



Изменение подхода к роли, обучению и работе страховых агентов на примере 25-летнего опыта Школы РЕСО

Иван Рыбкин,
Вице-президент,
Начальник Управления Обучения и Развития



ТРИ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ АГЕНТСКИХ ПРОДАЖ 2024Г

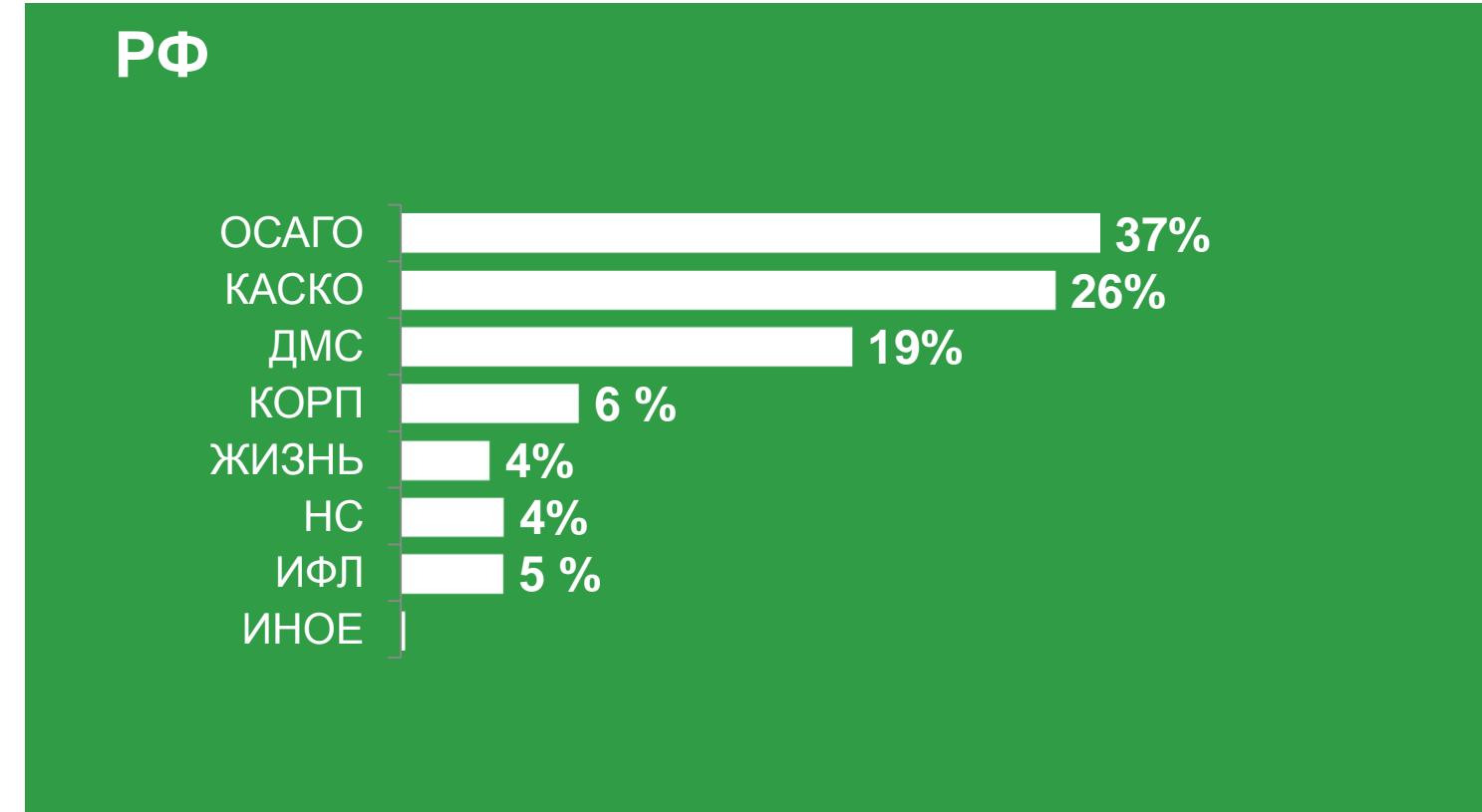
Страховые продукты для агента

Комфортные страховые продукты -

- простые для объяснения клиентам при продаже.
- требующие персонального сопровождения при выплатах и кросс-селлинге.



Портфель РЕСО по видам страхования



Осознанное отношение к мотивации агента

Особая система мотивации

Агент – кормилец компании.

Система мотивации настроена не только здесь и сейчас, но и на долгосрочную мотивацию: участие в прибыли компании и других долгосрочных программах, аналогично пенсионным.



Стратегии продаж через агентов



Стратегии компании ориентированы на долгосрочное развитие с помощью продаж в агентском канале.



Агентские продажи помогают поддерживать компанию в любые кризисные моменты.



Новейшие технологические решения, облегчающие работу агента в РЕКО.

