

Как стать страховым агентом и что входит в обязанности агентов по страхованию

- ▶ Профессия страхового агента очень престижна в крупных городах.
- ▶ Агентом называют человека, который действует от лица определенной фирмы и заключает договора страхования.
- ▶ Сейчас можно встретить огромное количество вакансий с довольно приличной заработной платой.
Действительно ли страховой агент — это такая престижная профессия?

Кем должен быть страховой агент?

- ▶ **Страховой агент** - связующее звено крупной компании и людей, которые хотят сделать свою жизнь безопаснее. Страховой агент обязан выяснить желания клиента, рассказать ему о возможных условиях страхования, действующих тарифах и компенсационных выплатах.
- ▶ После данных действий производится заключение договора страхования на наиболее выгодных для клиента условиях.
- ▶ Данная профессия имеет определенные требования к кандидатам. Подходит **общительным и целеустремленным** людям. Стать страховым агентом может любой человек, достигший совершеннолетнего возраста.

Обязанности страховых агентов

- ▶ Поиск клиентов. Страховой агент самостоятельно занимается поиском клиентов, которые воспользуются его услугами. Нарботать базу в первое время очень сложно и потребуются приложить немало усилий. От количества клиентов напрямую зависит размер заработной платы.
- ▶ Заключение договоров. Страховой агент должен уметь заключать договора на каждый вид страхования. Также данный специалист производит перезаключение договоров. Несет материальную ответственность.
- ▶ Оценка ущерба. Часто компании выделяют должность специальным сотрудникам, которые оценивают материальный ущерб. Тем не менее, каждый страховой агент обязан уметь делать это самостоятельно.
- ▶ Учет и сохранность документов. Страховой агент полностью отвечает за хранение страховых полисов и взносов.
- ▶ Реклама услуг. Страховые агенты должны производить активную рекламу своих услуг среди населения. Привлечение новых клиентов является обязательным условием работы страхового агента.

Основная задача страхового агента

- ▶ Главная и основная задача страхового агента - **привлечение новых клиентов.**
- ▶ Оформление страховых полисов и взносов - каждодневная работа агента. Поиск новых клиентов во многом зависит от **профессионализма специалиста.**
- ▶ Для того, чтобы наработать определенную базу клиентов, требуется обладать навыками, которые должны быть у каждого страхового агента. Страховой агент имеет обязанности, которые довольно просто выполнить, но **не каждый человек может это сделать.**

Качества которыми должен обладать страховой агент

Стрессоустойчивость

- ▶ Данный навык можно назвать ключевым, так как данная профессия часто предполагает **конфликтные ситуации**. Если вы импульсивный и нервный человек - страхового агента получится из вас ужасный.
- ▶ Задача страхового агента - привлечь как можно больше людей к любому виду страхования.
- ▶ Все просто - клиент всегда прав. Даже если накричал на вас, когда вы пришли оформлять страховой полис или одарил вас нелестными словами - он прав, а вы должны прийти позже.
- ▶ Стоит понимать - нужно дорожить каждым клиентом и последний хам должен быть для вас интересным и добродушным человеком.

Общительность

- ▶ Умение находить ответы на все вопросы и находить общие темы с людьми пригодится везде. Для страхового агента - это необходимое качество. Страховой агент обязан не просто чеканно рассказать перечень услуг, а суметь заинтересовать человека.
- ▶ Вот зачем страховать холодильник или кухонный комбайн? Вы должны объяснить, что производители перестали следить за качеством товара, а вы поможете исправить ситуацию - даже если что-то сломается, человек сможет купить новый прибор без убытков. Или напомнить о ворах, которые не побрезгуют даже холодильником.

Трудолюбие

- ▶ Сидеть и ничего не делать с такой профессией у вас не получится. Каждую минуту вы должны думать - где найти новых клиентов. А после того, как вас посетят умные мысли - идти на реализацию своих идей. Страховой агент - довольно активная работа, которая не позволит сидеть на месте. Ненормированный рабочий график предполагает оказание страховых услуг как в дневное время, так и вечером.

