

СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ

УПРАВЛЕНИЕ ОТТОКОМ
КЛИЕНТОВ В ПЕРИОД COOL-OFF



РЫНОК КРЕДИТНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ



Источник: Объединённое кредитное бюро

РЫНОК КРЕДИТНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ



ТРИ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ПОТЕРИ КЛИЕНТОВ

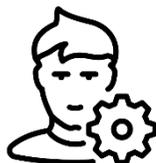


1



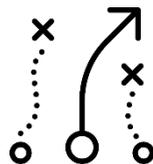
Потеря клиентов
на этапе продаж

2



Отсутствие
пост-сервиса

3



Незнание/непонимание
сущности продукта



РАСТОРЖЕНИЕ



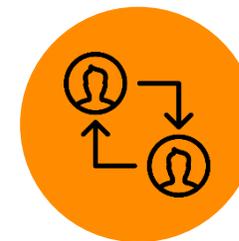




Выявляем точки роста
во взаимодействии
заказчика и клиента



Берем коммуникацию
с проблемными клиентами
заказчика на себя



Обратная связь
по взаимодействию
с клиентом



Снижаем нагрузку
на колл-центр заказчика
на 50%



Обратная связь
по работе розничной
сети



Создание
для заказчика
новых практик



**Модель взаимоотношений
с Заказчиком**

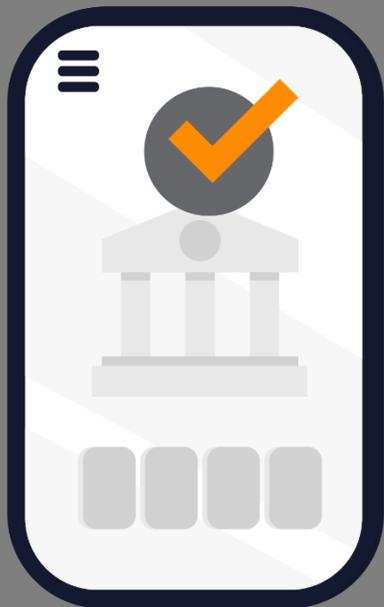
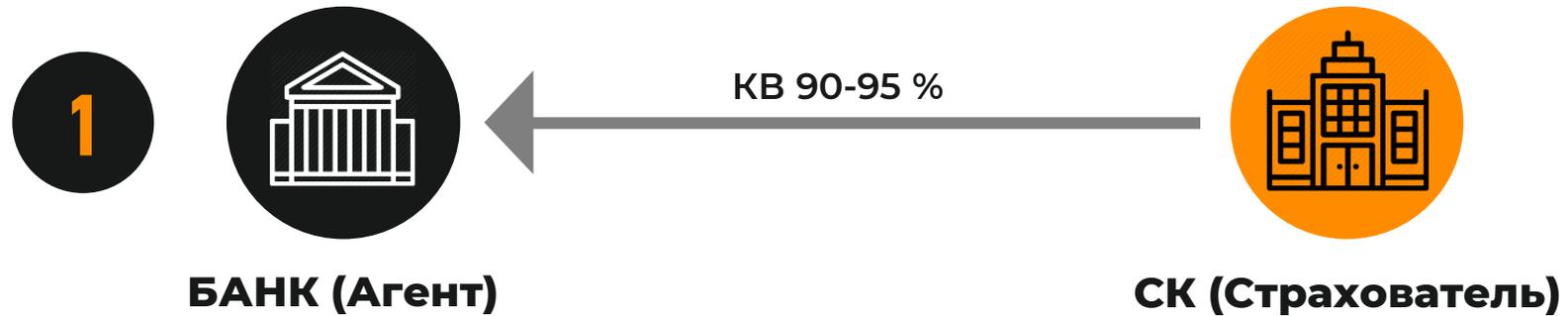


(X) рублей

(Y) рублей



SUCCESS FEE



3



СКТ

Клиенты 25-35 %

Удержание
(руб.) 15-20 %



СК

ДОХОД



Издержки



4



БАНК

КВ 60-65 %



СК

ДОХОД



Издержки



СКТ

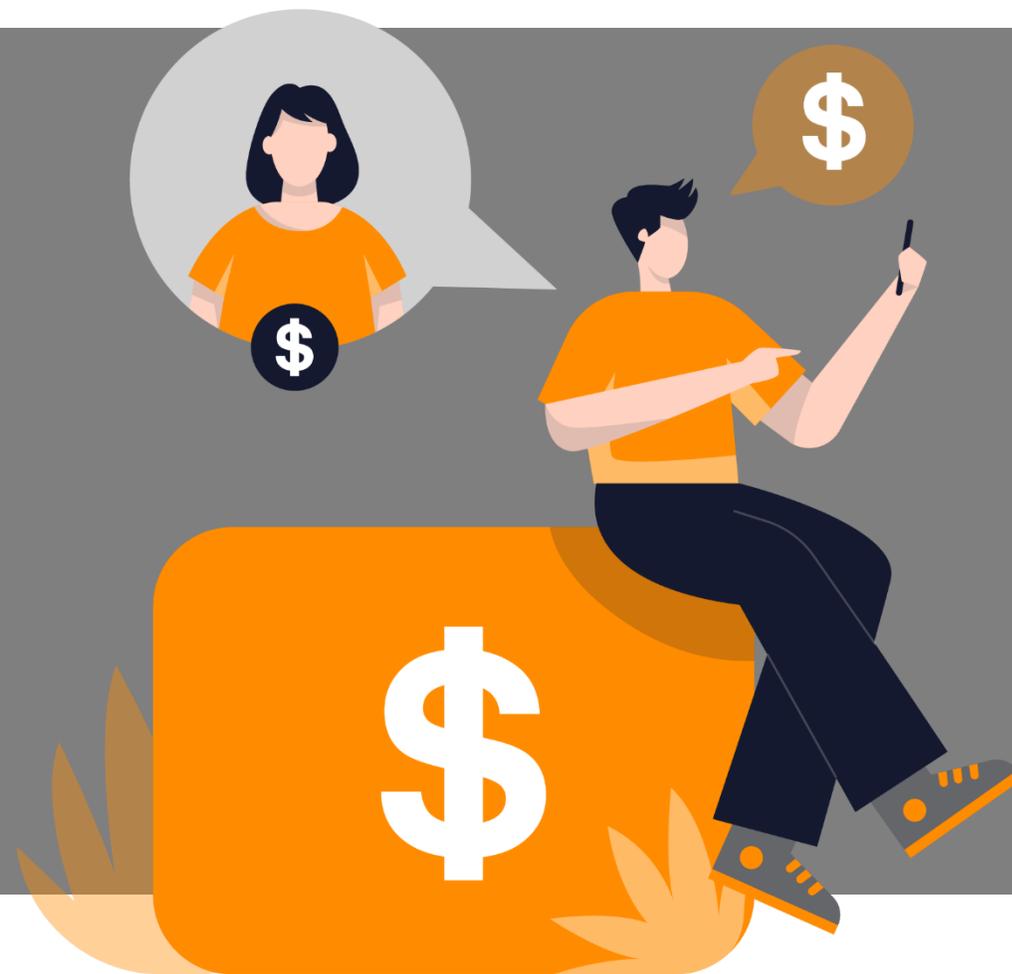
25 %



СК



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**



@2023