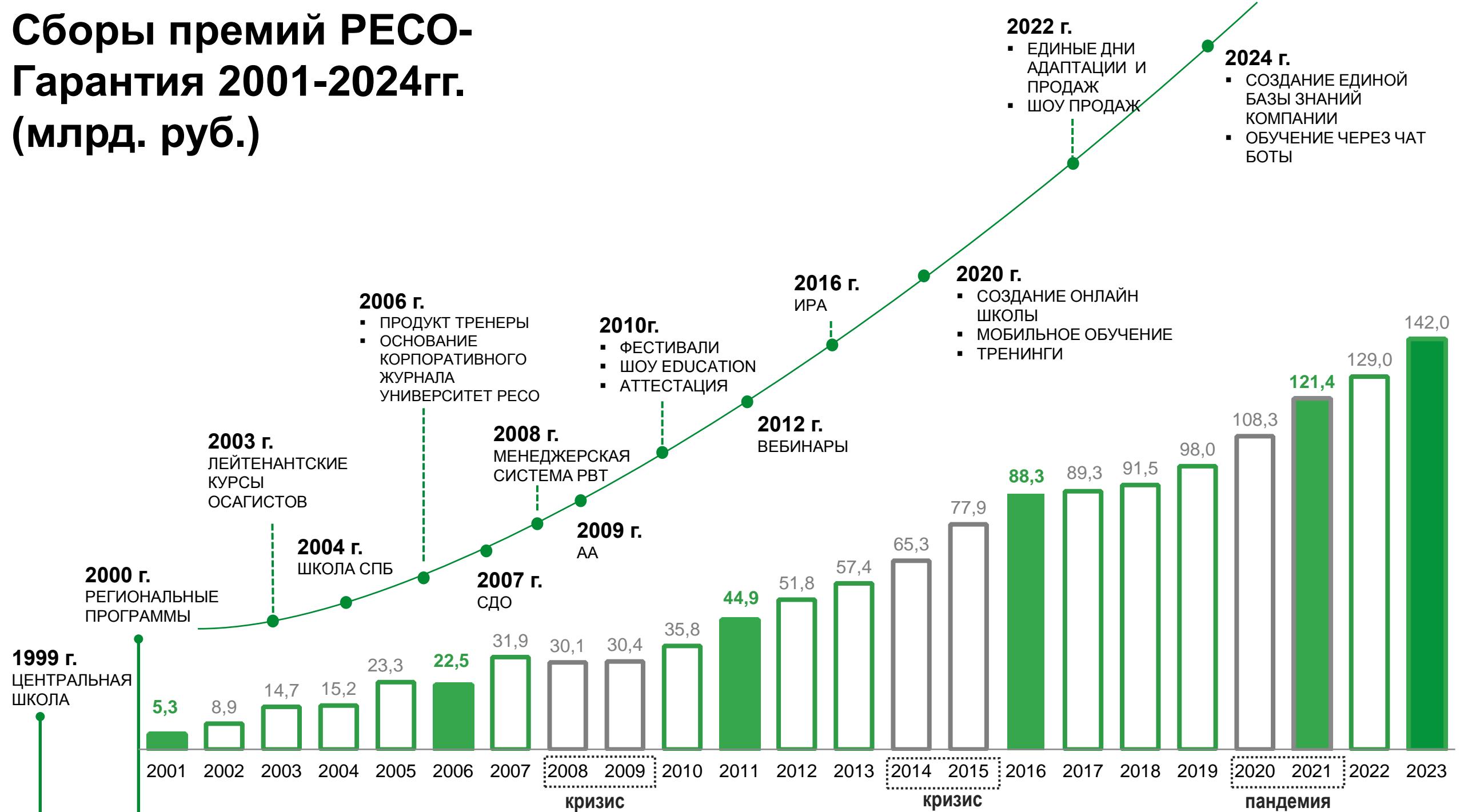


ШКОЛА РЕСО
25
лет

ИСТОРИЯ ШКОЛЫ РЕСО



Сборы премий РЕКО-Гарантия 2001-2024гг. (млрд. руб.)



ЧТО СЕГОДНЯ

ШКОЛА РЕСО
25
лет

-  Рекрутинг новых агентов
-  Начальное обучение
-  Адаптация новичков
-  Повышение квалификации
-  Результативное сопровождение продаж
-  Подготовка наставников
-  Сертификация
-  Основы эффективного сопровождения продаж
-  Фронт-Офис и Точки продаж
-  Работа в поле
-  Аттестация

Комплексное обучение продающих структур



Централизованная система обучения

Централизованные системы рекрутинга и обучения начинающих агентов

Централизованная подготовка больших групп продавцов и управленцев (рекрутинг, адаптация, ДАР ИГРА, стандарт руководителя)

Методология обучения сотрудников продающих структур персональному сопровождению агента, продажи «здесь и сейчас» (День больших продаж)

Подготовка управленцев на местах к взаимодействию с системой централизованного обучения (ЦШСА, мобильная школа, курс «Тренировка», курс «КМБ»)

Внутренняя система обучения

Методики внутреннего рекрутинга и обучения

Организация ШНА на местах

Подготовка управленцев для развития системы внутреннего обучения

Спасибо за внимание!

Иван Рыбкин

Вице-президент,
Начальник Управления Обучения и Развития

E-mail: riv@reso.ru