****

**Уважаемые коллеги!**

Приглашаем Вас и представителей Вашей компании принять участие в **конференции** **«InsurSelling-2024. Продажи страхования – потенциал и перспективы»**. которая пройдет 21 марта 2024 года (конференц-зал гостиницы «Лесная Сафмар», г.Москва, ул.Лесная, д.15). В этом году конференция пройдет преимущественно в живом, оффлайновом формате.

Организатор: **Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня**» при поддержке **Всероссийского союза страховащиков**.

**Главные цели конференции** – обсуждение проблем и перспектив организации и реализации продаж, каналов и схем продвижения классических и создания новых страховых продуктов и программ в современной ситуации, сложившейся за последние годы. На конференции премиями InsurSelling-2024 будут отмечены компании, добившиеся значимых результатов в трансформации продаж и их адаптации к сложным современным условиям. В ходе заседаний конференции предполагается обсудить широкий круг важных и чувствительных для страховщиков и органов власти тем и вопросов, среди которых:

* Продажи страхования – как обеспечить стабильную работу в новых условиях.
* Розничные и корпоративные продажи – главные тренды в 2023 и в 2024 годах.
* Потребительская ценность страховых продуктов и их осознанное приобретение – главные направления повышения качества продаж в страховании.
* Системные проблемы в каналах продаж. Демпинг, мисселинг и мошенничество – можно ли бороться и победить?
* Неопределённость, внезапность и нервозность. Как события двадцатых годов изменили менталитет, поведение и предпочтения страхователей и работу каналов продаж.
* Продуктовые стратегии страховщиков – как собрать 2 трлн рублей и продолжить рост.
* «Короткая автогражданка» - рост продаж и потенциал влияния на всю систему ОСАГО в РФ.
* Каско и ОСАГО для беспилотных автомобилей – отдалённые перспективы или сегодняшние реалии?
* Реестры страховых агентов как инструмент борьбы с мошенничеством и мисселингом.
* Преодоление мисселинга в страховании – успехи, проблемы, перспективы.
* Страховая дистрибуция – роль и значение региональных сетей.
* Искусственный интеллект в продажах – от фантастики к практике.
* Страхование и экосистемы – новый светлый путь или очередной лабиринт.
* Специфика организации продаж страхования на новых территориях.
* От мультиканальности к омниканальности. Как не потерять клиента в калейдоскопах взаимодействий.
* Агентские сети – рост вопреки всему. Закономерности и парадоксы.
* Допуск агентов к онлайн-продажам – достижения и проблемы.
* Брокерский канал – современный этап развития и роста.
* Страховые брокеры – лояльные клиенты и рост страховых премий.
* Банкострахование – в поисках оптимального пути развития.
* Цифровые каналы – от хайпа к технологиям. Социальные сети, мобильные приложения, маркетплейсы и экосистемы сегодня и завтра.
* Система гарантирования в страховании жизни как дополнительный импульс для продаж НСЖ.
* Страхование ухода по болезни и по возрасту – нация стареет, спрос растёт.
* Онлайновые продажи с точки зрения страховщика и страхователя – плюсы и минусы.
* Маркетплейсы – активизация страховых продаж или ухудшение страховых продуктов?
* Колл-центры как один из ключевых элементов дистрибуции – потенциал развития.
* Особенности организации продаж для различных страховых продуктов – влияние ситуации и актуальные тренды.
* Продажи и продукты – дуализм или биполярность и как это оптимизировать?
* Generation Next - новые страховые продукты для новых поколений страхователей.
* Страхование жизни – накопительное, инвестиционное и долевое.
* Кросс-продажи сегодня и завтра – удаётся ли реализовать потенциал?
* Долевое страхование жизни – первые опыты и перспективы масштабного внедрения.
* Страховые продукты в банках – как обеспечить привлекательность и ценность для клиента?
* Параметрическое страхование – что это такое и зачем оно нужно?
* Зеленое страхование – этикетка уже есть, а продукта ещё нет. Или…?
* Страхование от рисков терроризма в современных условиях.

К участию в конференции приглашены руководители и представители Банка России, Министерства финансов РФ, Службы финансового уполномоченного, Федеральной антимонопольной службы, профессиональных объединений страховщиков, страховых брокеров и страховых агентов, рейтинговых агентств и консалтинговых компаний, страховых организаций, компаний сферы InsurTech страховые агенты и брокеры, журналисты профильных СМИ.

**Регистрация участников** – 21 марта 2024 года с 9:00 до 10:00. Начало работы конференции 10:00. Окончание – 18:00.

Более подробную информацию о подготовке конференции **«InsurSelling-2024. Продажи страхования – потенциал и перспективы»,** условиях участия и регистрацииВы можете найти на сайте мероприятия: <https://www.insur-info.ru/InsurSelling/>, а также скачать, перейдя по ссылкам в приложениях, или получить в **Секретариате по телефону: +7 (903) 245-92-21, е-mail:** **skrupejnikova@insur-info.ru****,** **seminar@insur-info.ru****.**

**Будем искренне рады видеть Вас среди участников конференции!**

Приложения:

|  |
| --- |
| Скачать:http://конференциявсс.рф/i_pics/icon_pdf.gif [Анонс конференции и условия участия](https://www.insur-info.ru/InsurSelling/2024/files/2024_InsurSelling_Announcement.pdf) Скачать:  [Программа](https://insur-info.ru/InsurSelling/2024/files/2024_InsurSelling_Program.pdf)Скачать: http://конференциявсс.рф/i_pics/icon_doc.gif [Бланк заявки (Word)](https://insur-info.ru/InsurSelling/2024/files/2024_InsurSelling_Application.doc) |