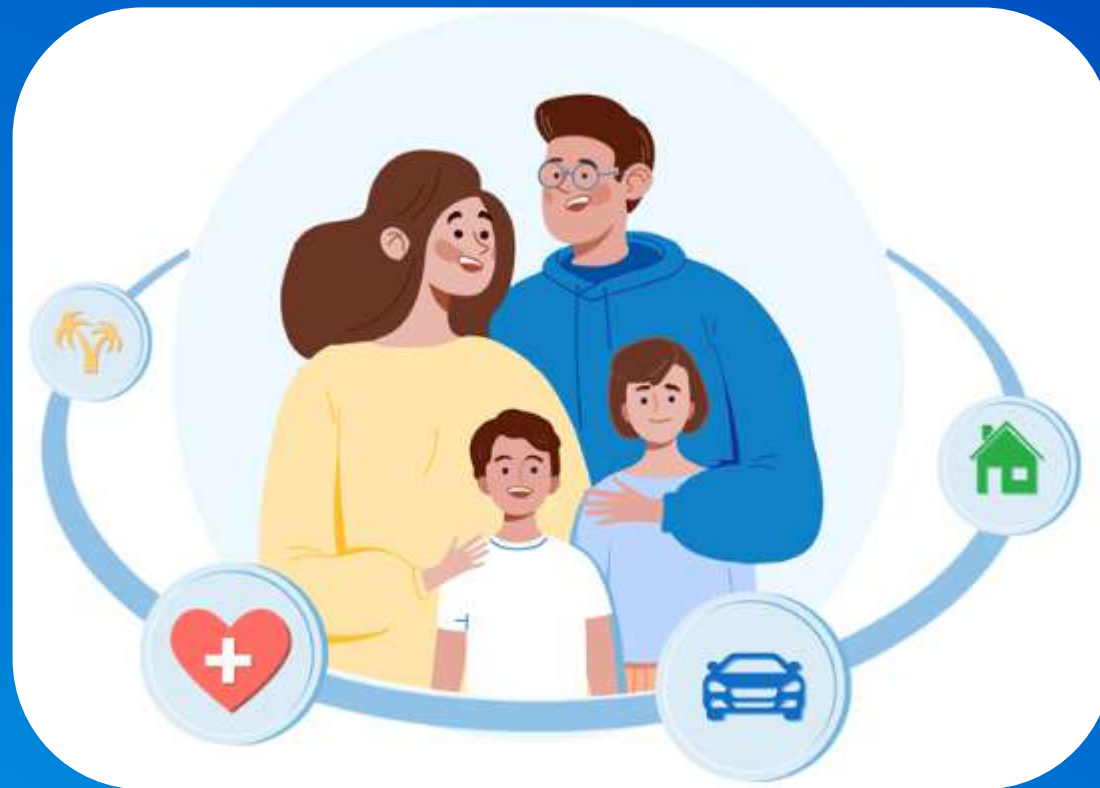


ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным



Подписка – это модно!



Сегодня Вы узнаете:

- Немного о компании Ингосстрах и наших целях
- Об экосистеме Инго
- Содержание кейса и его правила

Спикер



Екатерина Коновалова

Вице-президент по партнерским программам Ингосстрах

Обладает 22-летним опытом разработки и внедрения финансовых сервисов, финтех продуктов, цифровых платформ, создания и развития новых бизнесов с нуля. Основатель трёх финтех стартапов, топ менеджер крупнейших российских банков и финансовых компаний.

В качестве топ-менеджера «Альфа-банка» Екатерина разработала и внедрила стратегию экосистемы, платформу бонусной программы лояльности. Совместно с X5 Retail Group она запустила ко-бренд «Перекресток».

НАША КОМПАНИЯ В ЦИФРАХ

2010 год
Страховые сборы

**41 млрд.
рублей**

2015 год
Страховые сборы

**74 млрд.
рублей**

2020 год
Страховые сборы

**107 млрд.
рублей**

8 областных центров

83 филиала

27 млн.

клиентов

1947

год основания

75

лет

на рынке

ИНГОССТРАХ - системообразующая российская страховая компания.

входит в Топ - 3 страховщиков РФ

**БАНК
СОЮЗ**

Будь Здоров
планы компании ИНГОССТРАХ

ИНГОССТРАХ ПЕНСИЯ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

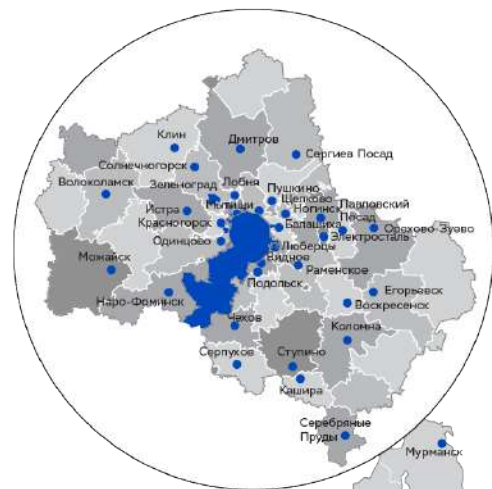
СОЦИУМ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

