

В 2011 году агентский канал продаж на страховом рынке испытывает существенное давление со стороны других, быстроразвивающихся каналов дистрибуции страховых услуг, прежде всего, банковского канала, независимых агентств и автосалонов. В условиях «канальной конкуренции» страховые компании вынуждены принимать оперативные решения, направленные на сохранение позиций агентского канала в структуре каналов сбыта страховых услуг. Такая ситуация приводит к быстрому обновлению в 2011 году показателей деятельности и подготовки страховых агентов:

⋮

- Более половины ведущих страховщиков изменили ключевые характеристики доконтрактного обучения страховых агентов (продолжительность, акценты по видам страхования и прочее);

- Значительно увеличилось комиссионное вознаграждение по ключевым агентским видам: ОСАГО, КАСКО и страхование имущества физических лиц;

- В системе материального и нематериального вознаграждения усилился акцент на удержание опытных страховых агентов и выгодных страховых портфелей;

- Вводится система планирования деятельности страховых агентов в общей системе плановых показателей компании;

- Больше внимание уделяется технологиям продаж со сдвигом к тренинговым и практическим («полевым») формам обучения начинающих агентов.

Проект «Страховой маркетинг» изучил новые характеристики агентского канала продаж и подготовил маркетинговое исследование «Агентский канал на страховом рынке в 2010-2011 году: показатели деятельности, характеристика сетей компаний-конкурентов и прогноз развития».

Основной целью маркетингового исследования выступает анализ статистических,

функциональных и организационных характеристик агентского канала продаж услуг на страховом рынке в 2011 году, выявление тенденций развития агентского канала в ретроспективе, по сравнению с 2009-2010 гг и в среднесрочной перспективе.

В исследовании представлена уникальная информация по следующим аспектам продаж страховых услуг через агентский канал (отдельно по страхованию жизни и «не жизни») в 2011 году:

1. Приведены показатели премий, собранных через агентский канал продаж по видам страхования, а также их динамика в 2007-2010 гг. В исследовании изучены страхование жизни, страхование от несчастных случаев, ДМС, КАСКО, ОСАГО, страхование имущества физических лиц, страхователи имущества юридических лиц.

2. ВПЕРВЫЕ!!! Изучены на практике и проанализированы подходы - 2011 к организации начального обучения агентов. В целом по рынку страхования и 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 официальные и реальные программы и «дневниковые» записи по начальному обучению.

3. Описаны основные подходы ведущих страховых компаний к постконтрактному обучению агентов.

4. ВПЕРВЫЕ!!! Описаны показатели-2011 базового комиссионного вознаграждения по компаниям-конкурентам, а также повышающие / понижающие коэффициенты и системы бонусного вознаграждения.

5. 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 целом по рынку и по видам страхования на период 2011-2014 гг.

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 и динамики 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);

- Определение конкурентоспособности КВ страховой компании по сравнению с реальными показателями других страховщиков. Подготовка информации по конкурентным преимуществам для удержания агентов в компании и «переманивания» агентов – конкурентов;

- Независимая оценка и сравнение 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;

- Получение статистической информации за 2010 год по агентскому каналу продаж, определение положения компании в агентском сегменте страхового рынка;

- Использование прогноза развития агентского канала продаж на период 2011-2014 гг в целом и по видам страхования для разработки и корректировки стратегии дистрибуции страховой компании.

Исследование включает 10 разделов, представлено на 110 страницах, содержит 118 таблиц и графиков (рисунков)

Стоимость исследования составляет 68000 (шестьдесят восемь тысяч) рублей.

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

В качестве бонуса предлагается электронное приложение, в которое входят:

- Договора с агентами («ВСК», «Ингосстрах», «РОСНО», «РЕСО-Гарантия»);

- Рабочие тетради страховых агентов («РОСНО», «Росгосстрах»).

Методология исследования

Основным методом получения информации для исследования является «таинственный агент», то есть прохождение процедуры начального обучения в страховой компании. Дополнительно в ходе реализации метода «таинственный агент» получал как письменную, так и устную информацию модифицированным методом «экспертных интервью». Для подготовки исследования было проведено 9 «таинственных агентов» по страховым компаниям «Военно-страховая компания», «Ингосстрах», «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия», «РОСНО», «Метлайф АЛИКО», «Альянс РОСНО Жизнь», «Дженерали ППФ Страхование жизни», «Ингосстрах-Жизнь».

