

Преимущества работы агентов в ВСК

# Доверие государства



*Президент России дважды объявил  
благодарность коллективу Компании*  
В 2002 году – за большой вклад в  
развитие страхового дела  
В 2007 году – за большой вклад в  
развитие страхового дела и  
социальную защиту военнослужащих

- С момента своего основания Компания активно участвует в программах обязательного государственного страхования.
- Сегодня ВСК — одна из немногих страховых организаций, которая владеет технологией, позволяющей оперативно осуществлять прием и рассмотрение большого объема страховых материалов, а также в кратчайшие сроки производить выплаты застрахованным.

# Высокий уровень финансовой устойчивости



Рейтинговым агентством «Эксперт РА»  
Компании присвоен высший рейтинг  
надежности A++ «Исключительно высокий  
уровень надежности»

# Государственные программы

Под страховой защитой ВСК сотрудники более 10 министерств и ведомств:

- ✓ Верховный Суд РФ
- ✓ Генеральная прокуратура РФ
- ✓ Железнодорожные войска РФ
- ✓ Служба внешней разведки РФ
- ✓ Федеральная служба безопасности РФ
- ✓ Пограничная служба ФСБ РФ
- ✓ Федеральная налоговая служба
- ✓ Федеральная служба охраны РФ
- ✓ Федеральная служба РФ по контролю за оборотом наркотиков
- ✓ Федеральное агентство специального строительства
- ✓ Российское оборонно-спортивное техническое общество и др.

- Контроль за качеством и своевременным выполнением обязательств ВСК по программам государственного личного страхования осуществляют:



Счетная палата РФ



Главная военная прокуратура РФ



Контрольное управление Президента РФ

# Наша история



- Дата регистрации Компании - 11 февраля 1992 года. Президентом Компании избран С. Цикалюк
- Цель создания – предоставление высококачественной страховой защиты клиентам на всем пространстве России
- Для реализации этой цели на первом этапе активно использовались возможности обязательного государственного страхования:
  - увеличение собственного капитала
  - наращивание клиентской базы
  - создание инфраструктуры
  - 15 сентября 1992 года – получена первая лицензия на проведение страховых операций по добровольному страхованию;
  - 11 ноября 1992 года – открыт первый филиал (г. Ростов-на-Дону)

# Уставный капитал (млрд. руб.)

Уставный капитал ВСК – один из самых больших среди российских страховщиков. На 01.01.2009г. равнялся 1700 млн. руб. Это более чем в 14 раз превышает норматив требований органов страхового надзора и позволяет принимать на страхование значительные риски, работать с ведущими отечественными бизнес структурами.



# Страховые премии (млн. руб.)



# Выплаты (млн. руб.)



# Рейтинги ВСК

по данным журнала «Эксперт» №35 (672), 2009 г.



# РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ КОЛИЧЕСТВО ФИЛИАЛОВ, ОТДЕЛЕНИЙ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ



# Перестрахование



- **Hannover Re** (S&P rating AA-)
- **Munich Re** (S&P rating AA-)
- **R+V Versicherung** (S&P rating A+)



- **Lloyd`s of London** (S&P rating A+)



- **Argonaut Insurance Company** (S&P rating A-)



- **Mapfre Re** (S&P rating AA)



- **SCOR Reassurance** (S&P rating A)



- **Partner Re** (S&P rating AA-)
- **Swiss Re** (S&P rating A+)



- **Sirius International Insurance Corporation Publ.** (S&P rating A-)



- **Korean Re** (AM Best rating A-)

Гарантией выполнения обязательств ВСК по крупным рискам служат договора перестрахования с крупнейшими мировыми перестраховочными компаниями

# Работа для студентов в ВСК

---



Работа с молодыми специалистами в Страховом Доме ВСК является одним из приоритетных направлений деятельности