**ИНГОССТРАХ
ИНВЕСТИЦИИ**

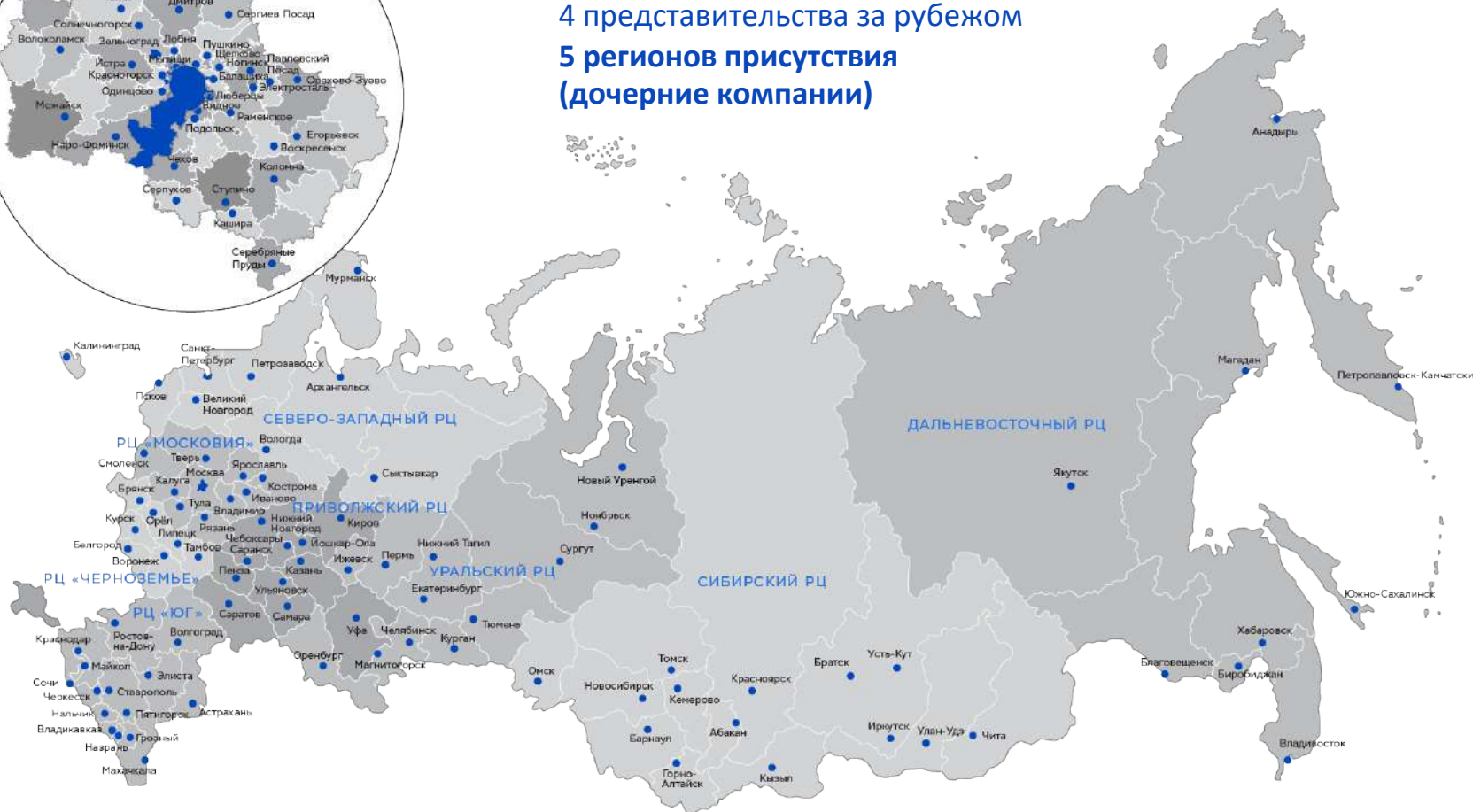
ИНГОССТРАХ М

Ингосстрах представлен в 83 регионах России*

Обеспечиваем надежной страховой защитой от Калининграда до Петропавловска-Камчатского



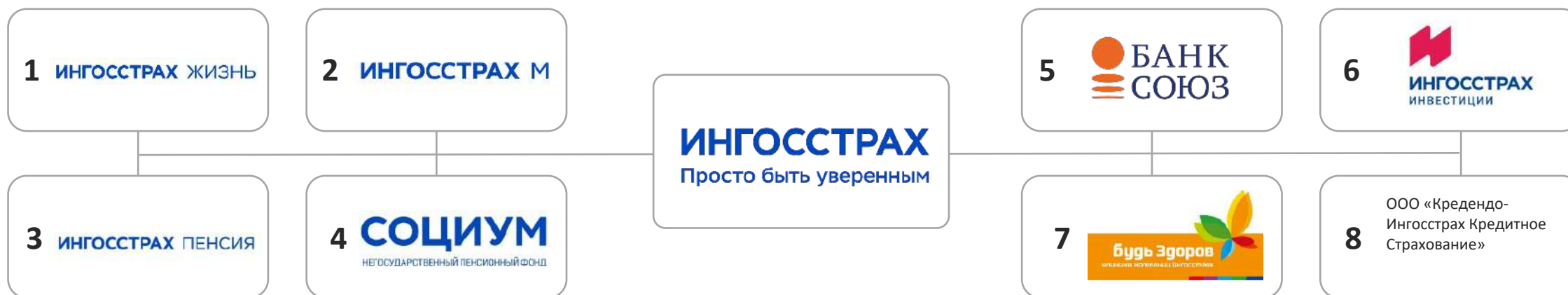
83 филиала
8 региональных центров
4 представительства за рубежом
5 регионов присутствия
(дочерние компании)



*По данным на 04.04.2022.

Подробный список всех региональных представительств СПАО «Ингосстрах» см. на сайте ingos.ru.

Интегрированное страховое содружество позволяет нам не только обеспечивать клиентов максимально надёжной финансовой защитой, но и заботиться об их здоровье.



*Является зависимой компанией.

На сегодняшний день на внутреннем рынке действуют **8 компаний**, 7 из которых являются дочерними компаниями Ингосстраха

5 стран присутствия:

- Российская Федерация
- Республика Армения
- Республика Беларусь
- Республика Узбекистан
- Киргизская Республика

Высокое качество услуг для клиентов Группы обеспечивается за счет внедрения во всех компаниях сквозных процессов и единых стандартов клиентского обслуживания.

Операционная деятельность компаний осуществляется в рамках концепции непрерывных улучшений.

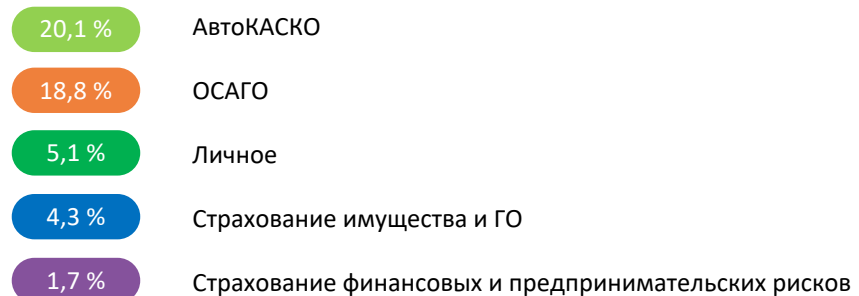
Ингосстрах – компания с широким перечнем продуктов

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным

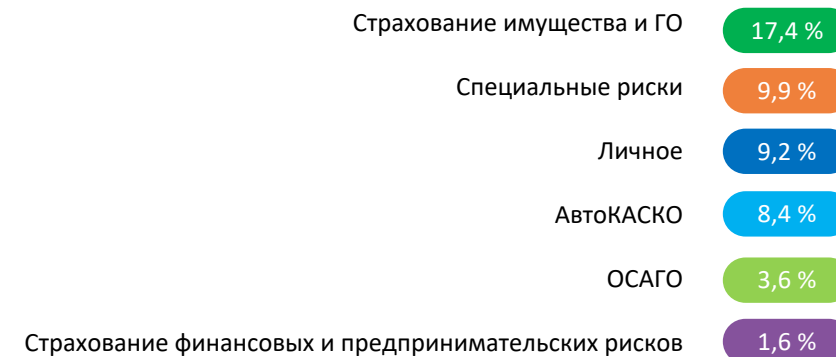
Являемся многопрофильной страховой компанией федерального уровня с клиентоцентричной корпоративной культурой



Страхование физических лиц



Страхование юридических лиц



*Источник: данные Банка России за 9 месяцев 2021 года.