В частности, с использованием «таинственного агента» описаны разделы исследования №2,3,4,5,6,7,8. То есть информация, приведенная в данных разделах, основана на материалах и данных, предоставляемых в процессе доконтрактного (начального) обучения. Автор исследования допускает, что она может отличаться от «методических разработок» страховщиков. Вместе с тем, возможные отличия не существенно влияют на качество предоставляемой информации.

Информация для раздела №1 подготовлена проектом «Страховой маркетинг» на основе проведенных маркетинговых исследований по видам страхования, а также дополнена анализом каналов продаж по другим видам страхования.

Информация для раздела №9 основана на структурированном анализе сообщений страховых компаний в открытых источниках, на сайтах, в рекламно-информационных материалах.

Прогноз развития агентского канала продаж (раздел №10) рассчитан долевым методом на основании прогнозов развития различных сегментов страхового рынка в 2011-2014 гг.

Структура исследования

Цели, задачи, методология и анкета исследования

1. Агентский канал продаж на страховом рынке в 2010 году

2. Система начального обучения агентов «по нежизни» в 2011 году и ее динамика по сравнению с 2010 годом

2.1 Сравнительный анализ систем начального обучения агентов «по нежизни» ведущими страховыми компаниями в 2011 году

2.2 Динамика систем начального обучения агентов «по нежизни» ведущих страховых компаний в 2011 году по сравнению с 2010 годом

2.3 Система начального обучения агентов в «Военно-страховой компании» в 2011 году

2.4 Система начального обучения агентов в компании «Ингосстрах» в 2011 году

2.5 Система начального обучения агентов в компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

2.6 Система начального обучения агентов в компании «Росгосстрах» в 2011 году

2.7 Система начального обучения агентов в компании «РОСНО» в 2011 году

3. Постконтрактное обучение агентов в ведущих компаниях по страхованию «нежизни» в 2011 году

4. Система начального обучения агентов по страхованию жизни в 2011 году и ее динамика по сравнению с 2010 годом

4.1 Общая характеристика процесса начального обучения агентов в компаниях по страхованию жизни в 2011 году

4.1.2 Обучение в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2011 году

4.1.3 Обучение в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

4.1.4 Обучение в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

4.1.5 Обучение в компании «Ингосстрах-Жизнь» в 2011 году

5. Комиссионное и бонусное вознаграждение агентов по «нежизни» в 2011 году

5.1 Сравнительный анализ систем комиссионного вознаграждения ведущих страховщиков по «нежизни» в 2011 году

5.2 Динамика систем комиссионного вознаграждения у ведущих страховщиков в 2010-2011 гг

5.3 Комиссионное и бонусное вознаграждение «Военно-страховой компании» в 2011 году

5.4 Комиссионное и бонусное вознаграждение компании «Ингосстрах» в 2011 году

5.5 Комиссионное и бонусное вознаграждение компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

5.6 Комиссионное и бонусное вознаграждение компании «Росгосстрах» в 2011 году

5.7 Комиссионное и бонусное вознаграждение компании «РОСНО» в 2011 году

6. Комиссионное и бонусное вознаграждение по жизни в 2011 году

6.1 Общая характеристика размера и динамики агентского вознаграждения по жизни в 2011 году

6.2 Размер и динамика агентского вознаграждения компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2011 году

6.3 Размер агентского вознаграждения компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

6.4 Размер и динамика агентского вознаграждения компании «Ингосстрах-Жизнь»

6.5 Размер и динамика агентского вознаграждения компании «Дженерали ППФ
Страхование жизни»

6.6 Размер и динамика агентского вознаграждения компании «РЕСО-Гарантия»

7. Планирование деятельности агентов по «не жизни» и их карьерный рост в 2011 году

7.1 Сравнительный анализ карьерных лестниц для агентов «по нежизни» в 2011 году и их динамика по сравнению с 2010 годом

7.2 Планирование деятельности агентов и карьерный рост в «Военно-страховой компании» в 2011 году

7.3 Планирование деятельности агентов и карьерный рост в компании «Ингосстрах» в 2011 году

