

В рамках развития агентского канала продаж Страховая Группа Совкомбанка запустила внутренние обучающие тренинги по основам подбора персонала. С конца лета 2022 г. тренеры Страховой Группы Совкомбанка провели ряд двухдневных мероприятий для менеджеров агентской сети Совкомбанк Жизнь. На них разбираются способы поиска кандидатов, вопросы сегментации аудитории по личным и профессиональным качествам, раскрываются секреты экспресс-оценки перспектив начинающих страховых агентов.

Несмотря на насыщенную программу, на тренинге почти нет лекций. Все новые знания преподносятся в проактивной форме. Обучающиеся на протяжении двух дней сразу отрабатывают нужные компетенции. В частности, эксперты Страховой Группы Совкомбанка помогают менеджерам агентской сети проводить собеседования с потенциальными кандидатами, искать кандидатов, не выходя из учебного зала, составлять и размещать объявления о поиске новых агентов. Такой подход позволил увеличить количество заявок от потенциальных кандидатов на 54%, количество нерелевантных анкет от соискателей снизилось на 72%.

После обучения проводится регулярное «посттренинговое сопровождение»: каждые две недели тренеры Страховой Группы Совкомбанка встречаются с менеджерами агентской сети, чтобы оценить полученные результаты и провести работу над ошибками. Данный этап стимулирует участников тренингов улучшать полученные знания и навыки.

«Для нас важно, чтобы новые страховые агенты комфортно чувствовали себя в нашей корпоративной культуре и понимали, что работа в Страховой Группе Совкомбанка им точно подходит. Благодаря новым методам подбора кандидатов и системе адаптации начинающих агентов, количество сделок в первые два месяца работы новичков увеличилось на 20%. Мы продолжим обучать, поддерживать менеджеров агентской сети, чтобы обеспечить качественный рост агентской сети. Наша цель – 4000 страховых агентов. Сегодня Страховая Группа Совкомбанка предлагает страховым представителям комплекс поддерживающих мер как в части социальных гарантий, например, соцпакет с ДМС и поддержку членов семьи мобилизованных граждан, так и в части финансовой мотивации, например, оплату встреч без продаж и приветственные бонусы», – говорит управляющий директор по агентским и брокерским продажам

Совкомбанк Жизнь Павел Ананьев.

Осенью 2022 г. в обучающих тренингах участие приняло 82% менеджеров агентской сети Совкомбанк Жизнь. Ввиду того, что тренинг показал высокую результативность, он будет проводиться на регулярной основе. Это означает, что каждый новый менеджер сможет стать эффективным рекрутером на старте своего карьерного пути.

***Википедия страхования***