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

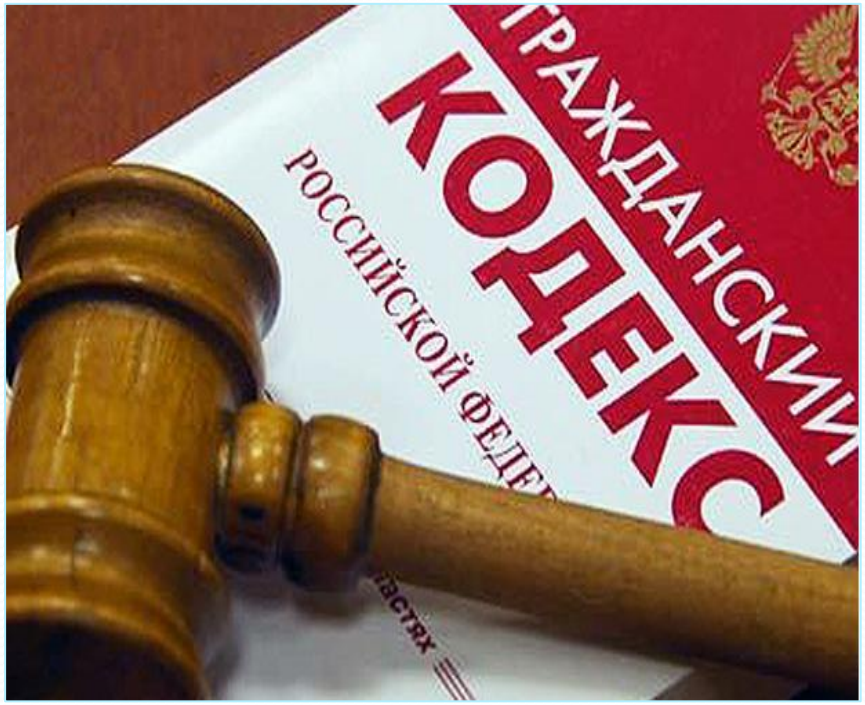
1.1 Разработка системы стимулирования страховых агентов

- 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»

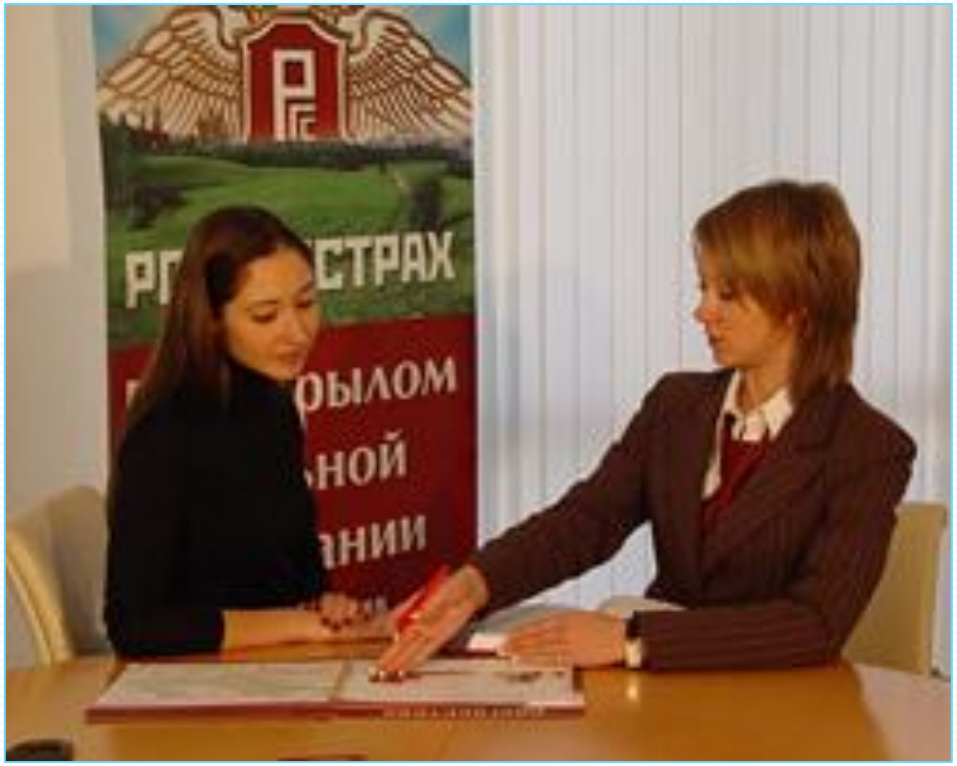
2.1 Система стимулирования страховых агентов в страховой компании «Росгосстрах»

- 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»



РОСГОССТРАХ

Под крылом сильной компании

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»

$$КВ_А = С_{ВА} * Р_А * К_N$$

где:

$КВ_А$ - агентское вознаграждение Агента;

$С_{ВА}$ - страховая премия (взнос) по заключенному Агентом договору страхования;

$Р_А$ - расчетная ставка агентского вознаграждения;

$К_N$ - коэффициент $К_1$, $К_2$, $К_3$, $К_4$.

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