Старейший страховщик России приступил к масштабной реализации 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. Сегодня такой агентский центр появился и в Краснодаре. Для его торжественного открытия сюда прибыли с рабочим визитом Михаил Иванов — управляющий директор департамента продаж региональной сети и Алексей Филипков — директор по работе с регионами компании «Росгосстрах», которая входит в группу «Открытие».

«Новая агентская модель — приоритетный элемент Стратегии развития «Росгосстраха» до 2021 года, — указал Михаил Иванов, управляющий директор департамента продаж региональной сети, отвечая на вопросы журналистов. — Именно она призвана обеспечить достижение главной цели — безоговорочное лидерство нашей компании в розничном сегменте страхового рынка к 100-летнему юбилею. Добиться этого мы сможем, став компанией первого выбора для лучших страховых агентов России. В Краснодаре 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. Краснодарцы от этого только выиграют — они получат принципиально новый уровень сервиса от агентов».

2018 год был переломным для «Росгосстраха». По его итогам страховая компания впервые за последние три года получила прибыль. Этот позитивный тренд подтвердили и результаты работы в первом квартале 2019 года, который также был завершен с прибылью. «В минувшем году в компании 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. И теперь мы готовы инвестировать в рост бизнеса, — подчеркнул Михаил Иванов. — В 2019 году компания ставит перед собой амбициозные цели — мы делаем фокус на 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.

Современный страховой агент, подчеркнул топ-менеджер «Росгосстраха», это высокопрофессиональный финансовый консультант, который способен 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.

«Это иной подход к профессии страхового агента, иное восприятие ее обществом и более высокий общественный статус, — отметил Михаил Иванов. — 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».
Новый агентский центр «Росгосстраха», расположенный на ул.Дзержинского, 14, он оформлен с использованием новых единых для компании корпоративных стандартов дизайна и брендирования. Теперь для агентов создано полноценное комфортное рабочее пространство. И многие уже по достоинству оценили такой подход компании.
«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 430 агентов условия для комфортной работы, рабочих встреч и даже отдыха, — сказал директор филиала Александр Казаков. — У нас работает сплоченная команда агентов, в которой немало ветеранов «Росгосстраха». 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 Краснодарского филиала «Росгосстраха» — это 430 профессионалов. Во многом именно они обеспечивают компании прочные позиции на региональном страховом рынке, подчеркнул Александр Казаков: «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 Краснодарском филиале составили 76 млн рублей, было заключено 40 тыс. договоров. 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, 22.05.2019