

Агентская сеть РЕСО-Гарантия по итогам 9 месяцев 2025 года насчитывает более 35 тысяч страховых консультантов. Наиболее значительный прирост – свыше 80% от общего числа – обеспечили региональные филиалы и Санкт-Петербург. За последние три года численность сети выросла более чем на 10%.

За 9 месяцев 2025 года премии агентского канала достигли 60,3 млрд рублей, и это около 52% от общих сборов компании, что подтверждает ключевую роль агентского канала в бизнесе компании.

«В условиях, когда все страховые компании предлагают агентам высокие комиссии и технологичные инструменты, нас отличает комплексный подход, – подчеркивает вице-президент, начальник Департамента регионального развития РЕСО-Гарантия Андрей Козлов. – Мы сделали ставку на качественное обучение агентов и уникальную структуру управления, которая целиком заточена на развитие агента. Наша цель – чтобы агент, даже если он работает как совместитель, не просто продал один раз полис ОСАГО своему знакомому, а строил долгосрочный успешный бизнес вместе с нами».

Ключевым преимуществом компании является экосистема поддержки агента. Мотивирующие реферальные и стипендиальные программы, а также система обучения в «Школе РЕСО» позволяют ускорить адаптацию новичков и помогают им последовательно осваивать профессию. Благодаря стипендиальной программе, которая стартовала в январе 2025 года, число агентов, приступающих к продажам в первый месяц после заключения договора с компанией, выросло на 10%.

Помимо полной продуктовой линейки и широкой филиальной сети, насчитывающей более 1100 офисов по всей стране, компания развивает персональные отношения с продавцами. Так же, как агент становится для клиента проводником и «своим человеком» в компании, управленцы выстраивают открытый диалог с каждым агентом: регулярные встречи с акционером и получение обратной связи позволяют оперативно реагировать на запросы агентов, прислушиваться к ним.

Уникальный сервис по поиску клиентов «Агент рядом» продолжает пользоваться популярностью – за 10 месяцев 2025 года больше 6,7 тысяч звонков и более 32 тысячи заявок на обратный звонок были обработаны страховыми консультантами РЕСО-Гарантия.

Технологическим стержнем работы является «РЕСО Офис» – универсальное рабочее пространство, которое объединяет все необходимое для эффективных продаж. По отзывам агентов, это интуитивно понятный портал, работающий по принципу «все в одном окне»: расчеты, продукты, список клиентов, кросс-продажи и аналитика. важным преимуществом является персональная инфографика в Личном кабинете агента. Это не просто набор цифр, а наглядная система мотивации: агент видит все свои ключевые показатели – от количества продаж и размера комиссий до суммы годового бонуса.

Платформа «РЕСО Офис» постоянно развивается, и новые сервисы напрямую помогают агенту увеличивать доход. Например, за 10 месяцев 2025 года благодаря сервису чаевых «Спасибо, агент!» продавцы получили дополнительно 114,4 млн рублей поощрения от клиентов. В компании не первый год действуют программы «Агентский капитал» и «Годовой бонус», благодаря которым агенты получают дополнительные выплаты каждый квартал и по итогам года.

«Работать с людьми – сложнее всего, и мы это понимаем лучше всех. 90% деятельности агента или руководителя в РЕСО-Гарантия – это именно работа с людьми. Только в РЕСО-Гарантия агент всегда на связи со своим клиентом во время страхового случая. Этой осенью разработчики «РЕСО Офис» обновили интерфейс удобного модуля, где агенты просматривают заявления о страховых случаях своих клиентов и следят за статусом выплатного дела. Мы создаем среду, где клиент чувствует поддержку агента, а агент – поддержку руководства, агента слышат, и он может расти в компании», – резюмирует Андрей Козлов.

Википедия страхования