В данные включены суммы доначисленных страховых премий (423 201 тыс. руб.), по которым нет достоверных данных в связи с более поздним получением первичных учетных документов, и списания по инкассо по судебным решениям.

Крупнейшие страховые компании на рынке страхования России (кроме ОМС) по собранной премии за 9 месяцев 2021 года

(1 356 131,2 млн рублей)*.

СОГАЗ 21,2 %

СБЕР 8,3 %

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ 7,5 %

ИНГОССТРАХ 6,9 %
Просто быть уверенным

РЕСО ГАРАНТИЯ 6,5 %

РОСГОССТРАХ 5,4 %



Являемся одним из лидеров на российском рынке по сборам премий по входящему перестрахованию

Занимаем 1-е место по сборам среди частных страховых компаний

За 9 месяцев 2021 года сборы страховых премий Ингосстраха по входящему перестрахованию составили 7,3 млрд рублей, а доля рынка – 14 %

2-е место по корпоративному страхованию

3-е место по розничному страхованию



КАСКО

I место
Доля рынка — 17,9 %



Страхование водного транспорта

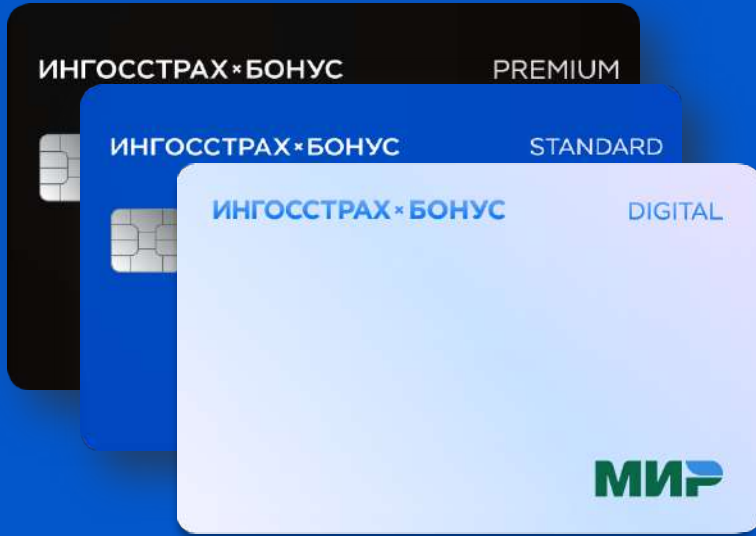
I место
Доля рынка — 41,6 %



Сегмент корпоративного онлайн-страхования

Лидер
в первом полугодии 2021 года

* В данные включены суммы доначисленных страховых премий, по которым нет достоверных данных в связи с более поздним получением первичных учетных документов.
Источник: Банк России.



То, что Вы могли не знать о нас

Банковская карта ИНГОССТРАХ БОНУС

Пользуясь картой, клиент накапливает баллы,
их можно обменять на скидку по страховым полисам Ингосстрах и не только!

Карта «Ингосстрах Бонус» позволяет экономить и зарабатывать

0 Р

месячное обслуживание

1000

приветственных баллов

до **100%**

оплата баллами ж/д и авиабилетов, бронирования отелей

5%

кешбэка за АЗС, автомойки, шиномонтаж

5%

кешбэка за страховые продукты (включая ОСАГО)

