Агенты, сотрудничающие с «Согласием», наиболее довольны размером комиссионного вознаграждения, а также скоростью и удобством работы системы b2b. Таковы итоги исследования аналитического центра НАФИ и информационного агентства «Банки.ру», проведенного во II квартале 2020 года.
Максимальный средний доход агента «Согласия» в розничном страховании (488 175 руб.) более чем в 2 раза превышает предельный размер вознаграждения в среднем по рынку (150 000 руб.).
Согласно исследованию, агенты «Согласия» особо отметили отсутствие сбоев в работе системы b2b. У агента компании есть возможность сдать отчет онлайн, после чего он в личном кабинете получает акт выполненных работ, который подписывает ЭЦП (выдается каждому агенту). Также агенты компании продают ряд продуктов через систему b2b онлайн без печатных БСО.
«Мы стараемся сделать взаимодействие с компанией максимально простым и удобным для агента и работаем над тем, чтобы перевести как можно больше процессов в дистанционный формат. Так, в скором времени в любой точке России будущий агент сможет заключить договор с «Согласием» удаленно и получать доход без посещения офисов компании, – комментирует директор по розничным продажам страховой компании «Согласие» Руслан Сатюков. – Основные конкурентные преимущества «Согласия» в работе с агентами – размер комиссионного вознаграждения, который в любом виде розничного страхования превышает среднерыночный, и минимальные сроки его выплаты. В этом году компания сохранила темпы набора агентов на уровне прошлого года и по итогам 6 месяцев число агентов «Согласия» в сегменте розничного страхования выросло в 1,6 раза по сравнению с тем же периодом годом ранее и достигло 7,5 тыс.».
В 2019 году максимальный доход агента «Согласия» в розничном страховании в Москве составил 8,6 млн руб., в Новосибирске – 6,8 млн руб., в Самаре – 6,4 млн руб. В Красноярске и Перми он превысил 4 млн руб., в Ижевске и Санкт-Петербурге – 3 млн руб. Среди городов, в которых доход агента был больше 2 млн руб., – Псков, Тула, Смоленск, Южно-Сахалинск, Екатеринбург, Тамань, Кемерово и Ставрополь. В целом, сумму более 1 млн руб. получили агенты в 26 городах.
По данным НАФИ и Банки.ру, большая часть страховых агентов – это люди среднего возраста (31-40 лет; 44%), имеющие высшее образование (66%). До прихода в страхование большинство агентов работали в сферах торговли (35%), транспорта и финансов (по 20%).
Половина страховых агентов работает со страховыми компаниями длительное время (52%), у 48% страховых агентов, принявших участие в исследовании, есть опыт заключения агентского договора за последние полгода. Как правило, страховые агенты сотрудничают с одной страховой компанией (48%), с двумя-тремя компаниями сотрудничает каждый четвертый агент (24%).
Источник: Википедия страхования, 06.08.2020