

Статус агента (ступень на горизонтальной карьерной лестнице) определяет уровень агентского вознаграждения по ключевым видам страхования. Чем быстрее агент переходит по горизонтальной карьерной лестнице в страховой компании, тем более высокое комиссионное вознаграждение он получает.

⋮

В маркетинговом исследовании «Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития» проект «Страховой маркетинг» приходит к выводу, что наиболее лояльные условия «горизонтального карьерного передвижения» наблюдаются в ВСК, далее следуют «Ингосстрах» и РОСНО.

В исследовании со ссылкой на информацию, озвучиваемую в процессе начального обучения агентов в страховой компании, указывается, что для перехода на вторую ступень «горизонтальной» карьеры агент должен обеспечить сборы по договорам страхования в ВСК минимум 240 тыс. рублей в год, а в «Ингосстрахе» – 1250 тыс. рублей. Для перехода на третью ступень минимум премий в ВСК составляет 900 тыс. рублей, а в «Ингосстрахе» – 3750 тыс. рублей.

Соответственно, комиссионное вознаграждение по каско для первой ступени в ВСК установлено в 16% (стажер), в «Ингосстрахе» – в 14% (4-я категория), для второй ступени в ВСК – 18–22% (агент), в «Ингосстрахе» – 16% (3-я категория), для третьей ступени – в ВСК – 19–23% (профессионал), в «Ингосстрахе» – 18% (2-я категория).

Исходя из приведенных цифр, можно рассчитать, что начинающий страховой агент, собравший по договорам каско за год 1 млн рублей премий, в ВСК получит совокупное вознаграждение на 25% больше, чем в «Ингосстрахе».

Тем не менее, необходимо учитывать, что помимо агентского вознаграждения на успешность продаж полисов каско через агентский канал влияют ряд других факторов (узнаваемость бренда, доступ к потенциальным страхователям, потребительские

предпочтения и антипатии и прочее), которые не учтены в данном расчете. Часто агентские предпочтения могут определяться не только величиной комиссионного вознаграждения, но и «скоростью» наполнения агентского портфеля.

В маркетинговом исследовании « [Агентский канал на страховом рынке в 2010–2011 гг.: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития](#) » изучены компании «ВСК», «Ингосстрах», «РОСНО», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «Ренессанс Страхование». Выбор компаний «ВСК» и «Ингосстрах» для вышеописанного примера обусловлен сходством у страховщиков карьерных лестниц и уровня комиссионного вознаграждения по каско.

В новом исследовании изучены системы обучения, комиссионное и бонусное вознаграждение, карьерный рост в ведущих страховых компаниях, а также подробно представлена динамика показателей и ключевые тенденции агентского канала продаж страховых услуг в 2011 году по сравнению с 2009–2010 гг.

Источник: www.wiki-ins.ru, 05.08.11

Автор: Брызгалов Д.