6%

кешбэка за покупки в супермаркетах

ИНГОССТРАХ × БОНУС

STANDARD

ИНГОССТРАХ × БОНУС

DIGITAL

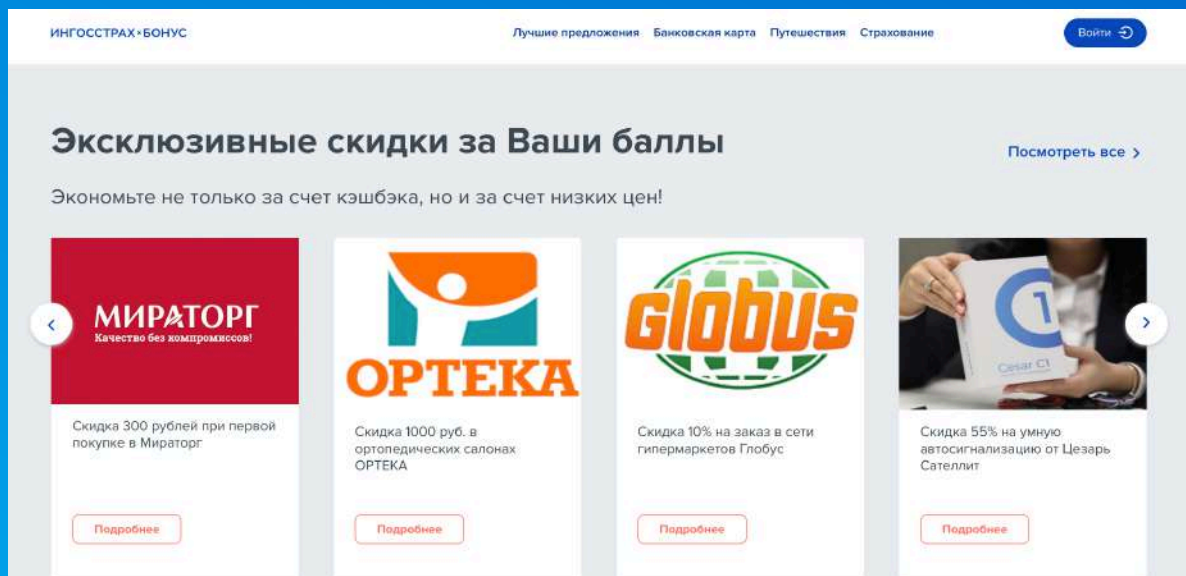
МИР

МИР

Оформить карту

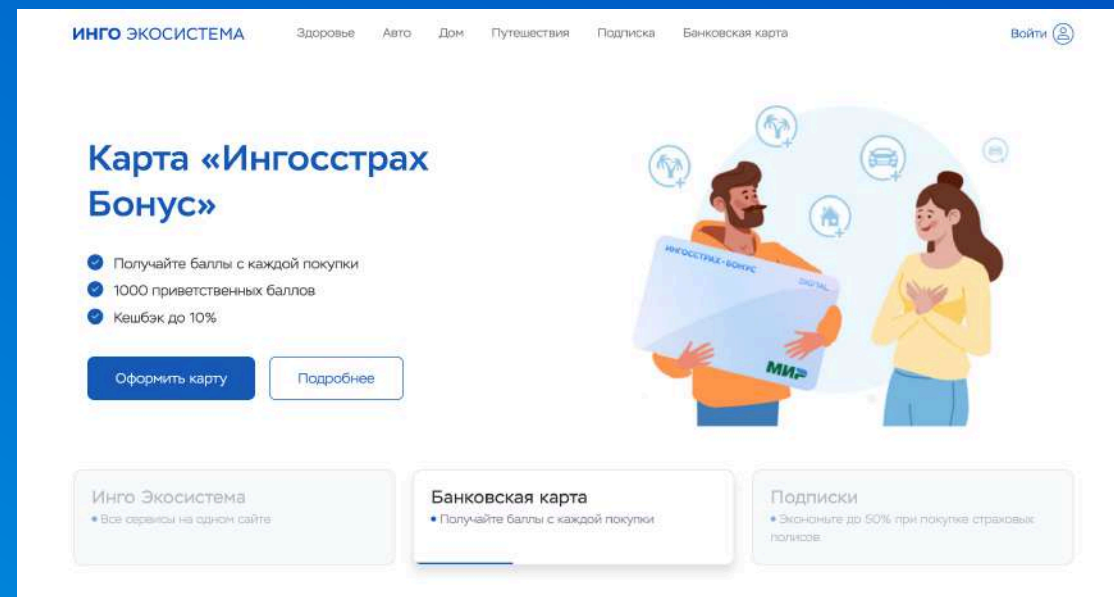
Тарифы

Было



Программа лояльности Ингосстрах Бонус

Стало



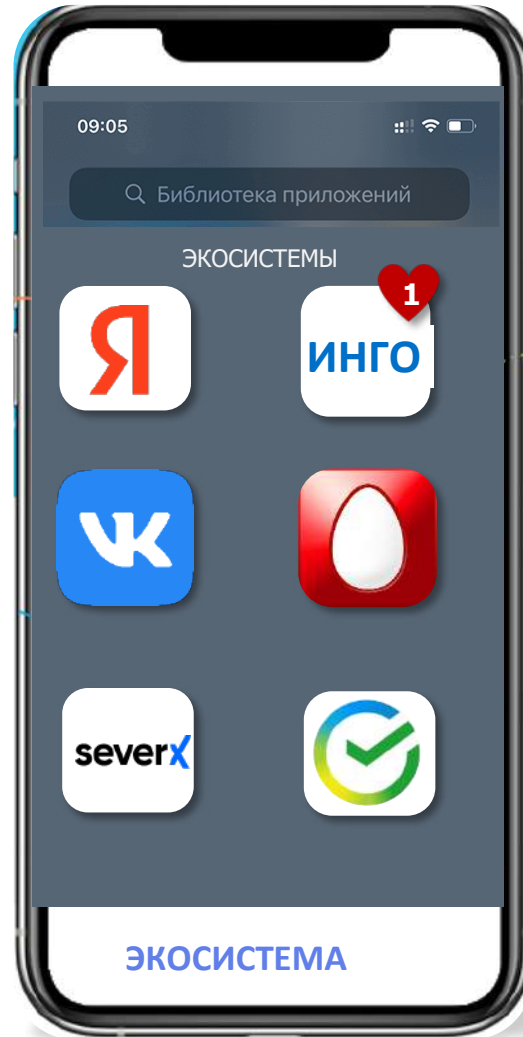
Экосистема Инго + карта Ингосстрах Бонус

От страховой компании к экосистеме ИНГО

ИНГОСТРАХ
Просто быть уверенным



СТРАХОВАЯ
КОМПАНИЯ



Экосистема ИНГО – это набор нестраховых сервисов для удовлетворения потребностей клиентов компаний группы и повышения LTV, интегрированных в цифровые платформенные решения и связанных бесшовной авторизацией.

<https://loyalty.ingos.ru/home>

Концепция ИНГО экосистемы 2023



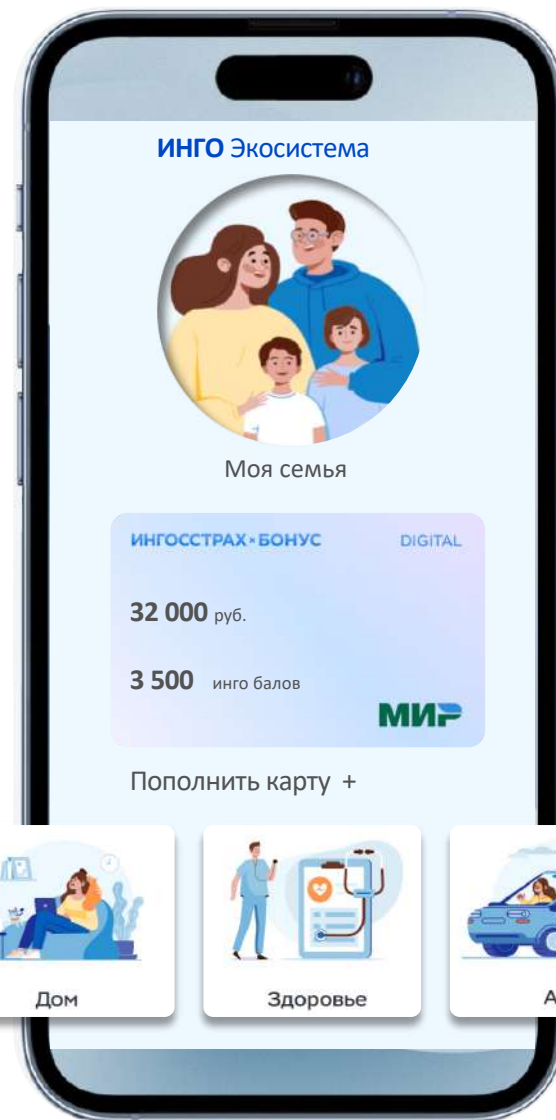
ИНГО Финансы

страхование, карты, переводы, платежи, инвестиции, кредиты и др.