7.4 Планирование деятельности агентов и карьерный рост в компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

7.5 Планирование деятельности агентов и карьерный рост в компании «Росгосстрах» в 2011 году

7.6 Планирование деятельности агентов и карьерный рост в компании «РОСНО» в 2011 году

8. Планирование деятельности агентов по жизни и их карьерный рост в 2011 году

8.1 Общая характеристика агентских планов продаж и карьерного роста по страхованию жизни в 2011 году

8.2 Агентские планы продаж и карьерный рост в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2011 году

8.3 Агентские планы продаж и карьерный рост в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

8.4 Агентские планы продаж и карьерный рост в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

9. Формы стимулирования продаж через агентскую сеть в 2011 году (помимо комиссионного и бонусного вознаграждения)

10. Прогноз развития агентского канала продаж на страховом рынке в 2011-2014 гг

Таблицы и графики исследования по разделам

К разделу №1 (4 графика и таблицы)

Таб.1.1 Премии и доля агентского канала по основным видам страхования в 2010 году

Рис.1.1 Структура премий агентского канала продаж по видам страхования в 2010 году

Рис.1.2 Доля агентского канала продаж по различным видам страхования в 2010 году

Таб.1.2 Динамика долей агентского канала по видам страхования в 2007-2010 гг

К разделу №2 (27 таблиц и графиков)

Таб.2.1.1 Количество дней доконтрактного обучения агентов по «нежизни» у ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.2 Продолжительность обучения агентов по «нежизни» у ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.3 Обязательные дополнительные тренинги к начальному обучению у ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.4 Время и доля информационного блока «О компании. Введение в страхование» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.5 Время и доля информационного блока «Программы страхования» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.6 Время и доля информационного блока «Технология продаж» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.7 Время и доля информационного блока «Вознаграждение и нематериальное стимулирование» в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.8 Структура распределения времени по информационным блокам в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Рис.2.1.1 Усредненная структура начального обучения по информационным блокам на рынке страхования по «нежизни» в 2011 году

Таб.2.1.9 Виды страхования, изучаемые в программах начального обучения ведущих страховщиков, в 2011 году

Таб.2.1.10 Время и доля ОСАГО в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.11 Время и доля КАСКО в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.12 Время и доля страхования имущества физических лиц в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.13 Время и доля личного страхования в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.2.1.14 Структура временных затрат по видам страхования, изучаемым в программах начального обучения ведущих страховщиков в 2011 году

Рис.2.1.2 Усредненная структура начального обучения по видам страхования в 2011 году

Рис.2.2.1 Динамика структуры доконтрактного обучения агентов по «нежизни» в 2010-2011 году

Рис.2.2.2 Динамика структуры информационного блока «Программы страхования» в доконтрактном обучении агентов по «нежизни» в 2010-2011 гг

Таб.2.3.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в «Военно-страховой компании» в 2011 году

Таб.2.4.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.2.4.2 Динамика показателей начального обучения агентов в компании «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.2.5.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

Таб.2.5.2 Динамика начального обучения агентов в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010 - 2011 гг

Таб.2.6.1 Ключевые показатели начального обучения агентов в компании «Росгосстрах» в 2011 году

Таб.2.6.2 Динамика начального обучения в компании «Росгосстрах» в 2010-2011 гг

Таб.2.7.1 Ключевые показатели начального (доконтрактного) обучения агентов в компании «РОСНО» в 2011 году

Таб.2.7.2 Динамика начального (доконтрактного) обучения агентов в компании «РОСНО» в 2010-2011 гг

К разделу 4 (4 таблицы)

Таб.4.1.1 Продолжительность доконтрактного обучения агентов по ведущим страховым компаниям по «жизни» в 2011 году

Рис.4.1.1 Распределение времени начального обучения по информационным блокам в 2011 году

Таб.4.1.2 Динамика структуры доконтрактного обучения агентов на рынке страхования жизни в 2008-2011 гг

Таб.4.1.3 Структура начального обучения агентов по ведущим страховым компаниям в 2011 году

К разделу 5 (26 таблиц)

Таб.5.1.1 Сравнение размеров базового комиссионного вознаграждения агентов по ведущим страховщикам в 2011 году

