WZROST I KANAŁY · DZIEŃ 145

Wygasła, nie stracona: dlaczego odzyskiwanie klientów to najtańszy wzrost, którego nie kupujesz

Każda wygasła polisa to wycenione, sprawdzone ryzyko, które za pełną cenę zastępujesz nieznajomym.

LICZBY

70%

taniej niż zdobycie porównywalnego nieznajomego

24

miesiące — granica świeżości listy do odzyskania

- Plik rezygnacji jest dłuższy niż lejek, a nikt nie ma przy nim swojego nazwiska.
- Ci, którzy wracają sami, to najgorsza selekcja: klient, który znów cię potrzebuje, wyceniony w ciemno.
- Modele rozdzielają trzy odejścia wyglądające w systemie identycznie: cena, zdarzenie życiowe, źle obsłużona sprawa.

ZRÓB TO W TYM TYGODNIU

01 Zbuduj jedną wąską listę: odejście w ciągu dwóch lat, brak spornej szkody, powód cenowy i dzisiejsza stawka realnie wygrywająca dla tego ryzyka.

02 Każdego, kto odszedł po źle poprowadzonej szkodzie, wpisz na listę wykluczeń, dopóki obsługa nie zostanie naprawiona.

03 Daj liście jednego właściciela z nazwiska i cenę, którą jesteś gotów utrzymać — inaczej zostanie kolejnym nieczytanym raportem.

```
Z tego eksportu rezygnacji zbuduj krótką listę do
odzyskania: odejście w ciągu 24 miesięcy, brak
otwartej lub spornej szkody, powód rezygnacji
wskazujący na cenę. Dodaj kolumnę ze składką
dzisiejszą wobec składki w momencie odejścia i
posortuj po różnicy. Wyklucz osoby z reklamacją
zgłoszoną w 90 dni przed odejściem i wypisz je
osobno.
```

Odpal na własnym eksporcie. Dwie minuty, bez projektu.

WEŹ TO NA NAJBLIŻSZE SPOTKANIE

Ilu zeszłorocznych odejść da się w tym kwartale wycenić z zyskiem i kto odpowiada za tę liczbę?

Twoja kolej.

1. Napisz w komentarzu liczbę ze swojego portfela — od niej zaczyna się sensowna rozmowa.
2. 146 notatek z pola, po polsku i angielsku, bez zapisów i bez paywalla.
3. Sprawdź swoją gotowość na AI w dwie minuty i zobacz, gdzie jesteś.

aiinsurancedaily.com