ИНГО Подписка

Страховые и нестраховые продукты по подписке



ИНГО Сервисы



Здоровье



Дом



Авто



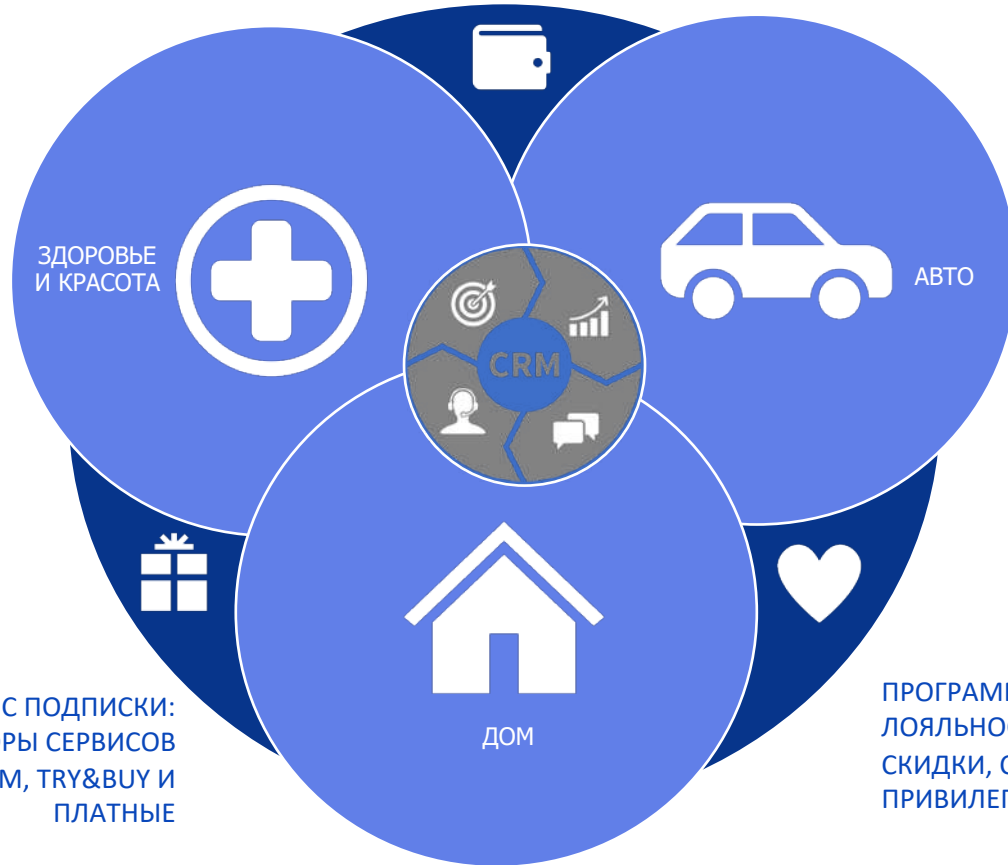
Путешествия



ИНГО Маркет

Витрина товаров от компаний группы и партнеров со скидками и оплатой бонусами

ФИНСЕРВИСЫ: КАРТЫ, ПЛАТЕЖИ, КРЕДИТОВАНИЕ



ЗДОРОВЬЕ
И КРАСОТА

АВТО

ДОМ

СЕРВИС ПОДПИСКИ:
КОМБО НАБОРЫ СЕРВИСОВ
ПЛАТФОРМ, TRY&BUY И
ПЛАТНЫЕ

ПРОГРАММА
ЛОЯЛЬНОСТИ: БАЛЛЫ,
СКИДКИ, СЕРТИФИКАТЫ,
ПРИВИЛЕГИИ

Единые принципы для платформ:

- Клиентоцентричность
- Возможность свободного использования баллов
- Единая авторизация и бесшовный переход
- Единые требования к дизайну
- Лучшие условия для клиентов группы
- Приоритет для продуктов группы
- Единые условия от партнеров
- Предложения экосистемы встраиваются в ЖЦК

Возможность свободного использования баллов в любое время на любой платформе экосистемы

Количество баллов и их выгодность возрастает по мере высокочастотности системы –
преимущественная шкала

Баллы можно списать на продукты и сервисы группы и партнеров. При этом, продукты должны быть в приоритете списания с помощью регулирования курса стоимости баллов и маркетинга программы

Перейдем к делу

**Продвижение страховых
продуктов среди студентов**



Сайт с описанием кейса

Актуальность

Теперь не
Ингосстрах Бонус, а

ИНГО ЭКОСИСТЕМА

<https://loyalty.ingos.ru/home>

- Совершенно новая концепция для компании Ингосстрах
- Первые платные подписки на страховом рынке
- Активное развитие сайта Экосистемы

**Возможность проявить креатив и
принести пользу бизнесу!**

При использовании вашей идеи будут
сделаны благодарственные письма!

Что должны сделать Вы?

Инго Экосистема

Откройте для себя преимущества Инго Экосистемы и пользуйтесь выгодами в категориях Здоровье, Дом, Авто:

- ✓ Повышенным кешбэком до 10%
- ✓ Дополнительными скидками до 30% на продукты и сервисы
- ✓ Сертификатами партнеров (Ozon, Л'этуаль и другие)

Вступить

Вопросы и ответы



Разработка стратегии продвижения экосистемы ИНГО

Виды цифровых экосистем



ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА:

- строится вокруг существующего продукта или предложения компании
- участвует ограниченное количество компаний и партнеров (10-100)
- сосредоточена на внутреннем аспекте
- в большинстве случаев - это закрытая экосистема

Примеры таких функциональных экосистем можно найти в автомобильной промышленности, где платформы подключаются к цифровым сервисам партнеров, создавая очень ориентированную на продукт экосистему умного и подключенного автомобиля, в основном ограниченного ограниченным числом продуктов.



ЭКОСИСТЕМА ПЛАТФОРМЫ:

- включает миллионы партнеров и множество цифровых предложений
- основана на подходе «данные превыше всего»
- общая платформа, на которой участвуют все партнеры и создают добавленную ценность

Таким образом, организатор экосистемы предлагает общую платформу, на которой все подключенные стороны работают вместе. **Google Home** предоставляет общую платформу, на которой разработчики, производители и инженеры могут работать вместе над созданием бытовой техники, использующей платформу.



ЭКОСИСТЕМА СУПЕРПЛАТФОРМЫ:

- Включает в себя множество различных отраслей, различных услуг и пытаются как можно лучше связать весь путь пользователя с экосистемой.
- Находится в управлении таких технологических гигантов как **Apple, Google, Amazon, Tencent** и др.

