

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 универсальных офисов нового формата, в которых под одной крышей будут располагаться офисы по обслуживанию клиентов и агентские центры. Первые такие центры открылись 7 февраля в Вологде и Воронеже.

«Новая агентская модель — приоритетный элемент Стратегии развития Росгосстраха до 2021 года, — отмечает Старший вице-президент — руководитель Блока регионального бизнеса Росгосстраха Вячеслав Роднищев. — 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. 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. Россияне от этого только выиграют — они получают принципиально новый уровень сервиса от агентов, а в клиентских офисах им предложат качественные профессиональные консультации по страховой защите».

2018 год был переломным для Росгосстраха. По его итогам страховая компания, входящая сегодня в группу «Открытие», впервые за последние три года получила прибыль. «И теперь мы готовы инвестировать в рост бизнеса, — подчеркнул Вячеслав Роднищев. — 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. Со второго полугодия 2018-го Росгосстрах активно набирает обороты и, в первую очередь, растет в агентском канале».

Исторический агентский канал остается для компании 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 тысяч человек до более чем 50 тысяч — к 2021 году.

Успешная деятельность страхового агента предполагает и подготовку полисов в единых информационных системах компании, и постоянное изучение новых продуктов, и переговоры с клиентами. В новых универсальных офисах Росгосстраха в Вологде и Воронеже, оформленных с использованием единых корпоративных стандартов дизайна и брендирования, агентам созданы условия для комфортной работы, рабочих встреч и даже отдыха. По сути, у каждого агента появилось свое место, куда можно прийти, чтобы обсудить с коллегами новые страховые продукты, посоветоваться, задать вопросы руководству. Действующие в Росгосстрахе программы наставничества и стипендиальной поддержки новичков позволяют начинающим продавцам страховых продуктов и услуг быстро получать достойный доход и повышать свою квалификацию. Современный страховой агент, подчеркнул Вячеслав Роднищев, 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 топ-менеджер компании. — 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».

Источник: Википедия страхования, 08.02.2019