На вопросы портала «Википедия страхования» об организации эффективного функционирования агентской сети отвечает директор Уральского регионального центра, директор агентства «Центральное» страховой компании «Северная казна» Татьяна Медведева.

– Татьяна Дмитриевна, как организована мотивация агентов в вашей страховой компании?

– В нашей компании существует система мотивации, которая видоизменяется в зависимости от стратегических целей и задач. Существует премирование агентов, которые перевыполняют свои планы, причем все агенты знают, сколько взносов и по каким видам необходимо собирать, чтобы получать премии. В итоге кто как поработает, тот столько и получит дополнительного вознаграждения к стандартной комиссии. Например, в 2011 году мы ставили задачу собрать не меньше, чем в достаточно успешном 2009 году. Кто успешно развивался и превышал эти показатели – премировался.

– Как стимулируется профессиональный рост и развитие агентов?

– Профессиональный рост агентов, с одной стороны, стимулирует сама их деятельность, ведь чем больше знает агент, чем больше у него опыта в продажах, тем он результативнее работает и тем более «качественным» становится его портфель. Со стороны управления профессиональный рост также стимулируется. В компании есть внутренняя система аттестации агентов, которая проходит ежегодно. На аттестации в зависимости от годовых результатов работы, от суммы взносов, от убыточности портфеля агентам присваивается категория – от С до высшей. В зависимости от категории каждый агент может претендовать на социальные льготы, которые у нас предусмотрены. Ну и конечно, получение категории является достаточно сильной нематериальной мотивацией, которая позволяет агенту чувствовать признание заслуг

перед компанией.

– Каков метод оценки эффективности агентских продаж в вашей компании?

– Эффективность оценивается с точки зрения обычных финансовых показателей, таких как объем взносов, сбалансированность портфеля, убыточность. Вообще, «Северная казна» может похвастаться своим агентским составом, большинство агентов проработали от 5 до 12–13 лет в компании, и этот стаж также является показателем эффективности агентских продаж.

Семинар «Управление агентской сетью страховой компании»

Источник: www.wiki-ins.ru, 17.01.12