WeChat, китайское супер-приложение, которое охватывает все важные аспекты жизни пользователя. В рамках единой платформы оно предлагает тысячи услуг и функций, включая повседневные банковские операции, социальные сети, покупки, общение и многое другое. С каждым новым предложением WeChat все больше интегрируется в повседневную жизнь, что позволяет лучше собирать данные, которые могут привести к новым предложениям и «блокировке».

Плюсы

- Стабильный и хорошо прогнозируемый спрос
- Долгосрочные отношения с клиентами
- Точное планирование
- Низкий порог входа
- Доходы не «обнуляются» с каждым новым отчетным периодом, но в начале ОП компания точно получают прибыль

Минусы

- Стоимость привлечения подписчиков
- Нужны новые подходы к управлению расширенным жизненным циклом клиентов
- Не все продукты можно успешно продавать по подписке

Смешанная модель подписки

Клиент может делать разовые заказы или к базовым опциям по подписке добавлять что-то еще за дополнительную плату

Расчет стоимости продуктов

С целью избежания потери маржинальности сервисов и продуктов, можно использовать модель беспроцентной рассрочки (ХАЛВА). Размер КВ будет соответствовать стоимости привлечения активного клиента (CPA).

Медицинская платформа

Клиент:

- Осуществление лечения за последний год
- Следят за здоровьем
- Хотят все просто и быстро
- Привыкли к качеству (уже успели его прочувствовать)
- Новые сотрудники
- Сократили ДМС или отключили от программы
- Не удовлетворены ОМС

Откуда брать клиентов - предлагать клиентам оформившим ОМС дополнительные возможности через регистрацию на платформе
Через HR компаний
Через партнеров
Через целевые коммуникации в направлении здоровья

Моторная платформа

Клиент: мужчины/женщины, владельцы б/у авто+новые, автолюбители, комьюнити механиков

Потребности: узнать стоимость авто/продать/купить, мойка, подбор авто из \$ обслуживания, шиномонтаж, оценка авто, экономия времени, финансовое планирование, уверенность в качестве, простота, забота

ДОМ

Пол, возраст, соц. статус, увлечения, стиль жизни

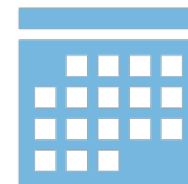
- Арендодатели и арендаторы
- Дачники
- Ипотека
- Собственники
- М/Ж 50/50, доход МА, возраст 20-45 лет

Как будем работать?



Здоровье

Кейс разделен на спринты, а спринты на артефакты (задания)



Задания каждого спринта необходимо прикреплять в папку своей команды до дедлайна



По окончании спринта менторы выставляют баллы за каждый артефакт



По результатам 5 спринтов отбираются лучшие команды



Финальная защита проектов и вручение подарков в офисе Ингосстрах

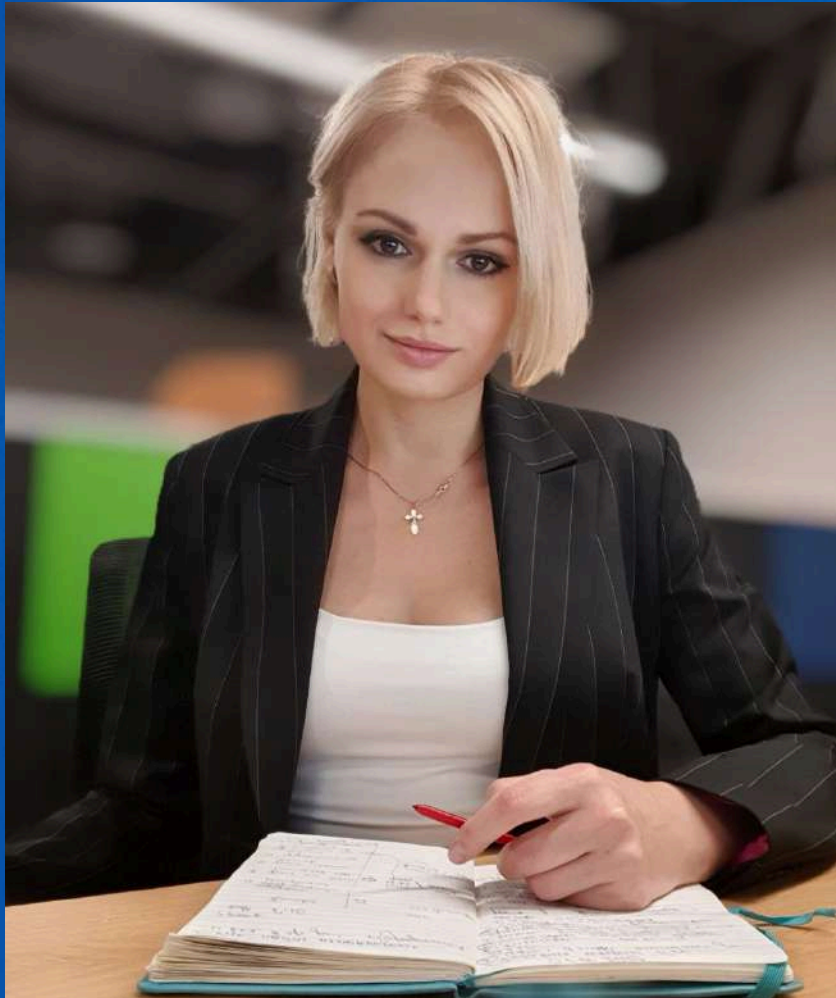


Обо всем по порядку и в деталях

1. Менторы, с которыми Вы будете работать
2. Календарь событий
3. Содержание спринтов
4. Ресурс со всей информацией и местом для загрузки заданий

Наша команда менторов

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным



Татьяна Головина
Менеджер по работе с партнерами

- В компании Ингосстрах отвечает за поиск, развитие партнеров для экосистемы ИНГО и формирование с ними долгосрочных отношений.
- Более 10 лет работала в области телекоммуникаций, отвечала за продажи B2B, создание с «нуля» ИТ- продукта и вывод его до клиента.
- Руководила подготовкой тендерной документации для российских и зарубежных партнеров.
- Разрабатывала и внедряла программы нематериальной мотивации, профессионального обучения для сотрудников технических и продающих подразделений.

Наша команда менторов

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным



Мария Щеглова
Менеджер по работе с партнерами

- С декабря 2021 г. в компании Ингосстрах занимается привлечением партнеров в экосистему ИНГО, развитием и продвижением программы лояльности и подписочного сервиса.
- Подключила более 20 федеральных партнеров на эксклюзивных условиях.
- Лидирует направление по наполнению рассылок партнерскими предложениями и подготовке продуктовых предложений для партнеров.
- Запустила продажу страховых полисов через онлайн и офлайн каналы 4-х федеральных партнеров.

