

Основной целью маркетингового исследования выступает анализ статистических, функциональных и организационных характеристик агентского канала услуг на страховом рынке в 2009-2010 гг и перспектив его развития в среднесрочной перспективе.

В исследовании представлена уникальная информация по следующим аспектам продаж страховых услуг через агентский канал (отдельно по страхованию жизни и «нежизни»):

1. Приведены показатели премий, собранных через агентский канал продаж по видам страхования, а также их динамика в 2007-2009 гг. В исследовании изучены страхование жизни, страхование от несчастных случаев, ДМС, КАСКО, ОСАГО, страхование имущества физических лиц, страхователи имущества юридических лиц.
2. Описаны функциональные показатели агентского канала продаж по ведущим страховым компаниям: количество агентов, доля выхода на первую продажу, средняя премия на одного агента и другие данные.
3. **ВПЕРВЫЕ!!!** Изучены на практике и проанализированы процедуры организации начального обучения агентов. В целом по рынку страхования «нежизни» и жизни, а также по ведущим страховщикам приводятся следующие показатели: количество дней обучения; необходимость дополнительного обучения для начального образования, общее время обучения, структура временных затрат на различные тематические блоки (знакомство с компанией, введение в страхование; программы страхования; технология продаж; система вознаграждения), количество видов страхования, изучаемых на начальных курсах, раздаточный материал, преподаватели, документ об окончании курсов, необходимость оплаты обучения. Приведены программы и «дневниковые» записи по начальному обучению.
4. **ВПЕРВЫЕ!!!** Описаны подходы и реальные показатели базового комиссионного вознаграждения по компаниям-конкурентам, а также повышающие / понижающие коэффициенты и системы бонусного вознаграждения.
5. **ВПЕРВЫЕ!!!** Изучены модели карьерных лестниц для агентов, используемые страховщиками по «нежизни» и жизни. Приведены условия продвижения по карьерным лестницам, а также материальные и нематериальные плюсы карьерного роста.
6. Выделены формы стимулирования продаж страховых услуг через агентскую сеть.
7. Спрогнозированы премии через агентский канал в 2012 году в целом по рынку и по видам страхования.
8. **ВПЕРВЫЕ!!!** К исследованию прилагается расширенное электронное приложение с образцами агентских договоров и перечень документов (с некоторыми копиями), выдаваемых агентам в процессе трудоустройства и обучения.

Результаты исследования в страховых компаниях могут быть интересны руководителям агентского канала продаж, специалистам, занимающимся разработкой программ обучения агентов, маркетологам при анализе каналов продаж страховых услуг.

Важнейшие практические аспекты использования результатов исследования:

- Изучение особенностей начальной подготовки страховых агентов в компаниях – конкурентах. Использование положительного опыта для повышения эффективности агентской сети компании (какие методы и подходы в обучении используют, какова структура обучения, плюсы и минусы);

- Возможность сравнения систем обучения по разработанным в исследовании критериям. Подчеркивание эффективности собственной системы обучения по сравнению с компаниями – конкурентами, в том числе и при подготовке отчетов для руководства и акционеров;
- Сравнение собственной системы комиссионного вознаграждения и бонусного стимулирования с компаниями – конкурентами. Подготовка информации по конкурентным преимуществам для удержания агентов в компании и «переманивания» агентов – конкурентов;
- Оценка реального уровня комиссионного и бонусного вознаграждения в компаниях-конкурентах (а не того, о котором рассказывают агенты в своих интересах). Получение ответа на вопрос «Не переплачивает ли компания агентам?». Возможность корректировки агентского вознаграждения на основании независимых рыночных показателей;
- Получение статистической информации по функциональным показателям агентского канала, что позволяет рассчитать эффективность работы агента и сравнить с данными компаний-конкурентов.

Исследование содержит 7 разделов, и представлено на 115 страницах, содержит 128 таблиц и графиков

Стоимость исследования составляет 58000 (пятьдесят восемь тысяч) рублей.

Исследование предоставляется в печатном виде (типографский тираж) на русском языке.