**Сегодня мы представляем Вам работу  
страхового агента в ВСК**

# Профиль Страхового агента ВСК

**Возраст** – от 20 до 30 лет



**Образование** – высшее, неоконченное высшее

**Личные качества** – коммуникабельность, активная жизненная позиция, целеустремленность и ответственность

**Знания и навыки** – опыт делового общения, понимание принципов продажи



# Должностные обязанности агента

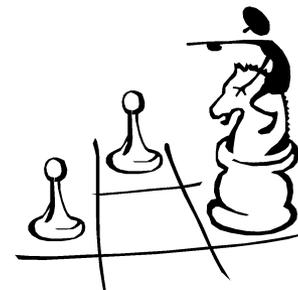
---

- Формирование клиентской базы
- Консультации клиентов по вопросам страхования
- Презентация продуктов страхования
- Встречи с клиентами с целью заключения договоров страхования
- Сопровождение клиентов



# Преимущества работы Страховым агентом в ВСК

- В качестве вознаграждения вы будете получать процент от стоимости договора страхования - чем больше стоимость договора, тем выше ваше комиссионное вознаграждение!
- Ваш доход полностью зависит от количества договоров и не имеет предела;
- Вы оказываете важные для людей услуги, что способствует расширению круга ваших контактов и повышению вашей значимости;
- У Вас есть возможность войти в эту сферу деятельности именно в период созревания интереса общества к страхованию.



