

«Ингосстрах» уделяет большое внимание развитию агентской сети. Агенты помогают компании сохранять лидерские позиции на рынке страхования, оказывая высокий уровень сервиса своим клиентам. «Ингосстрах» решил рассказать об итогах развития агентской сети в прошлом году и планах на 2024 год.

По сравнению с 2022 годом, прирост количества агентов, которые имеют активные продажи полисов «Ингосстраха», в 2023 году увеличился на 8%. Доля сборов агентского канала в розничном бизнесе остается на стабильно высоком уровне – 31%, а доля добровольных видов страхования составляет 49%, что на 2% выше, чем в 2022 году. Уровень пролонгации в агентском канале один из самых высоких: по итогам 2023 года по ОСАГО он составил 74%, по каско – 75%, по ИФЛ – 89%.

«Ингосстрах» успешно выстраивает с агентами долгосрочные отношения. 62% агентов сотрудничают с компанией более 2-х лет, 21% работают с компанией 1 год и 17% начали сотрудничество с «Ингосстрахом» менее 1 года назад.

Компания уделяет большое внимание взаимодействию с агентами, повышая удобство основного рабочего инструмента – портала «Ингогейт». Для увеличения продаж на портале был создан раздел с рекомендациями по предложению страховых полисов клиентам. Сейчас в этом разделе тестируются рекомендации, сформированные с использованием моделей машинного обучения. Также реализована витрина баланса – это инструмент, который позволяет агенту видеть свои взаиморасчеты с компанией в режиме онлайн.

По итогам 2023 года «Ингосстрах» перевел на электронный документооборот 95% агентов, которые работают на портале «Ингогейт» – теперь они значительно экономят время и ресурсы, подписывая документы электронной подписью.

Агентам «Ингосстраха» также доступно одно из лучших программ обучения на

страховом рынке – в «Школе продаж» компании. Обучения сопровождаются практикой, а проводят их подготовленные тренеры с опытом в продажах. В прошлом году тренеры «Школы продаж» провели более 1,7 тысяч очных и онлайн тренингов для агентов, сотрудников генеральных агентов и кураторов агентов. На этих тренингах пройдено более 27 тысяч обучений. Число агентов, которые побывали хотя бы на одном обучении в течение года составило 12 тысяч человек. Агенты, которые прошли обучение в «Школе продаж» в 2023 году, в среднем показывают высокий прирост по количеству договоров. Например, по страхованию имущества – 140%, что значительно выше, чем агенты, которые не прошли обучение.

В 2023 году для удобства агентов был запущен новый формат обучения – видеоролики по теме работы с агентским порталом «Ингогейт». Формат позволяет агентам в любое время и с любого устройства изучить особенности работы в системе – либо по продукту целиком, либо изучить отдельный фрагмент по нужному вопросу.

«Ингосстрах» постоянно увеличивает географию присутствия и развивает агентскую сеть на территории России. В настоящее время работают более 270 офисов сопровождения агентов, которые предоставляют надежную поддержку и высококачественное обслуживание партнерам, а в 2024 году планируется открыть еще минимум 40 офисов такого формата.

«Страховые агенты – неотъемлемая часть страхового рынка, например, в «Ингосстрахе» агентский канал приносит больше трети розничного портфеля компании. Агентская сеть компании универсальна, помимо розничных продуктов, привычных широкому рынку клиентов, агенты оказывают профессиональную поддержку в выборе страхового покрытия для корпоративных рисков, подбирают медицинскую страховую защиту, помогают клиентам в НЖС.

В 2023 году, в рамках развития агентов, было реализовано множество образовательных программ, открыты новые офисы, внедрены усовершенствования в агентский портал, расширена операционная поддержка, подключены и активно тестируются умные модели для предугадывания потребностей клиентов. По итогам прошлого года «Ингосстрах» досрочно выплатил годовые бонусы агентам, достигшим высоких финансовых результатов, что стало важным признанием их работы и стимулом к дальнейшим достижениям. Отметим, что мы первые из страховых компаний, кто начал выплачивать годовой бонус за 2023 год, когда он еще не закончился.

В 2024 году мы намерены продолжить поддержку, обучение и поощрение агентов, стремясь к достижению новых целей и укреплению лидирующих позиций на рынке страхования», – отметила Карина Елизарова, начальник управления развития агентских продаж «Ингосстраха».

***Википедия страхования***