Находчивость

- ▶ Страховые агенты, которые сидят на точках и оформляют каско, знают, что самое худшее в профессиональной деятельности - делать обходы по частному сектору.
- ▶ Каждый страховой агент, который обошел хоть пару раз дома «нервных и озлобленных» людей, усомнился, что правильно выбрал образование. Не каждого страхового агента возьмут работать на определенную «точку», а если и возьмут — это не значит, что будет приток клиентов.
- ▶ И самое страшное, что может встретить вас во время «обхода» — собаки, которых очень много в частных секторах. И не пытайтесь им ничего сделать - может их уже застраховали! Любое причинение вреда этим «безобидным» животным, даже если они вас попытаются покусать, грозит штрафом.

Хорошая память

- ▶ Страховой агент обязан запомнить все виды страхования и предлагать их своим клиентам. К тому же, стоит помнить особенности тех или иных людей. Если у человека нет авто, не имеет смысла предлагать ему каско.

Презентабельный внешний вид

- ▶ Независимо от пола, страховой агент должен внушать доверие. Для этого потребуется немало времени уделить своей внешности и быть аккуратным и ухоженным.

История профессии и главное отличие агента от брокера

- ▶ Профессия появилась ещё в древние времена. Сначала была актуальна практика некоммерческого страхования имущества. В последствии страхование приобрело коммерческую направленность и предстало в современном виде.
- ▶ В процессе становления данной отрасли стало появляться много учреждений, оказывающих услуги страхования. Сейчас можно увидеть страховые учреждения как государственного типа, так и частного.
- ▶ Страховой агент работает на одну компанию. Клиенты могут оформить договор страхования только на тех условиях, которые предоставляет ему определенная страховая компания.
- ▶ Страховой брокер, в отличие от агента, может работать сразу с несколькими компаниями. Он знает ассортимент всех страховых услуг и сопровождает клиента во время действия полиса.
- ▶ В отличие от страхового агента, брокер предлагает наиболее выгодные условия страхования в разных конторах. Практика показывает, что брокеры лучше осведомлены об особенностях страхового рынка, чем агенты.

Как стать страховым агентом

- ▶ Стать страховым агентом может любой желающий работать человек. Для этого достаточно иметь **среднее образование**.
- ▶ Очень многие страховые компании проводят самостоятельно обучение сотрудников. Человек любого возраста может достичь успеха в данной профессии, главное - **целенаправленность и желание работать**.
- ▶ Некоторые профессионально-технические заведения проводят обучение на страховых агентов. Также можно пойти на специальные курсы.
- ▶ Если у вас нет времени на изучение теории - можно смело обращаться к работодателю, который обеспечит вам качественное обучение на практике.
- ▶ Страховой агент — профессия, которая обеспечивает карьерный рост и высокую заработную плату. Все зависит от человека и его **желания работать**.

Зарплата страхового агента

- ▶ Зарплата страхового агента полностью зависит от его трудолюбия и активности. В среднем страховой агент имеет **10-20% от сделок**.
- ▶ Активно работающие новички имеют не менее 18 тыс. руб. в месяц. Страховые агенты с большим стажем до 50 тыс. руб. Некоторые страховые агенты с очень большой клиентской базой имеют доход в 200 тыс. руб.
- ▶ Начиная работать страховым агентом нужно иметь ввиду, что первое время будет **очень сложно найти клиентов**. И это обязательно отразится на зарплате.

- ▶ Также стоит понимать - не все люди хотят страховаться. Придется приложить немало усилий и потратить много нервов, чтобы получить первую заработную плату. Но со временем находить новых клиентов будет проще, и заработная плата будет увеличиваться.
- ▶ Профессия страхового агента, как и любая другая, имеет свои достоинства и недостатки. Эта специальность позволит быстро улучшить свое материальное положение и продвинуться по карьерной лестнице, но не каждый сможет добиться такого успеха. Если вы не умеете работать с людьми, никакие другие профессиональные навыки не помогут Вам найти клиентов.

Спасибо за внимание!