

Старейший страховщик России продолжает масштабную реализацию своей Новой агентской модели (НАМ), призванной повысить уровень удовлетворенности россиян страховыми услугами, а также превратить сотрудничество агентов и страховой компании в бизнес-партнерство. В рамках НАМ только в текущем году по всей стране будет открыто около 50 офисов нового формата. Вчера такой офис открылся в г. Иваново.

«Новая агентская модель — приоритетный элемент Стратегии развития «Росгосстраха» до 2021 года, — отметил заместитель руководителя Блока регионального бизнеса компании «Росгосстрах» Норман Уде на торжественной церемонии открытия офиса. — Именно она призвана обеспечить достижение главной цели — безоговорочное лидерство нашей компании в розничном сегменте страхового рынка к 100-летию юбилею. Добиться этого мы сможем, став компанией первого выбора для лучших страховых агентов России. В Иваново мы готовы предложить агентам условия взаимовыгодного бизнес-партнерства — понятный карьерный путь в компании, специально созданную службу заботы об агентах и участие в распределении прибыли от страхового портфеля. Жители области от этого только выиграют — они получат принципиально новый уровень сервиса от агентов, а в клиентских офисах им предложат качественные профессиональные консультации по страховой защите».

В минувшем году в «Росгосстрахе» успешно завершилась кардинальная трансформация бизнес-модели розничного канала продаж, что наряду с реализацией масштабной программы повышения качества работы в автостраховании позволило покончить с убыточностью в ОСАГО. В 2019 году компания ставит перед собой амбициозные цели — рост по ключевым бизнес направлениям, в частности, в страховании имущества граждан. Исторический для компании агентский канал остается ключевым элементом дистрибуции страховых продуктов, поскольку именно он обеспечивает охват даже самых отдаленных уголков нашей страны. Именно поэтому «Росгосстрах» намерен увеличить численность своего агентского корпуса с нынешних 35 тыс. человек до более чем 50 тысяч — к 2021 году.

Как пояснил Норман Уде, руководство компании ставит задачу, чтобы страховой агент был высокопрофессиональным финансовым консультантом, способным быстро и точно оценить стоимость недвижимости своего клиента, помочь в определении потребностей в страховой защите жизни, здоровья и имущества и предложить оптимальные варианты такой защиты, а также наиболее удобные и доступные формы оплаты и сопровождения договора.

Новый агентский офис «Росгосстраха» в Иваново расположен в деловом центре REVIS на Шереметевском проспекте и оформлен с использованием единых для компании корпоративных стандартов дизайна и брендинга. В новое помещение переезжает находившийся в одном из спальных районов, но очень хорошо знакомый многим ивановцам, страховой отдел «Советский». Это одно из ключевых подразделений Ивановского филиала компании — ежегодные сборы там составляют более 50 млн рублей. Теперь для агентов создано полноценное комфортное рабочее пространство, а для клиентов компании — максимальная доступность.

«Это иной подход к профессии страхового агента, иное восприятие ее обществом и более высокий общественный статус, — отметила руководитель страхового отдела

«Советский» Наталия Миткулина. — Чтобы агент обладал этим статусом и имел необходимые для работы компетенции, мы направляем существенные инвестиции в развитие и поддержку агентского канала. В «Росгосстрахе» выстроена многоуровневая система обучения, в том числе дистанционного, создан круглосуточный канал информационной поддержки агентов. Мы даем агентам современные инструменты, которые делают их работу с клиентом проще и понятнее. Мы предлагаем прозрачную и выгодную систему мотивации и карьерного роста. Капиталовложения в агентов — в том числе в создание комфортных условий труда в новом офисе — обеспечивают «Росгосстраху» прирост клиентской базы и лояльность страхователей. Хороший агент — это всегда довольный и защищенный клиент».

«Успешная деятельность страхового агента предполагает и подготовку полисов в единых информационных системах компании, и постоянное изучение новых продуктов, и переговоры с клиентами. Далеко не все агенты, особенно новички, способны обеспечить такие условия самостоятельно. А мы уже сейчас предлагаем каждому из сотрудничающих с нами агентов условия для комфортной работы, рабочих встреч и даже отдыха, — сказала директор Ивановского филиала «Росгосстраха» Юлия Соколова. — У нас работает сплоченная команда агентов, в которой немало ветеранов. И мы всегда готовы принять на работу активных людей, нацеленных на профессиональный рост. Появление офиса нового формата значительно упрощает эти задачи, так как, по сути, у каждого агента появилось свое место, куда можно прийти, чтобы обсудить с коллегами новые страховые продукты, поделиться секретами мастерства, задать вопросы руководству. А действующие в «Росгосстрахе» программы наставничества и стипендиальной поддержки новичков позволяют начинающим продавцам страховых продуктов и услуг быстро получать достойный доход и повышать свою квалификацию».

Агентский корпус филиала «Росгосстраха» в Ивановской области насчитывает почти 500 страховых агентов. Во многом именно они обеспечивают компании лидерство на региональном страховом рынке, подчеркнула Юлия Соколова. «Создававшийся без малого 100 лет назад для защиты жилья от пожаров и других напастей «Росгосстрах» и сегодня продолжает активно страховать дома и квартиры россиян. В прошлом году сборы по страхованию имущества граждан в Ивановском филиале составили без малого 300 млн. рублей. И, конечно же, мы расширяем и модернизируем нашу продуктовую линейку, чтобы агенты могли обеспечить клиентам комплексную страховую защиту их жизни, здоровья и имущества».

Источник: Википедия страхования, 27.06.2019