

Для 18% агентов «Росгосстраха» приход в профессию страховщика был вынужденным — после сокращения на предыдущем рабочем месте или ликвидации предприятия, при этом более 78% из них уже в первый месяц работы в новой для себя сфере начали оформлять договоры страхования и получать за это комиссионное вознаграждение. Это показал опрос, проведенный недавно старейшей страховой компанией России среди сотрудничающих с нею продавцов.

Сегодня, даже несмотря на серьезные трудности в экономике, «Росгосстрах» продолжает укрепление своей агентской сети и предлагает взаимовыгодные условия сотрудничества тем, кто готов попробовать свои силы в продаже страховых продуктов. В том числе — дать подзаработать сотрудникам компаний, ушедших из России с начала марта.

По словам руководителя Блока агентских продаж «Росгосстраха» Юлии Чижман, никаких препятствий по образованию, возрасту, полу и предыдущему профессиональному опыту для успешной работы в страховании нет. 22% участников опроса перешли в страхование из торговли, еще 12% из сферы услуг, у 24% предыдущая деятельность связана с финансами и бухгалтерским учетом, 9% агентов «Росгосстраха» имеют за плечами опыт педагогической деятельности. Определенный профессиональный бэкграунд, конечно, позволяет быстрее адаптироваться в профессии страхового агента, но для успеха важнее всего желание работать, готовность осваивать новые продукты и навыки продаж и, конечно, коммуникабельность — умение правильно выстраивать отношения с окружающими и поддерживать их.

Почти две трети агентов «Росгосстраха» (63%) до прихода в страхование были наемными работниками, бывших предпринимателей и самозанятых среди представителей агентского корпуса в совокупности 8%. Примечательно, что вторая по численности категория — это женщины, пришедшие в страхование из декретного отпуска: 12% попробовали новую для себя профессию, будучи молодыми мамами.

И это неудивительно, ведь в первую очередь женщины с маленькими детьми чаще

всего ищут работу по свободному графику — а именно эту возможность агенты «Росгосстраха» чаще всего называли в качестве стимула, подтолкнувшего их сменить сферу деятельности и освоить профессию страховщика. Про преимущества свободного графика упомянули 37% опрошенных. В 30% ответов причиной перехода в страхование стало желание получить дополнительный заработок, 19% опрошенных отметили желание сменить сферу деятельности, 18%, как уже было сказано выше — увольнение. При этом для 63% участников опроса работа страховым агентом после прихода в «Росгосстрах» стала основной, а для 37% — совместительством, приносящим дополнительный доход.

### ***Википедия страхования***