

Семінар: «Стратегії успішного маркетингу та дистрибуції у страхуванні. Найкращі підходи та інструменти у просуванні страхових програм».

Дата: 23 січня, 2018 року

Місце: офіс Міжнародної Фінансової Корпорації (IFC) у м. Києві

Адреса: Дніпровський узвіз 1, 3-й поверх, Конференц-кімната 304

Мета заходу: даний захід за підсумками семінару, котрий відбувся 12 грудня 2017 року, де страховим компаніям були презентовані ключові інструменти, котрі допоможуть підвищити прибутковість та ефективність показників діяльності страхової компанії познайомить усіх учасників з найкращими маркетинговими стратегіями та стратегіями продажів та дистрибуції страхових продуктів, котрі допоможуть українським страховим компаніям привабити нових клієнтів та утримати постійних клієнтів за рахунок уже існуючих страхових продуктів.

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

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

09:50 – 11:00 Модернізація страхового продукту

- Історичний контекст
- Чому потрібно покращувати страхові продукти?
- Що змінилося у пропозиції вартості ?

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»

11:00 – 11:15 Кава Пауза

11:15 – 13:00 Збільшення цінності продукту для страхування сільськогосподарських культур: Зростання, орієнтоване на цінність пропозиції

- Пошук та визначення цінності страхових продуктів
- Вивчайте свої продукти
- Промоція нових продуктів
- Стратегії дистрибуції

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»

В партнерстві з:

*Інтерактивна гра (Як збільшити продажі.
Приклад реалізації одного страхового
продукту)*

13:00 – 14:00 Обід

14:00 – 15:30 Збільшення продажів на місцях

- Стратегії дистрибуції та надання послуг
 - Розвиток партнерств з метою збільшення продажів
 - Організація процесу ознайомлення та вивчення фінансових інструментів
 - Організація календарю ознайомлення та вивчення фінансових інструментів
- Дискусія/Підведення підсумків*

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»

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

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