

РОЛЬ СТРАХОВЫХ АГЕНТОВ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Пыдык Светлана Руслановна

студент, Южно-Российский институт управления- филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, РФ, г. Ростов-на-Дону

Страховые агенты влияют на общую картину страхового рынка, на уровень доверия населения культуре страхования. Страхование является важным сектором экономики, так как обеспечивает стабильность в обществе. Страховые агенты имеют много функций, например, страховой агент как продавец – главная задача состоит в подборке продукта, который будет удовлетворять интересы клиентов, страховой агент как консультант – главная задача состоит в объяснение интересующих клиента вопросов, раскрытии смысла своего продукта, страховой агент как экономист – главная задача- оценивать риски клиента, страховой агент как менеджер – самостоятельно организовывать свою работу, эффективно расставлять свое рабочее время, страховой агент как психолог – в своей рабочей деятельности должен опираться на психологическую составляющую, чтобы установить контакт с клиентом и завоевать его доверие. Страховые агенты имеют ряд психологических противопоказаний – конфликтность, тревожность, излишняя напряженность, озабоченность, повышенная склонность к доминированию- данные факторы негативно влияют на эффективность работы страхового агента. Основное предназначение страховых агентов – быть полезными клиентам и обществу, также у страховых агентов должно быть откровенной желание оказывать помощь клиентам, вкладываясь в свое дело – всё это купается и вознаграждается. Деятельность страховых агентов – уважаемый труд среди профессионалов, он требует квалификационных специалистов. Страховые компании понимают, насколько важен и велик труд страховых агентов, так как именно вклад страховых агентов играет значительную роль в процветании и развитии компании. Согласно опросу «Интерфакса» большую роль в росте страховых премий играют страховые агенты, сокращать их штат не намерен ни один страховщик на рынке. Профессия страхового агента становится востребована на рынке труда. Заработная плата страховых агентов находится на престижном уровне, кроме того, активные и целеустремлённые страховые агенты, окружённые примерами успешных товарищей, развивают свои навыки, повышают квалификацию, изучают отраслевую специфику и в итоге выходят на престижный доход. Конечная прибыль страховых компаний зависит от качества работы страховых агентов, их наработанной базы клиентов, которые должны быть удовлетворены качеством обслуживания – из этого становится понятно, насколько важен, серьезен и нужен труд страховых агентов. Деятельность страховых агентов должна быть ограничена. Это ограниченность проявляется в строгих полномочиях, которыми наделены страховые агенты. Полномочия закреплены в доверенности, которая выдается страховой компанией. Также в работе страховых агентов важное значение занимает психологическое сопровождение профессиональной деятельности, в которую входит мотивация агентов, развитие агента как личности и как профессионала. Обязательными условиями для развития агентских продаж являются целевой рынок, комиссионное вознаграждение, сервис, система управления, оценка деятельности страховых агентов. Страховые агентские сети можно разделить 4 группы: простое агентство, участковое универсальное агентство, многоуровневые сеть, пирамидальная структура. Данные модели имеют определённые особенности.

Технология набора страховых агентов – кропотливая задача, которая содержит в себе много факторов. Способы набора агентов могут быть разнообразные: объявление в средствах массовой информации- данный способ самый эффективный, работа с трудоустраивающими организациями. Важными факторами деятельности страховых агентов являются контроль и мотивация, контроль – это фиксация выполненных работ каждого клиента, мотивация

предполагает побуждение к совершению либо своих желаний, либо желаний других людей или организаций. Если компания заинтересована содержать страховых агентов на своих условиях, то она должна вести активную работу с премированием агентов, чтобы удержать их и не допустить перехода в конкурирующую с ней организацию. Стимулирование – средство мотивации, в работе страховых агентов присутствуют материальное стимулирование и моральное стимулирование. Обратимся к проблемам развития агентской сети. По моему мнению, страховые агенты изживают себя, так как присутствуют альтернативные варианты получения страхового полиса в интернет -ресурсах, особенно это актуально для молодого поколения, которое активно пользуется информационными ресурсами. По-моему мнению, страховые агенты должны сотрудничать с IT компаниями, которые будут для них разрабатывать соответствующие формы предоставления услуг страховых агентов.

В сложившейся политической ситуации, сумма страховых услуг поднялась, из-за этого страховые компании отказывают в предоставлении своих услуг или значительно повышают цены на услугу, это, в свою очередь, оказывает негативное влияние как на деятельность страховых агентов и страховых компаний, так и на клиентов. В основном, техника, автомобили- одни или самых распространённых факторов для страхования- полисы ОСАГО, полисы КАСКО, в нынешней политической ситуации повышаются цены на соответствующие запчасти, например, для автомобилей, а это влияет на стоимость страховки. По-моему мнению, когда нормализуется политическая ситуация, нормализуется традиционная поставка запчастей, тогда и ситуация на рынке страхования изменится в лучшую сторону.

Список литературы:

1. Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция)
2. Российская газета Страхование №2(8283) URL:<https://rg.ru/2020/10/11/v-rossii-rastet-rol-strahovyh-brokerov.html>
3. Архипов, А.П. Корпоративное страхование : учебник / Архипов А.П. — Москва : КноРус, 2020. — 256 с.