

ЧЕК-ЛИСТ УСПЕШНОГО АГЕНТА

Знание юридической базы страхования

Только агент, разбирающийся в нюансах продукта, сможет помочь клиентам и показать экспертность в оказываемой услуге

Действующие контакты для связи с клиентами (телефон, email)

Следите за контактами! Оформленный полис – это только начало, ваши клиенты должны иметь возможность связаться с вами (для пролонгации, заказа новых услуг или для рекомендации своим знакомым)

Наличие сертификатов, отзывов

Репутация агента важна. Собирайте отзывы ваших клиентов, получите сертификаты, чтобы новые клиенты могли вам доверять

Использование современных решений для оформления полисов

Репутация агента важна. Собирайте отзывы ваших клиентов, получите сертификаты, чтобы новые клиенты могли вам доверять

**ПРОВЕРЬТЕ,
ДЕЛАЕТЕ ЛИ ВЫ
ВСЁ
НЕОБХОДИМОЕ,
ЧТОБЫ СТАТЬ
УСПЕШНЫМ
АГЕНТОМ?**



Ведение страниц в социальных сетях для клиентов

Не пренебрегайте каналом общения с клиентами. Социальные сети позволят вам напоминать о себе, делиться новостями и привлекать новых клиентов.

Наличие нескольких услуг для клиента: Ипотека, ОСАГО, КАСКО

ОСАГО – необходимо всем, но не упускайте из виду и другие услуги. Чем больше услуг в вашем портфеле, тем больше клиентов вы сможете привлечь и тем выше будет ваш средний чек

Собственная агентская сеть

Привлекайте собственных агентов, делитесь с ними знаниями и существенно повышайте свой доход