

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования

«Омский государственный аграрный университет

им. П.А. Столыпина»

Омский аграрный техникум

Тема выпускной квалификационной работы

**Разработка системы стимулирования страховых
агентов. Порядок расчета комиссионного
вознаграждения**

Выполнила: студентка группы 21 «С»

Лечицкая Елена Александровна

Проверила: Иваницкая М. В., преподаватель
экономических дисциплин

Актуальность выпускной квалификационной работы



Стимулирование является одним из важных моментов, оказывающих влияние на эффективность работы, наряду с возможностями сотрудника, его личными качествами, а также культурой организации.

Цель выпускной квалификационной работы

Рассмотреть и анализировать систему стимулирования агентов и принципы их вознаграждения, выявить плюсы и минусы стимулирования и порядка вознаграждения агентов в компании «Росгосстрах».



Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть сущность страхового агента, роль его деятельности;
- рассмотреть и определить сущность систему стимулирования агентов, их мотивации;
- рассмотреть и изучить порядок расчета комиссионного вознаграждения;
- проанализировать систему стимулирования агентов в компании «Росгосстрах»;
- проанализировать принципы вознаграждения агентов в компании «Росгосстрах»



Структура выпускной квалификационной работы

Глава 1: Разработка системы стимулирования страховых агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения

1.1 Разработка системы стимулирования страховых агентов

- Страховой агент. Его деятельность
- Психологический портрет страхового агента
- Исследование системы стимулирования страховых агентов. Ее особенности
- Карьера и статус агента

1.2 Порядок расчета комиссионного вознаграждения

- Система оплаты и стимулирования страхового агента
- Понятие агентского договора
- Пример методики расчета агентского вознаграждения комиссионного вознаграждения

Разработка системы стимулирования страховых агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения



Разработка системы стимулирования страховых агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения



Структура выпускной квалификационной работы

Глава 2 Разработка системы стимулирования страховых агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения на примере страховой компании «Росгосстрах»

2.1 Система стимулирования страховых агентов в страховой компании «Росгосстрах»

- СК «Росгосстрах». Общие сведения об организации
- Мотивация в организации
- Стимулирование агентов, путем проведения конкурсов

2.2 Порядок расчета комиссионного вознаграждения в страховой компании «Росгосстрах»

- Вознаграждение агента
- Ежемесячное вознаграждение
- Ежеквартально вознаграждение за выполнение плана
- Специальная премия

Система стимулирования в компании «Росгосстрах»



Система стимулирования в компании «Росгосстрах»

Цели мотивации в «Росгосстрахе» заключаются в следующем:

- активность агента;
- лояльность к компании;
- развитие навыков агента.

Результатами мотивации является:

- высокий уровень лояльности агента к компании;
- комфортная психологическая среда, для работы агента;
- поддержание высокого уровня самомотивации агента.

Система стимулирования в компании «Росгосстрах»

Дух соперничества

- ✓ Лучший Агент, работающий в городе (отдельная номинация для работающих в сельской местности)
- ✓ Лучший Агент по продажам страхования жизни



Вознаграждение агентов в компании «Росгосстрах»

Таблица №1 Расчетные ставки комиссионного вознаграждения агентов

Виды страхования	Расчетная ставка, %
ДОМ	
Классика	22,00
Престиж	23,00
Актив	21,00
КВАРТИРА	
Актив	22,00
Престиж	22,00
Комплексный договор	24,00
Автострахование	
КАСКО ФЛ, варианты "А,Б,В": новые/возобновленные договоры	18,00/15,00
Варианты "А,Б,В" Покрытие от НС: новые/возобновленные договоры	18,00/15,00
ДСАГО	15,00
Фортуна	18,00
Буренка	16,70
Страхование имущества (по правилам)	
Строения	16,00
Квартиры	16,00
Страхование от НС (по правилам)	14,00
Страхование животных (по правилам)	13,50
Иные виды страхования	
РГС - ФОРТУНА "АВТО"	20,00

Вознаграждение агентов в компании «Росгосстрах»

$$KB_A = C_{BA} * P_A * K_N$$

где:

KB_A - агентское вознаграждение Агента;

C_{BA} - страховая премия (взнос) по заключенному Агентом договору страхования;

P_A - расчетная ставка агентского вознаграждения;

K_N - коэффициент K_1, K_2, K_3, K_4 .

Таблица №2 Величина коэффициентов

Коэффициент К 4 (за категорию)	1,10
Коэффициент К 3 (за категорию)	1,05
Коэффициент К 2 (за категорию)	1,00
Коэффициент К 1 (за категорию)	0,90

Основные выводы



Основные выводы

Положительные моменты, влияющие на результативность труда в компании «Росгосстрах»:

- ✓ Не зависимо от статуса, уважение к работнику;
- ✓ Карьерный рост, развитие;
- ✓ Достойное вознаграждение;
- ✓ «Здоровая» конкуренция