Таб.5.1.2 Коэффициенты, применяемые к базовым ставкам комиссионного вознаграждения, по ведущим страховым компаниям в 2011 году

Таб.5.1.3 Сравнительный анализ комиссионного вознаграждения по ОСАГО у ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.5.1.4 Сравнительный анализ комиссионного вознаграждения по КАСКО у ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.5.1.5 Сравнительный анализ комиссионного вознаграждения по страхованию имущества физических лиц у ведущих страховщиков в 2011 году

Таб.5.2.1 Среднерыночный рост комиссионного вознаграждения по ключевым видам страхования через агентов в 2011 году

Таб.5.3.1 Комиссионное вознаграждение агентов по добровольным видам страхования в «Военно-страховой компании» в 2011 году

Таб.5.3.2 Совокупное комиссионное вознаграждение по ОСАГО в «Военно-страховой компании» в 2011 году

Таб.5.3.3 Комиссионное вознаграждение по добровольному автострахованию в «Военно-страховой компании» в 2011 году

Таб.5.3.4 Лимиты ответственности агента в «Военно-страховой компании» в 2011 году

Таб.5.4.1 Комиссионное вознаграждение по КАСКО компании «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.5.4.2 Комиссионное вознаграждение по добровольным видам страхования (кроме автострахования) и ОСАГО в «Ингосстрахе» в 2011 году

Таб.5.4.3 Размер дополнительного комиссионного вознаграждения в компании «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.5.5.4 Размер комиссионного вознаграждения при перезаключении договоров,

заключенных другими агентами или напрямую с компанией «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.5.5.1 Комиссионное вознаграждение по программам «РЕСОавто» компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

Таб.5.5.2 Комиссионное вознаграждение по программам «Домовой» компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

Таб.5.5.3 КП и КСП при расчете комиссионного вознаграждения в компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

Таб.5.5.4 Комиссионное вознаграждение по варианту №2 компании «РЕСО-Гарантия» в 2011 году

Таб.5.5.5 Динамика комиссионного вознаграждения в компании «РЕСО-Гарантия» в 2010-2011 гг

Таб.5.6.1 Комиссионное вознаграждение в компании «Росгосстрах» в 2011 году

Таб.5.6.2 Размер комиссионного вознаграждения по договорам страхования имущества физических лиц в компании «Росгосстрах» в 2010 году

Таб.5.6.3 Динамика комиссионного вознаграждения в компании «Росгосстрах» в 2010-2011 гг

Таб.5.7.1 Комиссионное вознаграждение по ОСАГО в компании «РОСНО» в 2011 году

Таб.5.7.2 Классификация автомобилей в компании «РОСНО» для расчета комиссионного вознаграждения по ОСАГО в 2011 году

Таб.5.7.3 Комиссионное вознаграждение по добровольным видам страхования в «РОСНО» в 2011 году

Таб.5.7.4 Динамика агентского вознаграждения в компании «РОСНО» в 2010-2011 гг

К разделу 6 (27 таблиц)

Таб.6.1.1 Сравнительный анализ факторов, влияющих на размер комиссионного вознаграждения по страхованию жизни, в 2011 году

Таб.6.1.2 Период выплаты комиссионного вознаграждения по ведущим страховщикам в 2008-2011 гг

Таб.6.1.3 Сравнительная характеристика размера комиссионного вознаграждения по ведущим страховым компаниям в 2011 году

Таб.6.1.4 Виды бонусов по ведущим страховщикам жизни в 2011 году

Таб.6.2.1 Комиссионное вознаграждение в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в первый год действия договора страхования жизни

Таб.6.2.2 Стажерский бонус в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2011 году

Таб.6.2.3 Квартальный бонус в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2011 году

Таб.6.3.1 Комиссионное вознаграждение по договорам долгосрочного страхования жизни компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.6.3.2 Комиссионное вознаграждение по дополнительным рискам к полису ДСЖ компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.6.3.3 Требования по получению бонуса продуктивности в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.6.3.4 Условия получения субсидии в первый год работы в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.6.4.1 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.6.4.2 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.6.4.3 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.6.4.4 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.6.4.5 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.6.4.6 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.6.4.7 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.6.4.8 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.6.5.1 Размер вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.6.5.2 Размер вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.6.5.3 Размер дополнительного вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц и агентов - индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» при исполнении ежеквартального плана в 2011 году

