




Олимпиада
по финансовой
грамотности

Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

мои финансы

 финансовая
грамотность в вузах
Федеральный сетевой методический центр



Запись эфира

Нейтральность или лояльность: страхование

Роман Николаевич Варламов

Начальник Управления по работе
с банками дирекции розничного бизнеса
СПАО «Ингосстрах»

fingramota.econ.msu.ru/olymp/

Программа лояльности
для клиентов, агентов
и сотрудников



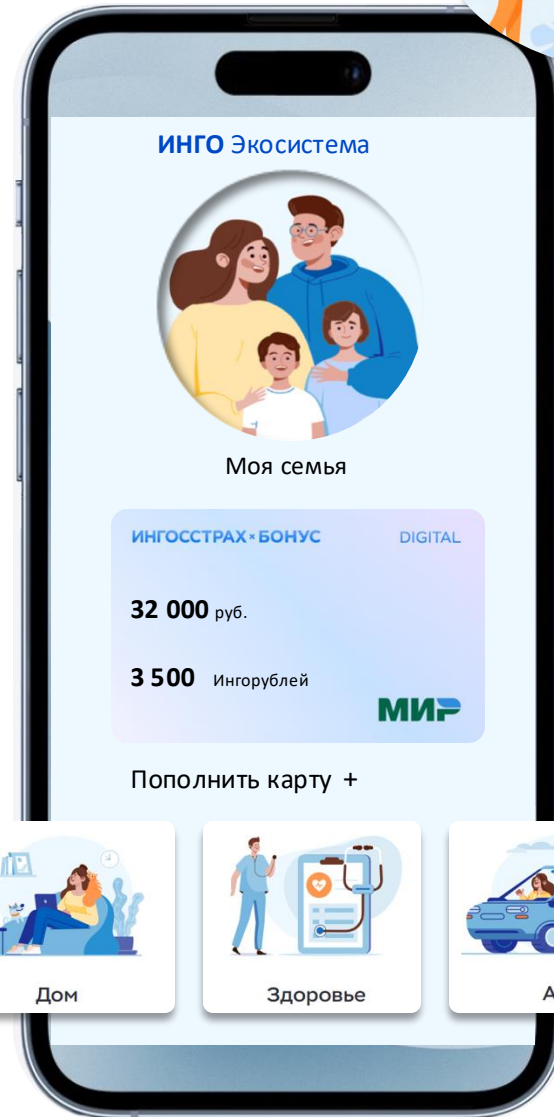
ИНГО Финансы

страхование, НПФ, инвестиции, дебетовые и кредитные карты/ платежные стикеры, лизинг, кредиты, рассрочка и др.



ИНГО Подписка

Страховые и нестраховые продукты по подписке



ИНГО Сервисы



Здоровье



Дом



Авто



Путешествия



ИНГО Маркет

Витрина мерча с оплатой Ингорублями

ИНГО ЭКОСИСТЕМА / ВЫГОДА ДЛЯ КОМПАНИИ

Клиент без Экосистемы



V/S

- ✓ Стандартный самостоятельный контакт с компанией 1-2 раза в год: продление полиса и СС. Все коммуникации от компании про продажи – не про заботу о клиенте.
- ✓ Скидки для клиента снижают маржинальность бизнеса и имеют свой предел
- ✓ Нет серьезных инструментов удержания от оттока к конкурентам

Клиент Экосистемы выгоднее для компании



- ✓ Клиент по личной инициативе контактирует с компанией **более 40 раз в месяц**: платит нашей картой Ингосстрах Бонус, получает кэшбэк в Ингорублях, тратит его на полисы и сервисы платформы
- ✓ Сервис рассрочки от BNPL позволяет получить **сразу полную стоимость полиса на счет Ингосстрах и нарастить продажи**
- ✓ Ингосстрах Банк **получает активные карты** (без выводов в другие банки), комиссии и остатки на карточных счетах, плюс доход от подписки ИНГО+ и цифровых сервисов
- ✓ Кэшбэк вместо скидок снижает расходы на удержание клиентов. Накопленный Ингорубли **удерживают клиента в компании**, так как он может частично оплатить ими полисы, сертификаты и цифровые сервисы платформы
- ✓ Активность на платформе дает компании **дополнительные данные о клиенте, которые помогают увеличивать продажи**



Клиент без Экосистемы

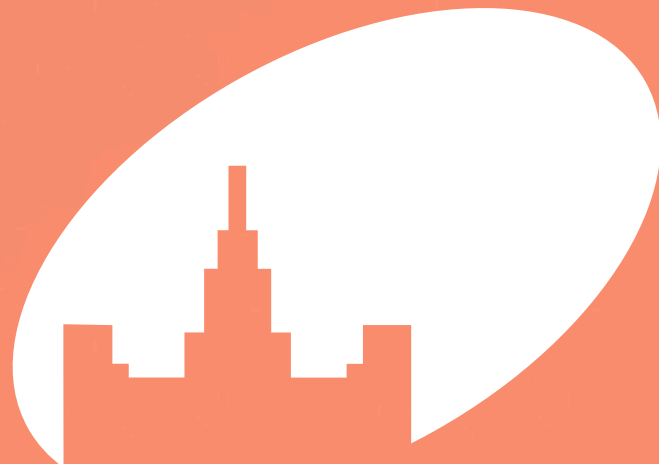
- ✓ Общается с компанией 1-2 раза в год: продление полиса и СС
- ✓ Не получает кэшбэк
- ✓ Не удерживается компанией, в связи с агрессивной политикой привлечения конкурентов

V/S



Клиент Экосистемы

- ✓ Общается с компанией **более 40 раз в месяц**: платит нашей картой Ингосстрах Бонус, получает кэшбэк, тратит его на полисы и сервисы
- ✓ Покупает полисы в рассрочку **без первого платежа и платит частями**, с комфортом для семейного бюджета
- ✓ **Экономит до 23 000 рублей в месяц*** с подпиской ИНГО+ Получает **кэшбэк до 10% на полисы** и все покупки по карте
- ✓ Покупает **полисы ДС**, авиа-жд билеты и бронирует отели, покупает билеты в театр, смотрит кино, покупает продукты в семью, товары на витрине и многое другое, **оплачивая до 100% Ингорублями**



since 2017

Олимпиада по финансовой грамотности

для студентов

Регистрация до 17.02.2025
fingramota.econ.msu.ru/olymp/

мои финансы



финансовая
грамотность в вузах
Федеральный сетевой методический центр

Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