Наша команда менторов

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным

Дмитрий Стрельцов

Начальник отдела по развитию программы лояльности



- В компании Ингосстрах с июля 2020, до этого 10 лет работал в ЮниКредит банке.
- В ЮниКредит банке в 2014 году был признан лучшим сотрудником по обслуживанию премиальных клиентов, номер 1 по продажам инвестиционных и кредитных продуктов, в 2016 году создал лучшую тревел карту по версии Russian Loyalty Awards, провел 2 международных тендера с платежными системами VISA и Mastercard.
- В Ингосстрахе за 6 месяцев создал с нуля программу лояльности Ингосстрах Бонус, собрал сплоченную команду из 40 человек, участвовал в создании и реализации стратегии развития Экосистемы ИНГО, вывел к стадии MVP: сайт Экосистемы, чат-бот, программу лояльности для агентов, бесшовную авторизацию, подписку, маркетплейс.
- Ингосстрах Бонус стала лучшей кобрендинговой программой лояльности по версии Russian Loyalty Awards в 2022 году.

Наша команда менторов

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным



Жвалюк Анастасия

Бизнес-аналитик экосистемы inGO

- С 2021 года занимается разработкой финансовых моделей и бизнес-кейсов Цифровой Трансформации компании Ингосстрах:
 - программы лояльности для клиентов и страховых агентов (Ингосстрах Бонус),
 - подписочного сервиса (подписки ИнгоПлюс, ИнгоЗдоровье, ИнгоДом, ИнгоАвто),
 - витрины продуктов экосистемы (маркетплейс),
 - коммуникационного сервиса (чат-бот),
 - мобильного оператора,
 - взаимодействия с партнёрами экосистемы и т.д.
- Курирует мониторинг бизнес-показателей развития Экосистемы inGO.

Наша команда менторов

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным



Никита Алексанянц
Руководитель направления

- Более 17 лет создает коммерчески успешные B2B и B2C продукты и услуги в ТОП ИТ-компаниях и инновационных стартапах РФ: Ингосстрах, YOTA, ELKO, Сбербанк, Ростелеком, МегаЛабс, Unicloud, Softcloud, ИНПАС, К-Системс, ИКОС.
- Обладает опытом командообразования и управления EndToEnd командами в том числе распределенными в рамках методологии Agile, с использованием фреймворков: Scrum и/или Kanban, а также экспертизой в управлении проектами в методологии PMI PMBok 5.0.

Распределение команд м401



Коновалова Екатерина

Команда 1	Команда 2	Команда 3	Команда 4	Команда 5
Воронина А.	Филипеня П.	Алейникова Д.	Лагутина А.	Хохлов Д.
Гозун Е.	Котова Е.	Пальчикова Д.	Столбова А.	Третьяков Д.
Дьяконова М.	Кулешов Г.	Чичунова А.	Акимова К.	Бажанов Н.
Мишина А.	Колмыков К.	Васюкова В.	Смирнов Н.	Куприянов А.
Свищёва М.	Левина В.	Шишкова Е.		

Распределение команд м402



Стрельцов Дмитрий

Команда 6	Команда 7	Команда 8	Команда 9
Расулов Р.	Клепиков А.	Шарпенкова А.	Бандакова А.
Эдилова А.	Казак Г.	Фролова Д.	Марчик Н.
Азимова А.	Зелёный Д.	Кузнецова Е.	Космынина Е.
Зверева Е.	Петрухина К.	Рахманова Ш.	Стриганова М.
Шаулова Ж.	Синицкая Н.	Александрова П.	Астапенко А.

Распределение команд м403



Щеглова Мария



Головина Татьяна

Команда 10	Команда 11	Команда 12	Команда 13	Команда 14	Команда 15
Елисейкина	Юдина Е.	Андерсен	Юзел	Летунов	Борисова А.
Чепкасова	Видгоф Е.	Антипина	Сидоренко	Корошов	Голубова М.
Пикунов	Распопов Д.	Гаврилова	Кулагин	Гуцариев	Манвелова Е.
Чернышева	Филимонов Д.	Скилкова	Гегамян	Морозов	Мандракова М.
Лукин		Юдин			Рыкова А.

Распределение команд м404



Алексамянц
Никита

Команда 16	Команда 17	Команда 18
Бахмурова Д.	Галиханова С.	Ибраков Д.
Мантухова Е.	Еремеев А.	Карамян А.
Муталиев И.	Иванов М.	Корнилова А.
Нальгиев Р.	Оганисян Г.	Тебуев А.
Люленко А.	Джангуразов А.	Ходжаян А.
Зотова Е.		

Распределение команд м405



Жвалюк Анастасия

Команда 19	Команда 20	Команда 21	команда 22
Вдовина Д.	Дягилев Н.	Змановская А.	Ветров А.
Рудницкий А.	Есина А.	Перминова А.	Волков К.
Сорокин М.	Котульский В.	Сомхиева Н.	Заец В.
Холин И.	Сафиоллин Д.	Абишева К.	Назарян С.
Шурлаева С.	Чистякова О.	Юсуфов Ф.	Эркинбаев А.

Распределение команд M406-м407

Основная коммуникация
через преподавателей

Отправка решений
преподавателям

Команда 23	Команда 24	Команда 25	Команда 26	Команда 27
иТан Сянь	иЛюй Гопэн	иВан Хайхань	иЛи Сай	иГун Синь
иУ Пэйлинь	иВан Гуанду	иЛи Минцзэ	иЛи Тэнтэн	иЛю Цзиньцзэ
иЧжан Хэлин	иЧжан Тунин	иСюй Юй	иЧэн Чжэнсинь	иЦзинь Цютун
иЧжао Цицянь	иВан И	иЯн Хайцин	иЯн Юйцзяо	иЮй Чжимэн
иЧжао Шэн				

Календарь

Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
	1 1 спринт	2	3	4	5	6 2 спринт
7 9:00 2 спринт	8	9	10	11	12	13 3 спринт
14 9:00 3 спринт	15	16	17	18	19	20 5 спринт
						4 спринт
21	22	23	24	25	26	27 5 спринт
				9:00 4-5 спринт		
28	29 					

9:00
№ спринт

дедлайн

2 спринт

2 ноября - 6 ноября

Анализ контекста и успешных практик/ best practice

Артефакт 1

Анализ ПЛ в страховых компаниях

- Выбрать 3 компании из предложенного списка
- Провести анализ по критериям
- Сделать краткое резюме

Артефакт 2

Анализ экосистем

- Выбрать 4 экосистемы из предложенного списка
- Провести анализ по критериям
- Сделать краткое резюме

