



Уходящий 2015 год подарил страхованию жизни в нашей стране новые надежды и возможности, связано это и с заработавшей системой налоговых вычетов, и с масштабным интересом банков к долгосрочным накопительным страховым продуктам. Однако прошедшие одиннадцать месяцев также обнажили и проблемные зоны, прежде всего, внутри самих компаний.

Например, не так много игроков продолжают рассматривать агентскую сеть в качестве приоритетного канала продаж. В течение последних лет рост в этом сегменте носил скорее экстенсивный характер: новые агентства, новые территории, огромный поток свежих кадров и, конечно, постоянная корректировка страховых продуктов для массового потребителя. Если нормальной ситуацией всегда считалась текучка на позициях финансовых консультантов, то нынешняя чехарда директоров агентств и более высоких руководителей не свидетельствует об отлаженности схем и важнейших механизмов.

Интенсификация развития подразумевает упор на максимальную эффективность любого отдельного агентства, группы и даже каждого действующего финансового консультанта. На этапе подъема в секторе инвестиции в данном направлении могут показаться излишними. Между тем, в перспективе создаваемое сегодня качественное основание может стать решающим конкурентным преимуществом.

На какие конкретные вопросы рекомендуется обратить внимание прежде всего?

1) Детальная проработка программы вывода на заданные показатели новых или постоянно отстающих агентств.

2) Принятие системы назначения высших управляющих территориальными подразделениями не по географическому признаку, а по критерию общности проблем и задач. (Управляющий А для агентств-лидеров со своими задачами и KPI, управляющий Б – для агентств, длительный промежуток времени отстающих по всем ключевым показателям, у него свои задачи, цели и KPI).

3) Создание небольшой постоянной исследовательской творческой группы для непрерывной оптимизации бизнес-процессов, непосредственно влияющих на результаты агентской сети и ее коммуникацию с центральным офисом.

Данные рекомендации возникают из опыта работы с агентствами и агентами разных страховых компаний России и ближнего зарубежья. Несмотря на значительные различия в проработке методик и практик отдельными страховщиками, налицо общие проблемы: запуск новичков и развитие отстающих. В этой связи предложенные меры должны сократить текучесть кадров и связанный с этим перерасход корпоративного бюджета, а также уменьшить количество времени, необходимое для выхода на заданные показатели. Для того чтобы посмотреть семейный секс инцест.тв дарит каждому посетителю большую подборку самого пикантного и интересного видео, которое можно смотреть совершенно бесплатно.

Подробнее читайте в свежем выпуске журнала « [Страхование жизни](#) ».

Источник: [Википедия страхования](#) , 30.11.15

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