Структура исследования

Цели, задачи, методология и анкета исследования

1. Агентский канал продаж на страховом рынке в 2009 году
2. Функциональные показатели агентского канала продаж в 2009-2010 гг
3. Система начального обучения агентов в 2010 году
 - 3.1 Система начального обучения в страховых компаниях по «нежизни» в 2010 году
 - 3.1.1 Сравнительный анализ начального обучения агентов по «нежизни» по ведущим страховщикам в 2010 году
 - 3.1.2 Система начального обучения в компании «Ингосстрах» в 2010 году
 - 3.1.3 Система начального обучения в компании «Ренессанс Страхование» в 2010 году
 - 3.1.4 Система начального обучения в компании «Росгосстрах» в 2010 году
 - 3.1.5 Система начального обучения в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 году
 - 3.1.6 Система начального обучения в компании «РОСНО» в 2010 году
 - 3.2 Система начального обучения в страховых компаниях по «жизни» в 2010 году
 - 3.2.1 Сравнительный анализ начального обучения агентов по «жизни» по ведущим страховщикам в 2010 году
 - 3.2.2 Система начального обучения в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2010 году
 - 3.2.3 Система начального обучения в компании «Ингосстрах Жизнь» в 2010 году
 - 3.2.4 Система начального обучения в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2010 году
 - 3.2.5 Система начального обучения в компании «Ренессанс Жизнь» в 2010 году

3.2.6 Система начального обучения в компании «Росгосстрах Жизнь» в 2010 году

3.2.7 Система начального обучения в компании «ЭРГО Жизнь» в 2010 году

4. Комиссионное и бонусное вознаграждение страховых агентов в 2010 году

4.1 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в 2010 году

4.1.1 Сравнительная характеристика комиссионного и бонусного вознаграждения агентов по «нежизни» в 2010 году

4.1.2 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в компании «Ингосстрах» в 2010 году

4.1.3 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в компании «Ренессанс Страхование» в 2010 году

4.1.4 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 году

4.1.5 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в компании «Росгосстрах» в 2010 году

4.1.6 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в компании «РОСНО» в 2010 году

4.2 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по страхованию жизни в 2010 году

4.2.1 Сравнительная характеристика комиссионного и бонусного вознаграждения агентов по страхованию жизни в 2010 году

4.2.2 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2010 году

4.2.3 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов в компании «Ингосстрах Жизнь» в 2010 году

4.2.4 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2010 году

4.2.5 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов в компании «Ренессанс Жизнь» в 2010 году

4.2.6 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов в компании «Росгосстрах Жизнь» в 2010 году

4.2.7 Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов в компании «ЭРГО Жизнь» в 2010 году

5. Структура и условия карьерного продвижения страховых агентов в 2010 году

5.1 Структура и условия карьерного продвижения агентов по страхованию «нежизни» в 2010 году

5.1.1 Сравнительный анализ структуры и условий карьерного продвижения страховых агентов «по нежизни» по ведущим страховщикам в 2010 году

5.1.2 Карьерная лестница агентов «по нежизни» в компании «Ингосстрах» в 2010 году

5.1.3 Карьерная лестница агентов «по нежизни» в компании «Группа Ренессанс Страхование» в 2010 году

5.1.4 Карьерная лестница агентов «по нежизни» в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 году

5.1.5 Карьерная лестница агентов в компании «Росгосстрах» в 2010 году

5.1.6 Карьерная лестница агентов в компании «РОСНО» в 2010 году

5.2 Структура и условия карьерного продвижения агентов по страхованию жизни в 2010 году

- 5.2.1 Сравнительный анализ структуры и условий карьерного продвижения агентов по страхованию жизни по ведущим страховщикам в 2010 году
- 5.2.2 Карьерная лестница агентов в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2010 году
- 5.2.3 Карьерная лестница агентов в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2010 году
- 5.2.4 Карьерная лестница агентов в компании «Ингосстрах Жизнь» в 2010 году
- 5.2.7 Карьерная лестница агентов в компании «Росгосстрах Жизнь» в 2010 году
- 5.2.6 Карьерная лестница агентов в компании «Ренессанс Жизнь» в 2010 году
- 5.2.7 Карьерная лестница агентов в компании «ЭРГО Жизнь» в 2010 году
- 6. Формы стимулирования продаж через агентскую сеть в 2010 году (помимо комиссионного и бонусного вознаграждения)
- 7. Перспективы развития агентского канала продаж на страховом рынке в среднесрочной перспективе

Таблицы и графики исследования по разделам

К разделу №1 (4 графика и таблицы)

Рис.1.1 Структура премий агентского канала продаж по видам страхования в 2009

Рис.1.2 Доля агентского канала продаж по различным видам страхования в 2009 году

Таб.1.1 Премии и доля агентского канала по основным видам страхования в 2009 году

Таб.1.2 Динамика доли агентского канала по видам страхования в 2007-2009 гг

К разделу №2 (5 рисунков и таблиц)

Таб.2.1 Количество агентов и премия на одного агента в 2009 году

Рис.2.1 Структура агентского канала продаж по числу агентов в 2009 году

Таб.2.2 Предпочтительные формы коммуникаций со страховым агентом

Таб.2.3 Предпочтительный пол страхового агента

Таб.2.4 Требования к качествам страховых агентов

К разделу №3 (36 таблиц и графиков)

