

Семінар: «Підвищення прибутковості страхової компанії: залучення нових клієнтів, утримання постійних клієнтів. Ключові інструменти та стратегії успіху страхової компанії».

Дата: 12 грудня, 2017 року

Місце: готель «Хілтон», конференц-зала «Даллас»

Адреса: бульвар Тараса Шевченка, 30

Мета заходу: даний захід познайомить представників страхових компаній з основними принципами та підходами до роботи з аграріями, зокрема відкриє завісу в розумінні та визначенні основних потреб агровиробників. Під час семінару страховим компаніям будуть презентовані ключові інструменти, котрі допоможуть не тільки задовільнити усі потреби та вимоги клієнтів, а й підвищити прибутковість та ефективність показників діяльності страхової компанії.

Учасники заходу: страхові компанії та профільні асоціації, перестраховики та брокери, банки та постачальники товарно-матеріальних ресурсів для агросектору.

ПРОГРАМА ЗАХОДУ

09:00 – 09:30	Реєстрація учасників	
09:30 – 09:50	Вітальне слово	<i>Лія Сорока, Керівник Програми IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» Перетяжко Андрій, Президент, Українська федерація ubezpieчення Олександр Філонюк, Президент, Ліга страхових організацій України</i>
09:50 – 11:20	Вивчайте свій ринок, Вивчайте свого клієнта: <ul style="list-style-type: none">Використання клієнт-орієнтованого підходу у компаніїХто такий середній український агровиробник?Рольова гра: Наскільки цікаво аграрію те, що ви пропонуєте?Дискусія: що саме приваблює зараз аграрія?	<i>Нуно Мейра, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» Андрій Заріпов, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» Іван Головенько, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»</i>
11:20 – 11:30	Кава Пауза	
11:30 – 13:00	Ефективне використання довіри клієнтів. Як утримати клієнтів на довший період чи назавжди <ul style="list-style-type: none">Довіра клієнтів – що це таке?Як отримати довіру клієнтів. Найкращі світові практики:	<i>Нуно Мейра, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»</i>

In partnership with



-
- Що таке довіра клієнта?
 - Як утримати постійних клієнтів?
 - Стратегії та технології утримання та приваблення клієнтів
 - Дискусія: Яким чином використати іноземні технології в Україні? Як адаптувати ці технології в Україні? Які інновації потрібно використовувати ?

Андрій Заріпов, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»

Іван Головенько, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»

13:00 – 14:00 Обід

14:00 – 15:30 Як переконати аграрія в тому, що йому необхідно більше продуктів та послуг

- Цінність клієнта. Розуміння та демонстрація цінності клієнта
- Діяти, реагувати в інтересах клієнта. Практичні рекомендації
- Співвідношення ціни та послуг
- Співвідношення ціни та якості
- Дискусія

Нуно Мейра, Експерт з питань агрострахування, Проект IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»

15:30 – 15:45 Заключні ремарки та закриття заходу

Лія Сорока, Керівник Програми IFC «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії»

15:45 – 17:00 Кава та неформальне спілкування
