



# РЕСО- ГАРАНТИЯ. РОЛЬ АГЕНТСКОГО КАНАЛА ПРОДАЖ

**Иван Рыбкин,**  
Зам. генерального директора,  
начальник Управления обучения и развития

21.02.2023



# РЕСО-Гарантия по итогам 2021 года

# РЕСО-Гарантия в цифрах



**9,0** ТЫС.

штатных сотрудников

**14,3** МЛН.

договоров страхования

**9,7** МЛН.

клиентов  
физических лиц

**39,2** ТЫС.

страховых агентов

**> 1 200**

офисов продаж

**175** ТЫС.

клиентов  
юридических лиц

# РЕСО – Гарантия всегда рост!





# Три условия развития агентских продаж

# Страховые продукты для агента

Комфортные страховые продукты -

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



# Стратегии продаж через агентов



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



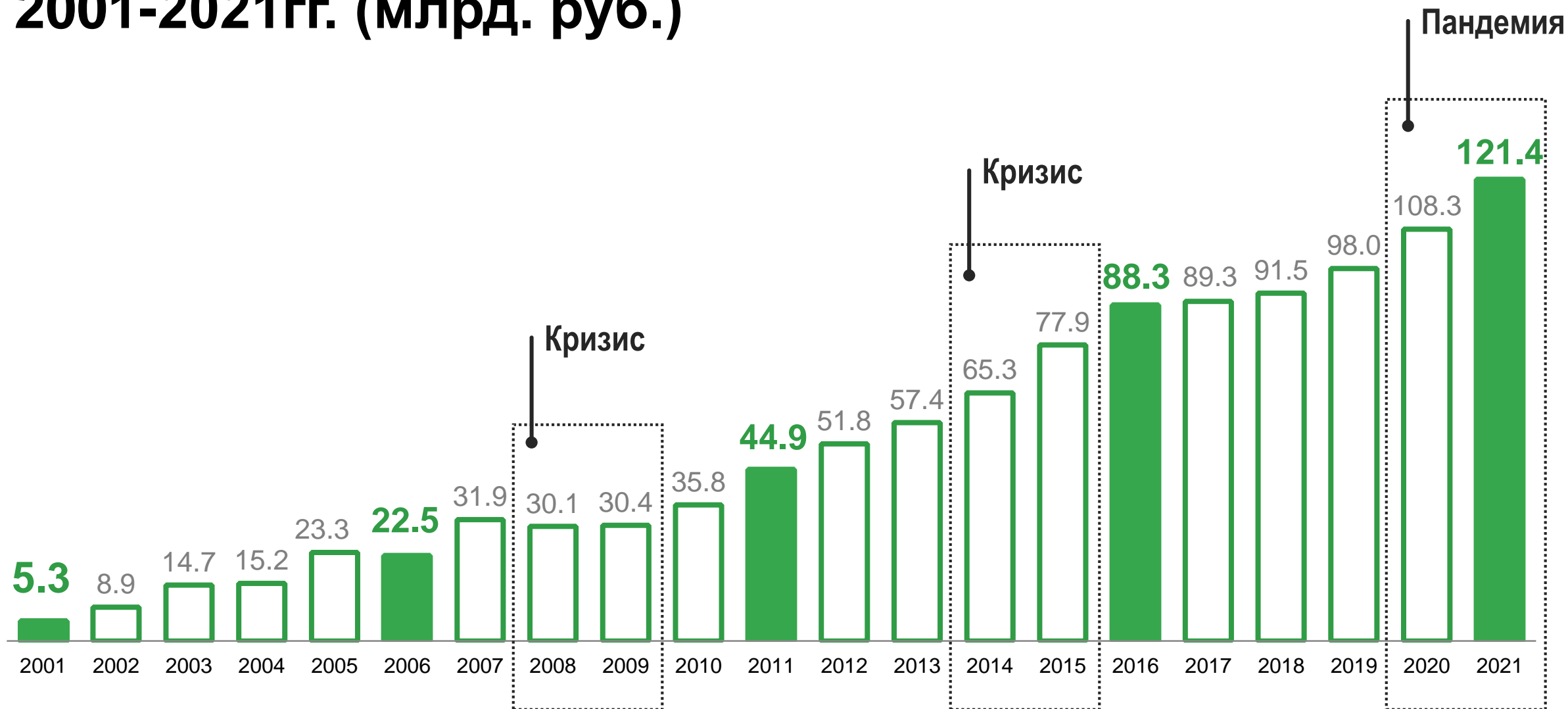
Агентские продажи помогают поддерживать компанию в любые кризисные моменты.



