



*Данная статья продолжает обсуждение темы реформирования традиционного агентства с целью предсказуемого получения высоких и устойчивых результатов.*

Если представить собрание лучших менеджеров агентских групп по результатам продаж их структуры, то это будет, прежде всего, фуршет великолепных управленцев. Сегодня именно сборы по новым договорам являются ключевым показателем эффективности группы. Непосредственный кадровый состав в его качественном и количественном проявлении – это лишь способ воздействия на продажи. Между тем, сложившаяся практика представляет собой весьма уязвимую и нестабильную систему, особенно в молодых агентствах. Ее ахиллесовой пятой выступает как раз сочетание задач по продажам, набору и развитию агентов. Читатели могут возразить, что огромное количество специалистов в разных страховых компаниях прекрасно совмещают названные выше функции. Это действительно так. Но и нельзя упускать из виду факт, что чем шире список условий для формирования какого-либо умения, тем меньше людей им владеют. Мальчику-футболисту требуется и отменная физическая форма, и страстное желание, и достойная футбольная школа. К сожалению, в сложившейся системе решение о назначении кандидата на позицию менеджера мало отличается от покупки лотерейного билета. Слишком много переменных в слагаемых успеха.

Автор данной статьи отстаивает функциональное разделение ключевых задач агентства:

- выполнение плана возложить на успешных агентов;
  
- поиск и воспитание успешных агентов делегировать менеджерам.

При данном подходе на каждом уровне будет решаться спектр только близких по смыслу

задач, что позволит делать более предсказуемые прогнозы как в отношении рекрутируемых агентов, так и в отношении нанимаемых менеджеров, что, в свою очередь, непременно повысит качество управления агентством в целом.

Оставшаяся часть статьи посвящена ключевым моментам работы с начинающим агентом в предложенном варианте функционального устройства.

Источник: [Википедия страхования](#) , 28.12.15

**Автор: Алексей Решетняк, независимый тренер по продажам страхования жизни**