



**Форум.
Стратегия развития
профессиональных страховых
агентов.**

Форум

1. Первый!
2. Представительство интересов агентского страхового сообщества;
3. Прямой контакт с высшими менеджерами Страховых Компаний, ФСФР, РСА и др;
4. Совместный поиск решений;
5. Обмен мнениями, опытом, предложениями.
6. Ежегодный!



Стратегия развития профессиональных страховых агентов

Профессиональные страховые агенты -

самая выгодная группа агентов для
страховой компании,
подлежит формированию и поддержке
страховым сообществом.

Профессиональный страховой агент -



1. Страхование – основной источник честного заработка, профессия;
2. Многолетний опыт работы;
3. Знаток, продавец продуктов ряда СК;
4. Основной доход от продажи полисов Страхователям (не «посредник»);
5. Долгосрочная стратегия развития (не «мошенник»);

Проблемы и угрозы

1. «посредники»
2. действия СК;
3. спец. тарифы для дилеров;
4. перспектива интернет продаж КАСКО и других продуктов ;
5. не Сторона переговоров с СК.

Решение проблем - СРО

– саморегулируемая организация

1. Закон РФ №315-ФЗ о СРО;
2. Стандарты и правила проф. агентской деятельности, контроль соблюдения;
3. Статус члена СРО агентов – гарантия стабильности и преференций;
4. В наблюдательном совете представители СК, ФСФР, РСА и др.

Выгоды для СК от СРО агентов

1. Законная альтернатива формированию разных «белых/черных» списков агентов;
2. Снижение убыточности;
3. Механизм снижения расходов по комиссии.

Выгоды для проф. агентов – членов СРО



1. Спец программы по тарифам и комиссии;
2. Спец обслуживание от СК;
3. Гарантия стабильного развития бизнеса.

НП «Гильдия профессиональных страховых агентов»

300 агентов по 5 млн. премий в год =

1 500 000 000 руб.

страховой премии в год.

Стратегия развития
профессиональных страховых
агентов -
создание НП
«Гильдия профессиональных
страховых агентов».



Спасибо за внимание!

www.форумагентов.рф