Новейшие технологические решения, облегчающие работу агента в PECO.



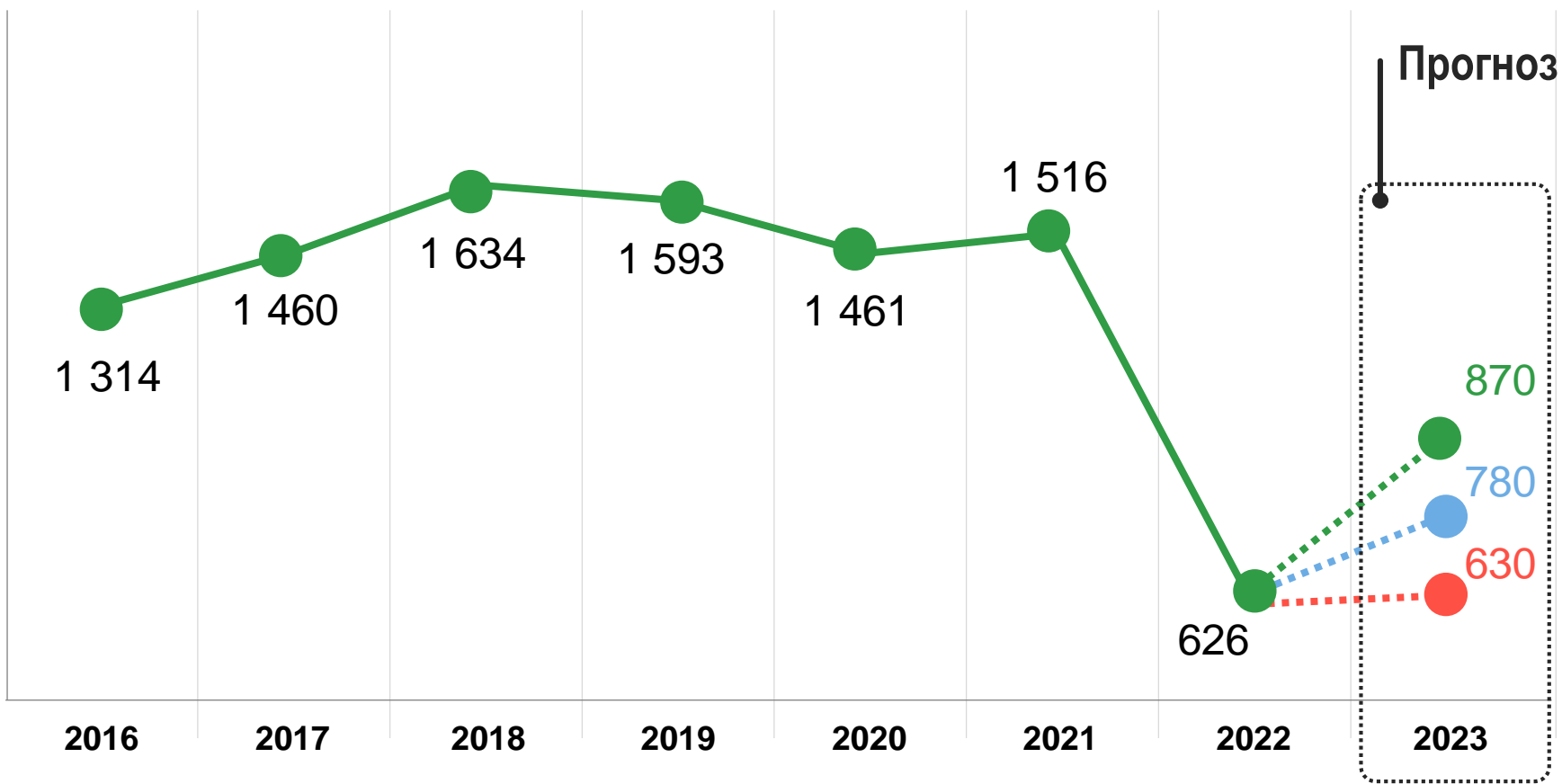
# Сборы премий PECO-Гарантия 2001-2021гг. (млрд. руб.)





# Прогноз рынка РФ на 2023 год

Легковые автомобили (тыс. шт.)



