

В 2025 году агентский канал Югории показал устойчивую положительную динамику на фоне меняющейся конъюнктуры страхового рынка, продемонстрировав рост как по объёму сборов, так и по качественным показателям работы с клиентами. Существенный вклад в результаты обеспечили развитие агентской сети, фокус на долгосрочные отношения с клиентами и рост спроса на комплексные страховые продукты.

Сегодня более 70 % агентов Югории работают с компанией свыше 5 лет, что значительно превышает среднерыночные показатели текучести в агентском сегменте и отражает высокий уровень доверия. Число действующих агентов превышает 12 000 человек. В компании также подчеркнули, что процесс заключения агентского договора стал значительно быстрее: теперь его оформление занимает всего 30 минут.

Эффективная система мотивации стала одним из факторов роста агентского канала в 2025 году. По итогам года объём агентского вознаграждения в Югории увеличился примерно на 30 % по сравнению с предыдущим годом.

В течение всего 2025 года Югория последовательно усиливала коммуникации с агентской сетью, делая ставку на прямой диалог и работу с агентами в очном формате. Компания проводила масштабные бизнес-завтраки и деловые встречи со страховыми агентами в регионах присутствия, обсуждая стратегию развития, изменения на рынке и практику работы с клиентами. Эти форматы стали эффективной площадкой для обмена мнениями и выработки совместных решений. Важной частью этой работы стал запуск бизнес-сообщества страховых предпринимателей «Вершина», объединяющего ключевых агентов рынка, которые участвуют в развитии отрасли и профессии. Проект ориентирован на обмен экспертизой, формирование лучших практик и укрепление роли агентского предпринимательства в страховании.

«Агентский канал — одно из ключевых направлений стратегии Югории. В течение всего 2025 года компания последовательно усиливала агентоориентированный подход. Мы считаем себя агентской компанией и наши партнёры — это часть нашей команды, в которую мы планируем инвестировать в ближайшие 3-5 лет. Мы организовали масштабное мероприятие для топ-400 агентов «Югорские каникулы», создали клуб «Вершина» для лучших страховых предпринимателей рынка, и даже запустили с ними совместный видео-подкаст, который активно набирает просмотры, что говорит о правильном видении нашей стратегии. Мы искренне гордимся тем, что участвуем в профессиональном росте наших страховых предпринимателей и поддерживаем их на

пути к успеху», — отметила руководитель центра розничного страхования Екатерина Ерина.

Параллельно с развитием агентской сети и укреплением прямых коммуникаций в 2025 году Югория продолжила планомерную работу по совершенствованию агентского сервиса и цифровой инфраструктуры. Обновлённый личный кабинет агента стал удобным рабочим инструментом для повседневных задач: сегодня им активно пользуются более 80 % партнёров. Сервис позволяет в режиме реального времени отслеживать сборы, комиссионное вознаграждение, личные показатели и рейтинги среди коллег, а также получать информацию о заявленных убытках клиентов и статусе их урегулирования, поддерживая прозрачность и оперативность работы.

Википедия страхования, 29.12.2025 г.