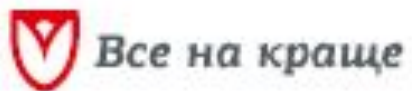




■ **ЯК ЗАРОБЛЯТИ В СТРАХУВАННІ**



■ СТРАХОВІ ФОНДИ І СТРАХОВІ КОМПАНІЇ



У світі повно різних небезпек - майно може згоріти, людина може отримати травму, машину можуть вкрати

Для вирішення таких питань був створений механізм страхування.

Сутність страхування полягає в накопиченні та формуванні спеціального грошового фонду, призначеного для покриття збитків, понесених його учасниками в результаті негативного впливу будь-яких небезпек і ризиків.

У процесі свого розвитку такі фонди набули форми страхової компанії, а їх представниками стали страхові агенти.

■ ХТО ТАКІ «СТРАХОВІ АГЕНТИ»?



Зв'язок між страховою компанією і громадянами (або організаціями, підприємствами) з питань страхового захисту може здійснюватися за допомогою страхових агентів.

Розпочнемо за традицією з самого початку.

Страхові агенти - офіційні представники страхової компанії, що реалізують її послуги.

Страховий агент - це посередник між страховою компанією і страхувальниками, який або самостійно продає договір страхування клієнтові або, якщо умови страхування складні, «доставляє» клієнта в страхову компанію.

Оплатою праці страхового агента є комісійна винагорода.

Вона встановлюється у відсотках від суми страхового платежу за договором страхування.

Розмір комісійних коливається від 15 - до 30% залежно від виду страхового продукту, його ціни, складності умов страхування.

ЩО МИ ПРОДАЄМО?

Продавець страхових полісів, іншими словами - **страховий агент** - покликаний допомогти іншій людині зрозуміти, для чого потрібен страховий захист, та допомогти їй вибрати й придбати оптимальну програму страхування.

Адже основним нюансом такої роботи є те, що клієнту продається не предмет, не відчутна річ, а договір страхування.



Купуючи товар з матеріальною формою клієнт може сам побачити й відчути його споживчі властивості - смак, колір, функції, міцність, швидкість ...