**+39%**  
Оптимистический  
прогноз

**+25%**  
Базовый прогноз

**+0,5%**  
Пессимистичный  
прогноз

# 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.





Январь 2023

# Обучение агентов



# Обучение агентов РЕСО



Фестиваль РЕСО

Выездные семинары

Марафоны продаж

Мобильные тренинги

Триатлон менеджеров



**Внутренняя Школа страхового агента**

**Центральная Школа страхового агента**

Категория А0  
Сборы 0 - 50 000

Адаптация



**Модульное обучение**

**Тренировка**

Категория А0  
Сборы 0 - 50 000



**Модульное обучение**

10 000 рублей  
комиссионного  
вознаграждения в  
месяц (Курс  
молодого бойца 3  
модуля)

Категория А1  
Общие сборы - 1 200 000



**Модульное обучение**

**Перевод в  
активные агенты  
(Курс активного  
агента)**

Категория А2  
Общие сборы - 3 200 000  
Сборы ДВС - 1 200 000



**Модульное обучение**

1 млн. рублей в год  
по Каско (Курс  
Каскокомпетентного  
агента)

1 млн. рублей в год  
по ИФЛ

500 тыс. рублей в год  
по личному  
страхованию  
(НС+ДМС)

Категория А2  
Общие сборы - 3 200 000  
Сборы ДВС - 1 200 000

Категория А3  
Общие сборы - 7 500 000  
Сборы ДВС - 3 200 000



Курс 5 млн. рублей в  
год по Каско

2,5 млн. рублей в год  
по ИФЛ

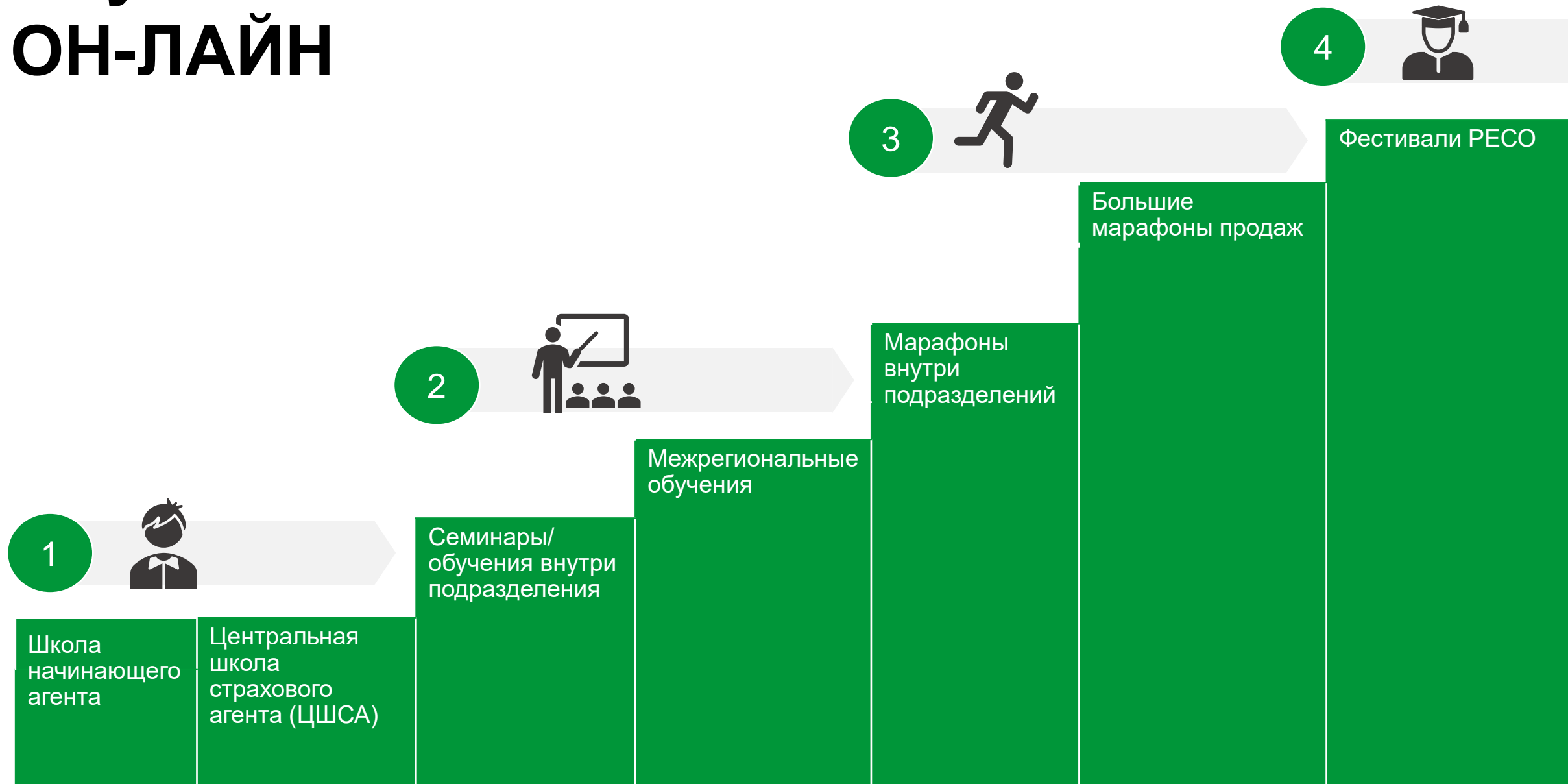
Категория А3  
Общие сборы - 7 500 000  
Сборы ДВС - 3 200 000