Таб.3.1 Сравнение структуры начального обучения в компаниях по «нежизни» и «жизни» в 2010 году

Таб.3.1.1.1 Продолжение начального обучения в днях агентов по «нежизни» у ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.2 Общее время обучения агентов по «нежизни» у ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.3 Обязательные дополнительные тренинги к начальному обучению у ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.4 Время и доля информационного блока «О компании. Введение в страхование» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.5 Время и доля информационного блока «Программы страхования» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.6 Время и доля информационного блока «Технология продаж» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.7 Время и доля информационного блока «Вознаграждение и нематериальное стимулирование» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.8 Структура распределения времени по информационным блокам в программах

начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Рис.3.1.1.1 Усредненная структура начального обучения по информационным блокам на рынке страхования по «нежизни» в 2010 году

Таб.3.1.1.9 Виды страхования, изучаемые в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.10 Время и доля ОСАГО в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.11 Время и доля КАСКО в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.12 Время и доля страхования имущества физических лиц в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.13 Время и доля личного страхования в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.1.1.14 Структура временных затрат по видам страхования, изучаемым в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2010 году

Рис.3.1.1.2 Усредненная структура начального обучения по видам страхования в 2010 году

Таб.3.1.2.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Ингосстрах» в 2010 году

Таб.3.1.3.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Ренессанс Страхование» в 2010 году

Таб.3.1.4.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Росгосстрах» в 2010 году

Таб.3.1.5.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 году

Таб.3.1.6.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «РОСНО» в 2010 году

Таб.3.2.1.1 Продолжение начального обучения в днях агентов по жизни у ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.2.1.2 Общее время обучения агентов по жизни у ведущих страховщиков в 2010 году

Таб.3.2.1.3 Время и доля информационного блока «О компании. Введение в страхование» в программах начального обучения ведущих страховщиков по жизни в 2010 году

Таб.3.2.1.4 Время и доля информационного блока «Программы страхования» в программах начального обучения ведущих страховщиков по жизни в 2010 году

Таб.3.2.1.5 Время и доля информационного блока «Технология продаж» в программах начального обучения ведущих страховщиков по жизни в 2010 году

Таб.3.2.1.6 Время и доля информационного блока «Вознаграждение и нематериальное стимулирование» в программах начального обучения ведущих страховщиков по жизни в 2010 году

Таб.3.2.1.7 Структура распределения времени по информационным блокам в программах начального обучения ведущих страховщиков по жизни в 2010 году

Рис.3.2.1.1 Распределение времени начального обучения по информационным блокам в страховых компаниях по «жизни» в 2010 году

Таб.3.2.2.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2010 году

Таб.3.2.3.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Ингосстрах Жизнь» в 2010 году

Таб.3.2.4.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2010 году

Таб.3.2.5.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Ренессанс Жизнь» в 2010 году

Таб.3.2.6.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Росгосстрах Жизнь» в 2010 году

Таб.3.2.7.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «ЭРГО Жизнь» в 2010 году

К разделу 4 (50 таблиц)

Таб.4.1.1.1 Сравнение размеров базового комиссионного вознаграждения агентов по ведущим страховщикам в 2010 году

Таб.4.1.1.2 Коэффициенты, применяемые к базовым ставкам комиссионного вознаграждения, по ведущим страховым компаниям в 2010 году

Таб.4.1.2.1 Размер комиссионного вознаграждения агента по автострахованию в компании «Ингосстрах»

Таб.4.1.2.2 Размер комиссионного вознаграждения агента по страхованию имущества и страхованию ответственности физических лиц в компании «Ингосстрах»

Таб.4.1.2.3 Размер комиссионного вознаграждения агента по ДМС в компании «Ингосстрах»

Таб.4.1.2.4. Размер дополнительного комиссионного вознаграждения в зависимости от коэффициента роста совокупной премии в компании «Ингосстрах»

Таб.4.1.2.5 Размер комиссионного вознаграждения при перезаключении договоров, заключенных другими агентами или напрямую с компанией «Ингосстрах»

Таб.4.1.3.1 Размер комиссионного вознаграждения в компании «Ренессанс Страхование» в 2010 году

Таб.4.1.4.1 Вознаграждение по договорам страхования жизни в компании «РЕСО-Гарантия»

Таб.4.1.4.2 Лимиты страховых сумм для агента по договорам страхования в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 году

Таб.4.1.4.3 Агентское вознаграждение за заключение договора страхования в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 году

