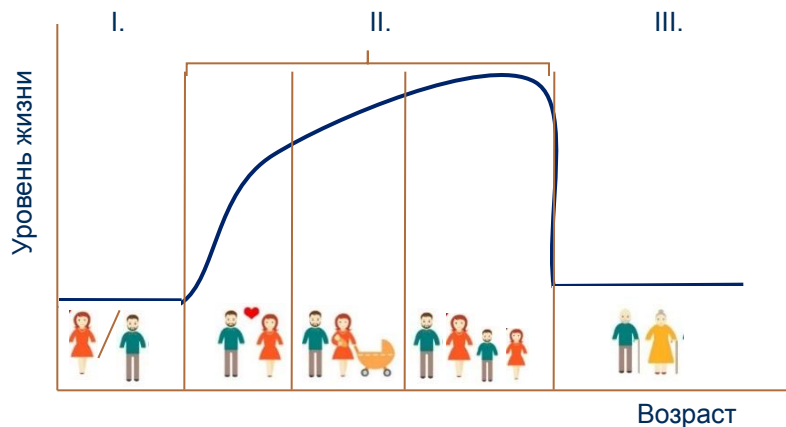
Шпаргалка ФК



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

Я хочу: <input type="checkbox"/> Откладывать деньги регулярно <input type="checkbox"/> Чтобы деньги работали долго <input type="checkbox"/> Инвестировать сразу Мне важно: <input type="checkbox"/> Сохранить свой уровень жизни <input type="checkbox"/> Использовать налоговые льготы	Информация о клиенте и его семье					Свободные ресурсы	
	ФИО	Возраст	Работа	Хобби	Остальное		
Мои финансовые цели и потребности:	Срок	Сумма	Продукты: Тип	Срок	Вложения		
Описание					Единовременные	Регулярные	
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
Краткосрочные цели		
Долгосрочные цели		
Накопление к сроку, когда я не буду работать	35 лет	1.800.000 р.
Среднесрочные и краткосрочные цели		
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...»

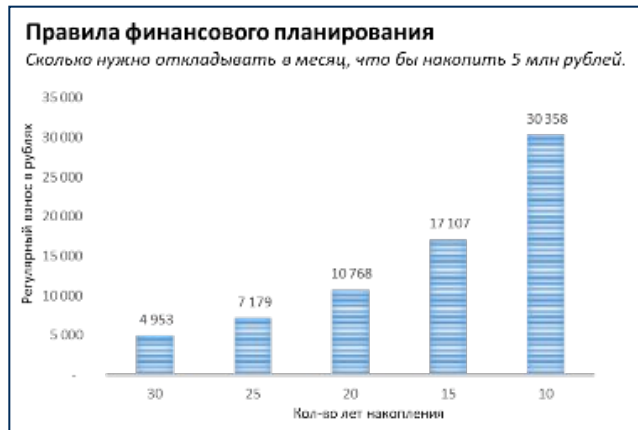
3. Определяем сумму, которую бы хотел клиент гарантированно получать в пенсионный период

«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

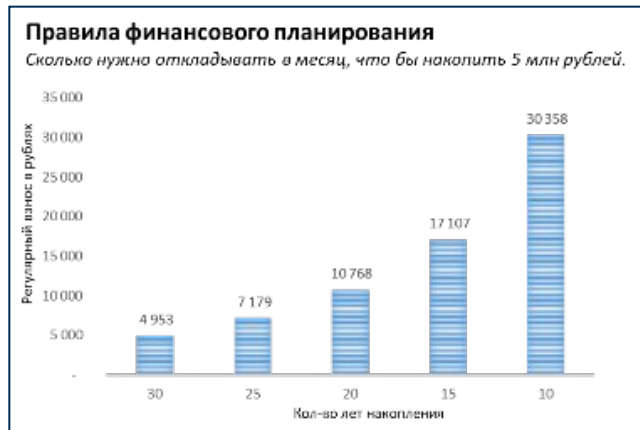
Мне важно:

- 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»

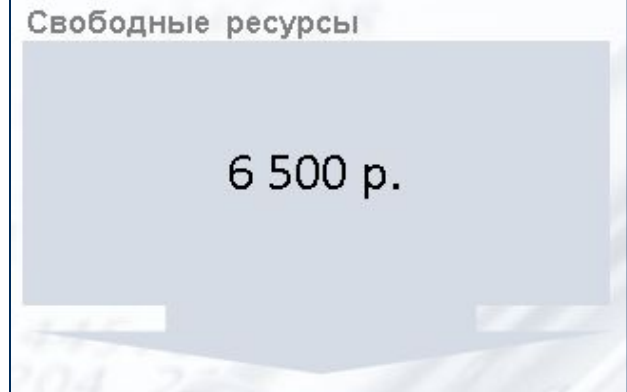
Определение финансовых возможностей

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»

Защита источника дохода



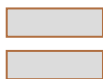
«Любая цель стоит денег, верно? Чтобы гарантированно достичь этих целей, доход должен быть постоянным и непрерывным. Значит нам важно защищать наш источник дохода. Вы с этим согласны? Что вы об этом думаете?»

«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

Коммиссионное 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

Коммиссионное 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

Заключение

Спасибо за внимание!

Thank you



www.ppfinsurance.ru