Категория А4 и выше  
Общие сборы - 12 000 000  
Сборы по ДВС - 7 500 000

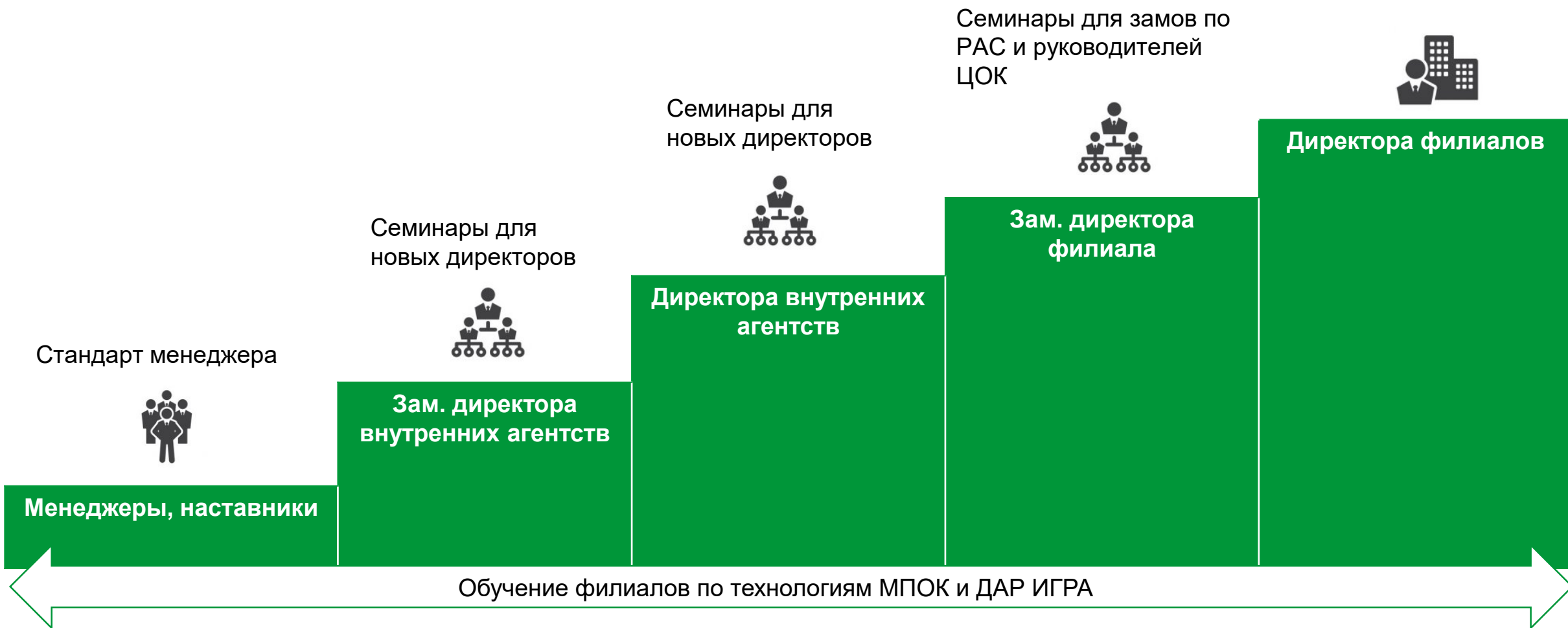
Межрегиональная конференция ДАР- ИГРА. Марафоны продаж

Обучение опытных агентов

# Обучение агентов РЕСО ОН-ЛАЙН



# Обучение менеджмента продающих структур





# Спасибо за внимание!

**Иван Рыбкин**

Зам. Генерального директора,  
начальник Управления обучения  
и развития

E-mail: [riv@reso.ru](mailto:riv@reso.ru)