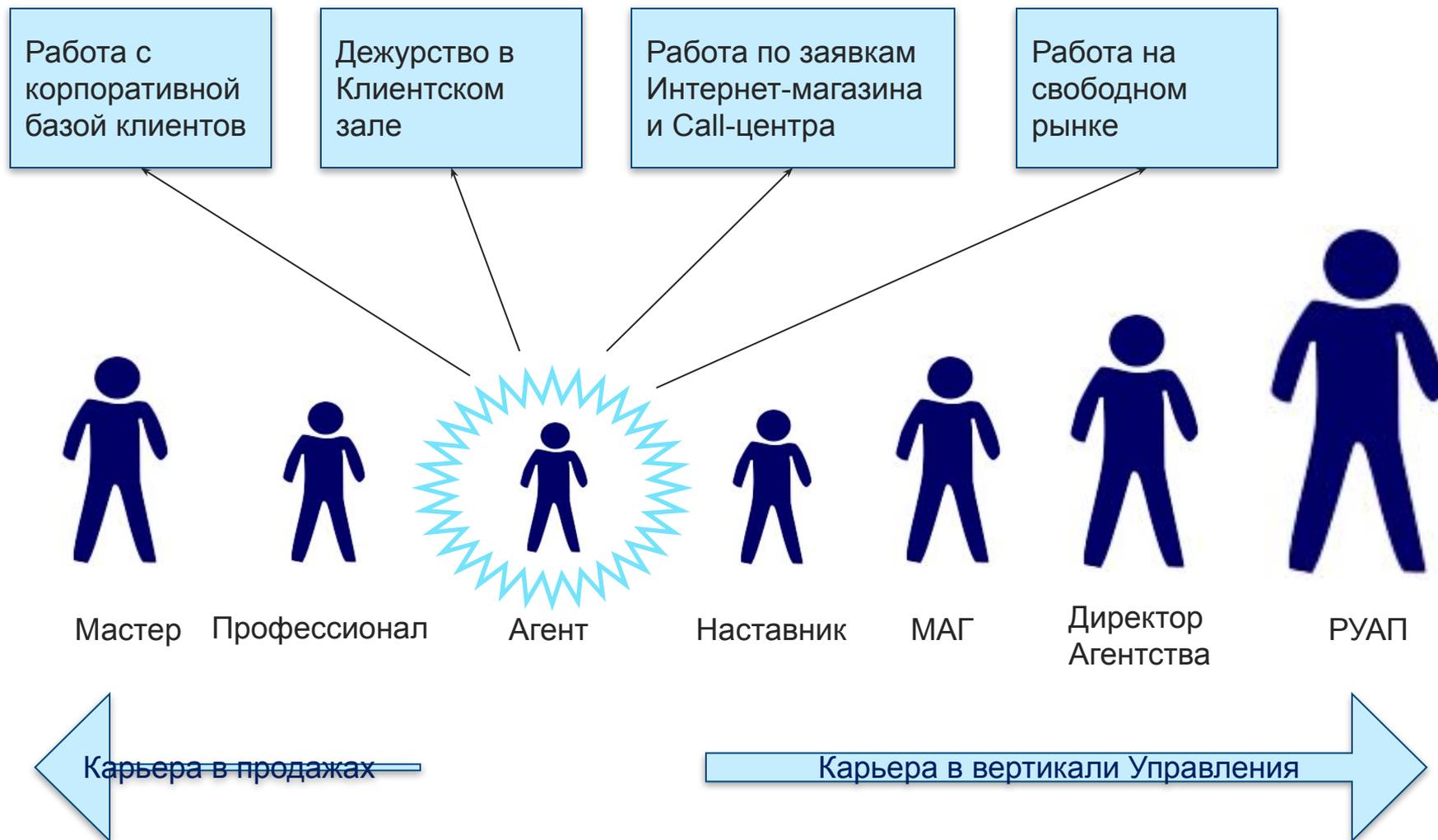
# ВСК предлагает агенту

---

- ❑ Наличие рабочих мест в отделениях продаж
- ❑ Высокий уровень комиссионного вознаграждения
- ❑ Возможность получать бонусы за статусы и дополнительное вознаграждение по конкурсам
- ❑ Поэтапное обучение продуктам страхового дома ВСК и технологиям продаж за счет средств компании
- ❑ Эффективная система наставничества
- ❑ Возможность работать с корпоративной базой клиентов
- ❑ Понятная система мотивации
- ❑ Возможность карьерного роста
- ❑ Обеспечение маркетинговыми материалами



# Возможности профессионального и карьерного развития агента в ВСК



# Поэтапная система обучения страховых агентов

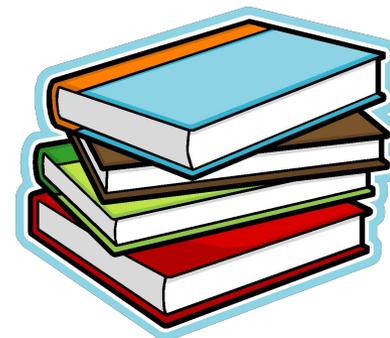
---

## Первый этап (базовый)

Проводится в первые дни работы

Наполнение:

- История компании ВСК
- Введение в страхование
- Создание клиентской базы
- Назначение встречи по телефону
- Технология продаж страховых продуктов
- Продукты «ОСАГО», «ТАЛИСМАН», «ХРАНИТЕЛЬ»



# Поэтапная система обучения страховых агентов

## Второй этап (стажерский)

Проводится в первые 3 месяца работы

Наполнение:

- Назначение встречи
- Выявление потребностей
- Презентация выгод
- Работа с возражениями
- Заккрытие сделки
- Взятие рекомендаций
- Перекрестные продажи
- Обслуживание клиента и развитие отношений
- Продукты «Добровольное страхование транспорта», «Имущественное страхование ФЗ», «Несчастный случай», «Страхование выезжающих за рубеж», «Добровольное медицинское страхование»



# Поэтапная система обучения страховых агентов

## Третий этап (профессиональный)

Проводится после трех месяцев работы

Наполнение:

- Планирование
- Постановка цели
- Психотипы клиентов
- Основы бизнес-этикета
- Стрессоустойчивость
- Работа с VIP клиентами
- Работа с корпоративными клиентами
- Продукты: страховые программы для корпоративных клиентов и VIP-клиентов



*По окончании каждого этапа обучения выдается  
**СЕРТИФИКАТ***

# Вместе мы добьемся большего!

---

*«Если Вы полны энтузиазма, у Вас есть огромное желание работать, развивать свои навыки и реализовывать свои амбиции, приглашаем Вас присоединиться к команде профессионалов.»*

*Вместе мы добьемся большего!»*