3 спринт

7 ноября - 13 ноября

Изучение экосистемы ИНГО

Артефакт 3

Анализ экосистемы
ИНГО

- Провести анализ идеи и реализации экосистемы Инго
- Провести анализ сайта
- Построить CJM
- Высказать свои рекомендации (поможет в следующем артефакте)

Артефакт 4

Формулирование
гипотез проблем

- Сформулировать минимум 5 гипотез, которые основываются на проблемах из вашего анализа
- Заполнить таблицу с кратким описанием гипотез

4 спринт

14 ноября - 24 ноября*

Работа с аудиторией

Артефакт 5

Описание аудитории

- Выбрать изучаемый сегмент
- Разделить его на подсегменты
- Описать все подсегменты по шаблону

Артефакт 6

Интервью/опросы + работа с гипотезами

- Провести глубинное интервью или опрос среди представителей вашего сегмента
- Опровергнуть или подтвердить гипотезы с учетом полученных результатов

5 спринт

16 ноября* - 24 ноября

Гипотезы решений

Артефакт 7

Гипотезы решений

- Детально описать гипотезы, которые Вы изучили

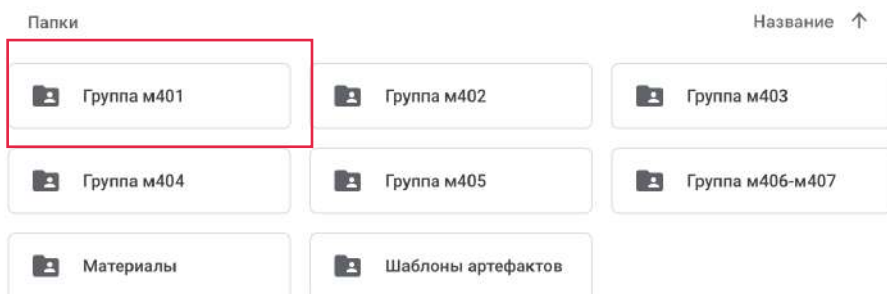
Артефакт 8

Проработка 2+ гипотез

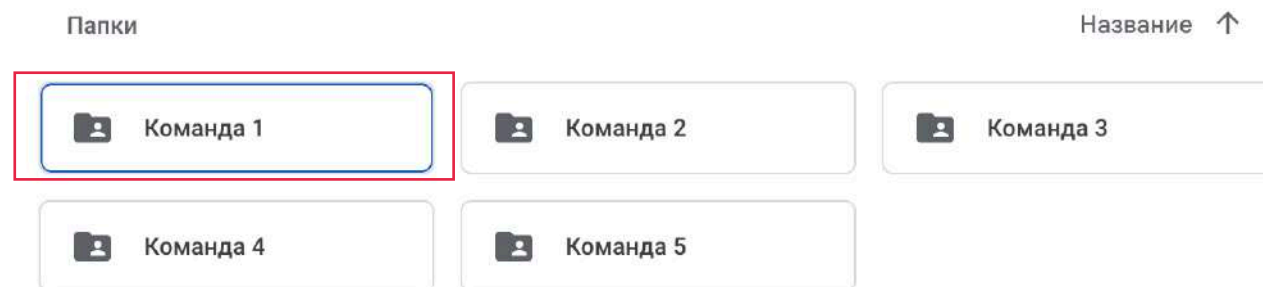
- Выбрать как минимум 2 гипотезы (продвижение + изменение продукта) и детально проработать план их использования

Загрузка решений

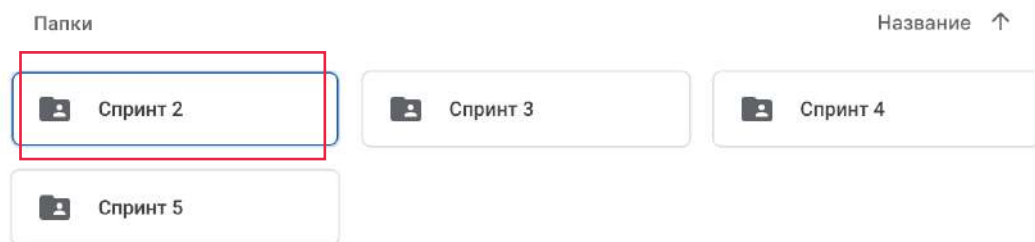
1. Выбор академической группы в общей папке



2. Выбор своей команды* в папке академической группы



3. Выбор спринта



4. Прикрепление артефактов

Мой диск > ... > Команда 1 > Спринт 2 ▾ 👤



**Каждый артефакт прикрепляйте отдельно! За основу берите шаблоны! Соблюдайте дедлайн!
Название артефакта: Артефакт №X_команда X_группа м40X**

Оценка решений

В папке каждой академической группы есть отдельная таблица с оценками

Папки

Название ↑



Файлы



Группа 401 баллы

	A	B	C
1	Команда 1:		
2	Воронина А.		
3	Гозун Е.		
4	Дьяконова М.		
5	Мишина А.		
6	Свищёва М.		
7			
8	Спринт 2. 2.11 – 6.11 Анализ контекста и успешных практик		Оценка за артефакт 0-5
9	Артефакт 1. Анализ программ лояльностей (и/или других инструментов маркетинга взаимоотношений)	Комментарий ментора	Балл
10	Артефакт 2. Сравнительный анализ банков с существующей экосистемой и сервисом подписок		
11	Спринт 3. 7.11 – 13.11 Изучение экосистемы ИНГО		
12	Артефакт 3. Критический анализ сайта и идеи экосистемы ИНГО		
13	Артефакт 4. Критический анализ сервиса подписки Здоровье в рамках экосистемы ИНГО		
14	Артефакт 5. Формулирование проблемных гипотез по обоим направлениям		
15	Спринт 4. 14.11 – 23.11 Работа с аудиторией		
16	Артефакт 6. Описание аудитории		
	Артефакт 7. Проведение глубинных интервью с		

Список участников команды

Команда 1. Команда 2. Команда 3. Команда 4. Команда 5.

Отдельные вкладки для каждой команды

Командам, где все участники ответят на опрос, будет добавлено 5 баллов к решению кейса!

Студенты! Мы хотим услышать Вас



Questions and answers

Задавайте Ваши вопросы сейчас
или пишите их в общую таблицу 😊



ИНГОССТРАХ

Просто быть уверенным



Спасибо за внимание!

Контакты:

Коновалова Екатерина Александровна
Вице-президент по партнерским программам

Ekaterina.Konovalova@ingos.ru

+7 495 956 5555, 22503

+7 903 750 6080