

*В 2011 году на рынке страхования иного, чем страхование жизни, 53% времени начального (доконтрактного) обучения отводится на изучение блока «Программы страхования компании». Изучение блока «Технологии продаж» занимает 38% времени курса, блока «Введение в страхование, о компании» – 8%, «Мотивация» – 2%.*

⋮

Анализ распределения времени в программах начального обучения ведущих страховщиков позволяет выделить три структурных модели.

Первая модель предусматривает примерно равное выделение времени на изучение блоков «Программы страхования» и «Техника продаж». Она характерна в 2011 году для ВСК.

Вторая модель предусматривает приоритетное изучение блока «Программы страхования», на который отводится более половины времени курса. Такой акцент делают в 2011 году компании «Ингосстрах» и «РЕСО-Гарантия».

Третья модель предполагает отведение большей части курса доконтрактного обучения агентов на блок «Технологии продаж». Такая модель присутствует у компаний «Росгосстрах» и «РОСНО».

По сравнению с 2010 годом в текущем году произошло изменение моделей программного обучения агентов по следующим направлениям:

– увеличение времени на блоки «Технология продаж» и «Мотивация»;

– снижение времени на блоки «Программы страхования» и «Введение в страхование, о

компаниям

»;

– исключение или снижение времени на изучение программ личного страхования;

– рост временных затрат на три ключевых агентских вида: ОСАГО, каско, страхование имущества физических лиц.

Более подробную информацию по особенностям и динамике начального обучения агентов в ведущих страховых компаниях, а также карьерному росту, комиссионному и бонусному вознаграждению можно получить в новом маркетинговом исследовании « [Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития](#)

».

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 02.08.11**

**Автор: Брызгалов Д.**