Таб.6.5.4 Размер дополнительного ежеквартального вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – физических лиц компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.6.5.5 Размер дополнительного ежеквартального вознаграждения по договорам страхования жизни для агентов – индивидуальных предпринимателей компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.6.5.6 Размер агентского вознаграждения по программе «Партнер+» компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в зависимости от правового статуса агента и тарифа

Таб.6.5.7 Размер агентского вознаграждения за деловую активность компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.6.6.1 Вознаграждение по договорам страхования жизни в компании «РЕСО-Гарантия»

К разделу 7 (11 таблиц)

Таб.7.1.1 Уровни карьерной лестницы для агентов по «нежизни» ведущих страховщиков в 2011 году

Таб. 7.1.2 Тип карьерной лестницы агентов по «нежизни» ведущих страховщиков в 2011 году

Таб. 7.1.3 Объем премий, необходимый для продвижения по горизонтальным ступеням карьерной лестницы по ведущим страховщикам в 2011 году (в год)

Таб.7.1.4 Точки влияния уровня агента на карьерной лестнице (горизонтальные ступени) в 2011 году

Таб.7.2.1 Карьерная лестница агентов в «Военно-страховой компании» и условия перехода между карьерными ступенями в 2011 году

Таб.7.2.2 Статусы агентов «Военно-страховой компании» в рамках программы «Дорожный серпантин» в 2011 году

Таб.7.3.1 Карьерная лестница страховых агентов и условия перехода по карьерным ступеням в компании «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.7.3.2 Социальные программы для страховых агентов различных категорий в компании «Ингосстрах» в 2011 году

Таб.7.5.1 Категории агентов компании «Росгосстрах» и поправочные коэффициенты к агентскому вознаграждению

Таб.7.6.1 План продаж для начинающего агента в компании «РОСНО» в 2011 году

Таб.7.6.2 Карьерная лестница для штатных сотрудников компании «РОСНО» в 2011 году

К разделу №8 (14 таблиц)

Таб.8.1.1 Модели карьерных лестниц агентов по страхованию жизни в 2011 году

Таб.8.1.2 Планы по количеству звонков и встреч в день по компаниям, специализирующимся на страховании жизни, в 2011 году

Таб.8.1.3 План продаж страховых услуг в первые 6 месяцев работы агента по ведущим страховщикам в 2011 году

Таб.8.2.1 Планы по объемам продаж для агентов «Альянс РОСНО Жизнь» в первые 3 месяца работы в 2011 году

Таб.8.2.2 Условия карьерного продвижения агента по горизонтальной ветви в компании «Альянс РОСНО Жизнь» в 2011 году

Таб.8.2.3 Условия различных уровней членства в Клубе финансовых консультантов «Альянс РОСНО Жизнь»

Таб.8.3.1 Планы продаж для получения бонуса продуктивности в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.8.3.2 Планы продаж для получения субсидии в первый год работы в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.8.3.3 Условия горизонтального карьерного роста в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.8.3.4 Условия вертикального карьерного роста в компании «Метлайф АЛИКО» в 2011 году

Таб.8.4.1 План продаж по системе стимулирования новых агентов в «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2010-2011 гг

Таб.8.4.2 Система стимулирования агента – физического лица при исполнении плана компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.8.4.3 Система стимулирования агента – ИП при исполнении плана компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

Таб.8.4.4 Условия карьерного роста агентов в компании «Дженерали ППФ Страхование жизни» в 2011 году

К разделу 9 (2 таблицы)

Таб.9.1 Методы стимулирования продаж страховых услуг через агентскую сеть в 2011 году

Таб.9.2 Повышенное комиссионное вознаграждение по акции КАСКО с франшизой компании «Ренессанс Страхование» в 2011 году

К разделу 10 (3 таблицы)

Таб.10.1 Прогноз премий через агентский канал в 2011-2014 гг

Таб.10.2 Прогноз премий по видам страхования через агентский канал в 2011-2014 гг

Таб.10.3 Структура премий агентского канала продаж по видам страхования в 2011-2014 гг