Таб.4.1.5.1 Размер комиссионного вознаграждения в компании «Росгосстрах» в 2010 году

Таб.4.1.5.2 Поправочные коэффициенты к агентскому вознаграждению в зависимости от категории в компании «Росгосстрах»

Таб.4.1.6.1 Комиссионное вознаграждение агента в компании «РОСНО» в 2010 году

Таб.4.1.6.2 Условия выплаты стипендии финансовому консультанту в первые пять месяцев работы в компании «РОСНО»

Таб.4.2.1.1 Сравнительный анализ факторов, влияющих на размер комиссионного вознаграждения в 2010 году

Таб.4.2.1.2 Срок выплаты комиссионного вознаграждения по ведущим страховщикам жизни в 2008-2010 гг

Таб.4.2.1.3 Сравнительная характеристика размера комиссионного вознаграждения по

ведущим страховым компаниям в 2008-2010 гг

Таб.4.2.1.4 Виды бонусов по ведущим страховщикам жизни в 2010 году

Таб.4.2.1.5 Планы звонков, встреч и продаж в первые три месяца работы агента по страхованию жизни в 2010 году

Таб.4.2.2.1 Комиссионное вознаграждение в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в первый год действия договора страхования жизни

Таб.4.2.2.2 Стажерский бонус в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2010 году

Таб.4.2.2.3 Квартальный бонус в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2010 году

Таб.4.2.3.1 Агентское вознаграждение по договорам срочного страхования жизни и страхования на случай критических заболеваний с выплатой дополнительной страховой суммы компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей

Таб.4.2.3.2 Агентское вознаграждение по договорам смешанного страхования жизни, страхования жизни с фиксированным сроком выплаты страхового обеспечения, бессрочного страхования жизни, долгосрочного накопительного страхования жизни компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей

Таб.4.2.3.3 Агентское вознаграждение по договорам страхования на дожитие с выплатой страховых взносов в случае смерти застрахованного и пенсионного страхования (варианты А и Б) компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей

Таб.4.2.3.4 Агентское вознаграждение по договорам страхования на случай инвалидности, страхования супружеской пенсии, краткосрочного страхования, кредитного страхования и сберегательного страхования жизни компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей

Таб.4.2.3.5 Агентское вознаграждение по договорам срочного страхования жизни и страхования на случай критических заболеваний с выплатой дополнительной страховой суммы компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей 2-5 категории

Таб.4.2.3.6 Агентское вознаграждение по договорам смешанного страхования жизни, страхования жизни с фиксированным сроком выплаты страхового обеспечения, бессрочного страхования жизни, долгосрочного накопительного страхования жизни компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей 2-5 категории

Таб.4.2.3.7 Агентское вознаграждение по договорам страхования на дожитие с выплатой страховых взносов в случае смерти застрахованного и пенсионного страхования (варианты А и Б) компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей 2-5 категории

Таб.4.2.3.8 Агентское вознаграждение по договорам страхования на случай инвалидности, страхования супружеской пенсии, краткосрочного страхования, кредитного страхования и сберегательного страхования жизни компании «Ингосстрах-Жизнь» для агентов - физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей 2-5 категории

Таб.4.2.4.1 Размер вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц компании «Дженерали ППФ Страхование жизни»

Таб.4.2.4.2 Размер вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни»

Таб.4.2.4.3 Размер вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц и агентов – индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» при единовременном взносе

Таб.4.2.4.4 Размер дополнительного вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц и агентов - индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» при исполнении ежеквартального плана по премии в 125 тыс. рублей

Таб.4.2.4.5 Размер дополнительного ежеквартального вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц компании «Дженерали ППФ Страхование жизни»

Таб.4.2.4.6 Размер дополнительного ежеквартального вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни»

Таб.4.2.4.7 Размер агентского вознаграждения по программе «Партнер+» компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в зависимости от правового статуса агента и тарифа

Таб.4.2.5.1 Условия получения «ДАВ» в компании «Ренессанс Жизнь»

Таб.4.2.5.2 Учет программ, видов и опций страхования в компании «Ренессанс Жизнь» при определении статусов агентов, % от СГП

Таб.4.2.5.3 Уровни «ДАВ Плюс» в компании «Ренессанс Жизнь»

Таб.4.2.5.4 Учет программ, видов и опций страхования в компании «Ренессанс Жизнь» при расчете ДАВ, % от СГП

Таб.4.2.6.1 Размер агентского вознаграждения в 1 год действия договора в компании «Росгосстрах-Жизнь»

Таб.4.2.6.2 Критерии расчета бонусного вознаграждения в компании «Росгосстрах-Жизнь»

