

Агентская сеть — один из ключевых каналов продаж страховых продуктов в компании «Ингосстрах».

Агентский канал обеспечил 30% сборов по розничному страхованию в 2021 году. Доля агентов в продажах ОСАГО — 18%, в каско – 39%, в страховании имущества физических лиц доля агентского канала достигает 70%.

По состоянию на середину мая 2022 года в «Ингосстрахе» работают более 24,5 тысяч агентов. Топ-3 городов, где трудятся больше всего агентов компании, — это Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург.

В компании 1078 агентов, зарабатывающих более 1 млн руб. в год, 49 их них заработали более 12 млн руб. в год. Топ-3 городов, где агенту «Ингосстраха» удалось максимально заработать: Санкт-Петербург, Москва, Новосибирск.

Заработок агентов в «Ингосстрахе» зависит от желания развиваться и расти. В этом направлении компания предоставляет максимально широкие возможности: бесплатное обучение в одной из лучших страховых школ для агентов, удобные цифровые сервисы для продаж и сделок с клиентами, широкая продуктовая линейка на основании аналитики потребительского спроса и поведения и т.д.

Школа агентов «Ингосстраха» является одной из лучших систем обучения на страховом рынке. Агентам и партнёрам доступно более 40 профильных курсов. У прошедших обучение страховых агентов по статистике среднее количество оформленных полисов вырастает на 40%, а среднемесячный объем премий по договорам страхования — на 50%.

Чтобы сделать работу агентов более эффективной, оперативной и удобной, «Ингосстрах» использует цифровые сервисы, созданные специально для агентов. Портал «IngoGate» — это современный инструмент агентов «Ингосстраха» для оформления договоров страхования из любой точки мира. Приложение «IngoView», позволяющее проводить осмотр принимаемого на страхование имущества, передавать результаты осмотра и необходимые документы в страховую компанию. Для быстрого закрытия сделок агенты могут выставить онлайн счет клиентам, принять оплату страховых премий в безналичной форме, используя мобильные кардридеры или получить наличные денежные средства и выдать клиенту чек. Для развития агентских портфелей в «Ингосстрахе» заработала система предиктивной аналитики, которая анализирует клиентов и их склонности к покупкам, на основании этой аналитики клиентам направляются целевые предложения, и агенты получают свое агентское вознаграждения за такие сделки.

Для оперативного информирования своих агентов, «Ингосстрах» запустил специальный Telegram-канал, который за короткое время собрал более 4600 подписчиков и продолжает развиваться. В канале публикуются новости компании, информация о новых продуктах, конкурсах для агентов, функциях и возможностях агентского портала «IngoGate», курсах и тренингах от Школы агентов, а также транслируются открытые эфиры с руководителями компании. Также создана специальная группа в ВК, где компания делится с агентами актуальными новостями, интересными событиями и полезными материалами.

«Агенты – один из драйверов роста компании и страхового рынка, — комментирует Карина Елизарова, начальник управления развития агентских и фронтальных продаж СПАО «Ингосстрах». — Агенты вместе со страховщиками работают над развитием финансовой грамотности, помогают клиентам разобраться в особенностях страховых продуктов и выбрать оптимальную страховую защиту. Агенты «Ингосстраха» транслируют наши ценности, преимущества, уникальные особенности продуктов и системы урегулирования убытков. Умение выстроить доверительные и долгосрочные отношения с клиентом – залог успеха как для страхового агента, так и компании. Через агентов происходит не только сама продажа страхового полиса, но также дальнейшее сопровождение и поддержка наших клиентов в момент наступления страхового случая, когда человек может быть в стрессе после неблагоприятного события, пожара, аварии, кражи имущества и т.д. «Ингосстрах» выступает за честное плодотворное и взаимовыгодное партнерство с агентами. В компании мы постоянно совершенствуем сервисы для агентов и клиентов, линейку страховых продуктов, системы мотивации агентов, обучения и наставничества, чтобы наши агенты оказывали лучший сервис, превосходя ожидания клиентов. Рост и развитие агентской сети – один из ключевых приоритетов «Ингосстраха»», — отметила Карина Елизарова.

Википедия страхования