

Специальность: «Страховое дело»

г.Томск
ОГБПОУ «ТАК»
группа С-126

Страховое дело и его сущность

Страховое дело – это предпосылки для роста благосостояния нации. Оно дает возможность стабилизировать систему социального и пенсионного обеспечения. Область страхования подчиняется своим законам и имеет специфические особенности развития. Ее подразделяют на страхование имущества, ответственности и личное. Под категорию страхования подпадают объекты, имеющие следующие признаки:

- Присутствие страхового риска.
- Объединение страхователей и страховщиков.
- Окупаемость этого процесса.
- Нераспределенные отношения.
- Возвратность платежей.



Страховой Агент

Что делает страховой агент? Выясняет потребности клиента, предлагает необходимые варианты страхования, разъясняет нюансы страховых тарифов, условия компенсационных выплат, заключает договора от имени страховой компании и контролирует их исполнение.

Страховые агенты работают в страховых компаниях и могут иметь разную специализацию:

- личное страхование (жизнь, здоровье, различные жизненные события);
- страхование имущества;
- страхование ответственности;
- страхование предпринимательских рисков.



Обязанности страхового агента



Они во многом похожи на обязанности менеджера по продажам, так как заключаются в продаже услуг. Должностные обязанности страхового агента таковы:

Требования к страховому агенту

Обычно компании предъявляют следующие требования к страховым агентам:

- навыки продаж и ведения переговоров;
- коммуникабельность и грамотная речь;
- активность;
- презентабельный внешний вид;
- хорошее знание ПК и оргтехники.
- Также приветствуется:
- опыт работы в страховании;
- желание учиться (если в компанию приходит сотрудник без опыта).



Как стать страховым агентом?

- Чтобы стать страховым агентом, нужно просто начать! Страховому агенту достаточно среднего специального образования и желания работать в страховании. Страховые компании самостоятельно организуют обучение новых сотрудников. Основные навыки можно получить уже в процессе работы.
- Успех в профессии зависит исключительно от трудолюбия и целеустремлённости. Кстати, по статистике, отличных результатов в этой сфере достигают студенты и люди старше 50 лет.



Зарплата страховщика

Заработная плата страхового агента зависит от величины агентской комиссии с заключенных сделок, которая колеблется от 10 до 30%. В среднем месячный доход новичка составляет 20 тыс. рублей. Успешный страховой агент получает около 60-70 тыс. рублей в месяц. При этом его максимальный уровень дохода в месяц может достигать до 300 тысяч рублей.



Субъекты страхового дела

- Субъекты страхового дела – это агенты, организации, общества, брокеры и другие участники этого процесса. Вся деятельность субъектов должна быть лицензирована или аттестована. Существует специальный государственный реестр, который содержит весь перечень участников этого процесса. Страхование является необходимой стороной общественной жизни любой страны с развитой экономикой. Оно является залогом стабильности, которое способствует развитию инвестиционной деятельности. Собственники имущества и денежных средств должны быть уверены, что в случае наступления страхового случая им будет возмещен причиненный ущерб.



Страховое дело в России

Российский страховой рынок вступает в полосу своего качественно нового этапа развития — этапа осознания своих корпоративных, глубинных, коренных интересов как полноценного участника реформ всей экономической структуры современного общества.

На таких этапах резко возрастают роль и значение общественных организаций, способных адекватно отразить эти интересы, сформулировать их в своих программах, предложить пути решения самых сложных и жизненно важных проблем развития страхового дела в стране.

Россия обладает собственным уникальным историческим опытом, требующим внимательного изучения и применения отдельных его элементов в современной практике регулирования страхового рынка. Российский страховой рынок и система его регулирования всегда формировались с определенным отставанием от развитых стран, а за время существования государственной страховой монополии в СССР, наша страна вообще была отброшена так далеко назад, что систему регулирования пришлось создавать заново, практически с нуля.