Таб.4.2.7.1 Размер вознаграждения агента – физического лица в компании «ЭРГО-Жизнь»

Таб.4.2.7.2 Размер вознаграждения агента – индивидуального предпринимателя в компании «ЭРГО-Жизнь»

Таб.4.2.7.3 Размер вознаграждения агента – физического лица в компании «ЭРГО-Жизнь» при обслуживании переданных договоров по страхованию жизни

Таб.4.2.7.4 Размер вознаграждения агента – индивидуального предпринимателя в компании «ЭРГО-Жизнь» при обслуживании переданных договоров по страхованию жизни

Таб.4.2.7.5 Дополнительное агентское вознаграждение в зависимости от продолжительности работы агента в компании «ЭРГО-Жизнь»

Таб.4.2.7.6 Коэффициенты для расчета бонуса продуктивности в компании «ЭРГО-Жизнь»

К разделу 5 (29 таблиц)

Таб. 5.1.1.1 Уровни карьерной лестницы для агентов «по нежизни» по ведущим страховщикам в 2010 году

Таб. 5.1.1.2 Период карьерной аттестации агентов «по нежизни» по ведущим

страховщикам в 2010 году

Таб. 5.1.1.3 Тип карьерной лестницы агентов «по нежизни» по ведущим страховщикам в 2010 году

Таб. 5.1.1.4 Объем премий, необходимый для продвижения по горизонтальным ступеням карьерной лестницы по ведущим страховщикам в 2010 году

Таб.5.1.1.5 Точки влияния уровня агента на карьерной лестнице в 2010 году

Таб.5.1.2.1 Условия присвоения категории агента в компании «Ингосстрах» в 2010 году

Таб.5.1.3.1 Градация агентов по группам в компании «Группа Ренессанс Страхование» в зависимости от количества баллов, набранных за последний квартал

Таб.5.1.3.2 Стоимость одного рубля премии в баллах в зависимости от вида страхования по Москве и Санкт-Петербургу в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.3 Стоимость одного рубля премии в баллах в зависимости от вида страхования по городам-миллионникам в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.4 Стоимость одного рубля премии в баллах в зависимости от вида страхования по городам, с населением менее 1 млн. человек, в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.5 Привилегии (социальный пакет) агентов первого уровня в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.6 Привилегии (социальный пакет) агентов второго уровня в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.7 Привилегии (социальный пакет) агентов третьего уровня в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.8 Привилегии (социальный пакет) агентов четвертого уровня в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.3.9 Привилегии (социальный пакет) агентов пятого уровня в компании «Группа Ренессанс Страхование»

Таб.5.1.5.1 Категории агентов компании «Росгосстрах» и поправочные коэффициенты к агентскому вознаграждению

Таб.5.1.6.1 План эффективного финансового консультанта в первый год работы в компании «РОСНО»

Таб.5.1.6.2 Карьерная лестница для штатных сотрудников компании «РОСНО»

Таб.5.1.6.3 Квартальные бонусы для продавцов различного уровня компании «РОСНО»

Таб. 5.2.1.1 Уровни карьерной лестницы (горизонтальная ветвь) для агентов по жизни по ведущим страховщикам в 2010 году

Таб.5.2.1.2 Модели карьерных лестниц страховых агентов в 2010 году и их сравнение с 2008 годом

Таб.5.2.1.3 Точки влияния уровня агента по жизни на карьерной лестнице в 2010 году

Таб.5.2.2.1 Условия различных уровней членства в Клубе финансовых консультантов

Таб.5.2.3.1 Ступени и условия карьерного роста агента в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2010 году

Таб.5.2.6.1 Требования в компании «Ренессанс Жизнь» для присвоения статуса агенту

Таб.5.2.7.1 Критерии статуса «Консультант» в компании «ЭРГО Жизнь»

Таб.5.2.7.2 Критерии статуса «Продуктивный консультант» в компании «ЭРГО Жизнь»

Таб.5.2.7.3 Критерии статуса «Профессионал» в компании «ЭРГО Жизнь»

Таб.5.2.7.4 Критерии статуса «VIP-консультант» в компании «ЭРГО Жизнь»

К разделу 6 (2 таблицы)

Таб.6.1 Методы стимулирования продаж страховых услуг через агентскую сеть в 2010 году

Таб.6.2 Повышенное комиссионное вознаграждение по акции КАСКО с франшизой компании «Ренессанс Страхование»

К разделу 7 (2 таблицы и графика)

Таб.7.1 Прогноз премий по видам страхования через агентский канал в 2012 году

Рис. 7.1 Структура премий агентского канала продаж по видам страхования в 2012 году