

«Ренессанс страхование» (MOEX: RENI) объявляет о старте новой партнерской программы лояльности «Рен-бонус», направленной на дополнительную мотивацию и вознаграждение партнеров. Ключевая цель программы – создать дополнительную ценность, выходящую за рамки стандартного комиссионного вознаграждения.

«Рен-бонус» позволит участникам зарабатывать бонусные баллы не только за прямые продажи, но и за ключевые активности и целевые действия, ведущие к заключению сделки в новом Личном кабинете партнера.

Начисление «Рен-бонусов» происходит сверх действующей комиссии агента. Все накопления бонусов аккумулируются в едином виртуальном кошельке, которым партнер управляет самостоятельно. Накопленные бонусы можно либо сразу направить на предоставление скидки клиенту при оформлении одного из продуктов добровольного страхования, либо сохранить для последующих целей. Уже сейчас программа доступна для агентов и брокеров с возможностью накопить и использовать баллы при продаже продуктов автострахования.

Начисления происходят автоматически после оплаты клиентом страховой премии. Все операции по начислению и списанию баллов отображаются в разделе «Бонусы» Личного кабинета партнера.

«Запуск программы «Рен-бонус» – это наш следующий шаг в развитии экосистемы для партнеров. Мы не просто вознаграждаем за продажи, мы ценим каждое действие, которое приближает к заключению договора. Такой подход позволяет выстроить по-настоящему партнерские отношения, где успех партнера напрямую связан с его вовлеченностью и активностью,» — комментирует вице-президент «Ренессанс страхование» Сергей Кожевников.

Программа «Рен-бонус» станет долгосрочным инструментом мотивации, в будущем

будет расширяться и перечень механик, за которые начисляются бонусы, и варианты их использования.

Википедия страхования