КНЯЖА		Могові документи (страховка кожного транспортного засобу)		Кодові дані застрахованого	
№ 000001	№ 000001	№ 000001	№ 000001	№ 000001	№ 000001
1. Страховик	Княжа	2. Вид страхування	Вид страхування	3. Код страхування	Код страхування
4. Назва транспортного засобу	4.1. Марка	4.2. Тип	4.3. Колір	4.4. Категорія	4.5. Категорія
5. Назва транспортного засобу	5.1. Марка	5.2. Тип	5.3. Колір	5.4. Категорія	5.5. Категорія
6. Назва транспортного засобу	6.1. Марка	6.2. Тип	6.3. Колір	6.4. Категорія	6.5. Категорія
7. Назва транспортного засобу	7.1. Марка	7.2. Тип	7.3. Колір	7.4. Категорія	7.5. Категорія
8. Назва транспортного засобу	8.1. Марка	8.2. Тип	8.3. Колір	8.4. Категорія	8.5. Категорія
9. Назва транспортного засобу	9.1. Марка	9.2. Тип	9.3. Колір	9.4. Категорія	9.5. Категорія
10. Назва транспортного засобу	10.1. Марка	10.2. Тип	10.3. Колір	10.4. Категорія	10.5. Категорія
11. Назва транспортного засобу	11.1. Марка	11.2. Тип	11.3. Колір	11.4. Категорія	11.5. Категорія
12. Назва транспортного засобу	12.1. Марка	12.2. Тип	12.3. Колір	12.4. Категорія	12.5. Категорія
13. Назва транспортного засобу	13.1. Марка	13.2. Тип	13.3. Колір	13.4. Категорія	13.5. Категорія
14. Назва транспортного засобу	14.1. Марка	14.2. Тип	14.3. Колір	14.4. Категорія	14.5. Категорія
15. Назва транспортного засобу	15.1. Марка	15.2. Тип	15.3. Колір	15.4. Категорія	15.5. Категорія
16. Назва транспортного засобу	16.1. Марка	16.2. Тип	16.3. Колір	16.4. Категорія	16.5. Категорія
17. Назва транспортного засобу	17.1. Марка	17.2. Тип	17.3. Колір	17.4. Категорія	17.5. Категорія
18. Назва транспортного засобу	18.1. Марка	18.2. Тип	18.3. Колір	18.4. Категорія	18.5. Категорія
19. Назва транспортного засобу	19.1. Марка	19.2. Тип	19.3. Колір	19.4. Категорія	19.5. Категорія
20. Назва транспортного засобу	20.1. Марка	20.2. Тип	20.3. Колір	20.4. Категорія	20.5. Категорія
21. Назва транспортного засобу	21.1. Марка	21.2. Тип	21.3. Колір	21.4. Категорія	21.5. Категорія
22. Назва транспортного засобу	22.1. Марка	22.2. Тип	22.3. Колір	22.4. Категорія	22.5. Категорія
23. Назва транспортного засобу	23.1. Марка	23.2. Тип	23.3. Колір	23.4. Категорія	23.5. Категорія
24. Назва транспортного засобу	24.1. Марка	24.2. Тип	24.3. Колір	24.4. Категорія	24.5. Категорія
25. Назва транспортного засобу	25.1. Марка	25.2. Тип	25.3. Колір	25.4. Категорія	25.5. Категорія
26. Назва транспортного засобу	26.1. Марка	26.2. Тип	26.3. Колір	26.4. Категорія	26.5. Категорія
27. Назва транспортного засобу	27.1. Марка	27.2. Тип	27.3. Колір	27.4. Категорія	27.5. Категорія
28. Назва транспортного засобу	28.1. Марка	28.2. Тип	28.3. Колір	28.4. Категорія	28.5. Категорія
29. Назва транспортного засобу	29.1. Марка	29.2. Тип	29.3. Колір	29.4. Категорія	29.5. Категорія
30. Назва транспортного засобу	30.1. Марка	30.2. Тип	30.3. Колір	30.4. Категорія	30.5. Категорія
31. Назва транспортного засобу	31.1. Марка	31.2. Тип	31.3. Колір	31.4. Категорія	31.5. Категорія
32. Назва транспортного засобу	32.1. Марка	32.2. Тип	32.3. Колір	32.4. Категорія	32.5. Категорія
33. Назва транспортного засобу	33.1. Марка	33.2. Тип	33.3. Колір	33.4. Категорія	33.5. Категорія
34. Назва транспортного засобу	34.1. Марка	34.2. Тип	34.3. Колір	34.4. Категорія	34.5. Категорія
35. Назва транспортного засобу	35.1. Марка	35.2. Тип	35.3. Колір	35.4. Категорія	35.5. Категорія
36. Назва транспортного засобу	36.1. Марка	36.2. Тип	36.3. Колір	36.4. Категорія	36.5. Категорія
37. Назва транспортного засобу	37.1. Марка	37.2. Тип	37.3. Колір	37.4. Категорія	37.5. Категорія
38. Назва транспортного засобу	38.1. Марка	38.2. Тип	38.3. Колір	38.4. Категорія	38.5. Категорія
39. Назва транспортного засобу	39.1. Марка	39.2. Тип	39.3. Колір	39.4. Категорія	39.5. Категорія
40. Назва транспортного засобу	40.1. Марка	40.2. Тип	40.3. Колір	40.4. Категорія	40.5. Категорія
41. Назва транспортного засобу	41.1. Марка	41.2. Тип	41.3. Колір	41.4. Категорія	41.5. Категорія
42. Назва транспортного засобу	42.1. Марка	42.2. Тип	42.3. Колір	42.4. Категорія	42.5. Категорія
43. Назва транспортного засобу	43.1. Марка	43.2. Тип	43.3. Колір	43.4. Категорія	43.5. Категорія
44. Назва транспортного засобу	44.1. Марка	44.2. