

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 универсальный офис, в котором под одной крышей будет располагаться офис по обслуживанию клиентов и агентский центр, появился в Хабаровске. Для его торжественного открытия сюда прибыл с рабочим визитом управляющий директор блока региональной сети Игорь Федоткин и Алексей Аристархов — директор по работе с регионами компании «Росгосстрах», которая входит в группу «Открытие».

«Новая агентская модель — приоритетный элемент Стратегии развития «Росгосстраха» до 2021 года, — указал Игорь Федоткин, отвечая на вопросы журналистов. — 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. В Хабаровском крае 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. Жители региона 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 впервые за последние три года получила прибыль. Этот позитивный тренд подтвердили и результаты работы в первом квартале 2019 года, который тоже был завершён 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 Игорь Федоткин. — 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 Алексей Аристархов, 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, — отметила начальник агентского центра в

Хабаровске Светлана Лисневская. — 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 универсальный офис «Росгосстраха» на улице Воронежской, 47 в Хабаровске оформлен с использованием новых единых для компании корпоративных стандартов дизайна и брендинга. Теперь для агентов создано полноценное комфортное рабочее пространство, а для клиентов компании максимальная доступность. 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 агентов условия для комфортной работы, рабочих встреч и даже отдыха, — сказал директор филиала в Хабаровске Дмитрий Иноземцев. — 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 филиала «Росгосстраха» в Хабаровском крае — это 50 профессиональных сотрудников и почти 165 страховых агентов. Во многом именно они обеспечивают компании лидерство на региональном страховом рынке, подчеркнул Дмитрий Иноземцев. «Создававшийся без малого 100 лет назад для защиты жилья от пожаров и других напастей «Росгосстрах» и сегодня продолжает активно страховать дома и квартиры россиян. 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, 31.05.2019