

Старейший страховщик России активно воплощает в жизнь Новую агентскую модель (НАМ), призванную 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 Рязани. Для его торжественного открытия сюда прибыл с рабочим визитом Сергей Койда — Вице-президент, заместитель руководителя блока регионального бизнеса и Игорь Трегубов — управляющий директор блока региональной сети компании «Росгосстрах», которая входит в группу «Открытие».

«Новая агентская модель — приоритетный элемент Стратегии развития «Росгосстраха» до 2021 года, — указал Сергей Койда, отвечая на вопросы журналистов. — Именно она призвана обеспечить достижение главной цели — 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 Рязани 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. Рязанцы от этого только выиграют — они получают принципиально новый уровень сервиса от агентов».

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.

Мы ставим задачу, подчеркнул топ-менеджер «Росгосстраха», чтобы страховой агент был высокопрофессиональным финансовым консультантом, 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 сопровождения договора.

«Это иной подход к профессии страхового агента, иное восприятие ее обществом и более высокий общественный статус, — отметила руководитель агентского центра Лариса Винокурова. — 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 улице Вокзальной, оформлен с использованием новых единых для компании корпоративных стандартов дизайна и брендирования. Теперь для агентов создано полноценное комфортное

рабочее пространство. «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, — сказала директор филиала Ирина Митрошина. — 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 Рязанского филиала «Росгосстраха» — это более 600 профессионалов. Во многом именно они обеспечивают компании прочные позиции на региональном страховом рынке, подчеркнула Ирина Митрошина: «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 только сборы по страхованию имущества граждан в Рязанском филиале составили более 312 млн рублей. 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, 12.07.2019