

Министерство образования и молодежной политики Республики Коми  
Государственное профессиональное образовательное учреждение  
«Сыктывкарский Министерство образования и молодежной политики  
Республики Коми  
Государственное профессиональное образовательное учреждение  
«Сыктывкарский колледж сервиса и связи»  
(ГПОУ «СКСиС»).

## **Курсовая работа**

### **Каналы посреднических продаж страховых продуктов.**

Выполнила: студентка группы СДЗ-2-02

Семёнова Е.В.

Руководитель: Габова И.И.

## Содержание

- Объектом являются каналы продаж страховых продуктов
- Изучить эффективность каналов продаж
- Предметом являются эффективность и результативность
- Виды каналов продаж

**Под каналом продаж понимается -**

способ коммуникации страховой компании с клиентом, при помощи которого осуществляется продажа.

**Существует два вида каналов продаж:**

посреднический канал продаж

прямой канал продаж



К косвенным каналам относятся:

продажи через страховых посредников (брокеров).

не страховых посредников (компании для которых продажа страховой продукции не является основным занятием, банки, туристические фирмы, автомобильные салоны и пр.) .

продажи через агентскую сеть  
(представители страховщика,  
являющиеся его штатными /  
нештатными сотрудниками).

- Рассмотрим эффективность каналов продаж
- и повышение эффективности каналов продаж.

Оценка эффективности различных каналов продаж является важной частью управления продажами в страховой компании.

Что бы достигнуть максимальной прибыли нужно разработать новые подходы к продаже страховых продуктов и услуг.

- **Данную задачу можно реализовать двумя способами:**

- 1) через полный контроль проработки клиентской базы;
- 2) через полный контроль работы самого канала продаж



Анализ финансовых результатов ООО «Росгосстрах».

Основными источниками являются финансовые вложения.

# • Оценка эффективности каналов продаж

**Основными приоритетами для филиала являются:**

1. Захват максимально большой доли рынка

2. Расширение доли рынка массовых клиентов по рисковым видам страхования за счет активной работы с клиентами по ОСАГО.

3. Развитие офисных продаж.

4. Активизация сотрудничества со страховыми брокерами.

5. Организация и развития структуры, способной эффективно осуществлять продажи продуктов по страхованию имущества физических лиц.

# Заключение

- Страховой рынок России в настоящее время можно охарактеризовать как динамичную, быстро меняющуюся систему.
- Филиал ПАО СК «Росгосстрах» позиционирует себя на рынке в качестве универсальной страховой компании, предлагающей все классические виды страховых услуг юридическим и физическим лицами.
- Таким образом, наиболее эффективным для финансового результата ООО «Росгосстрах» является корпоративный канал продаж страховых продуктов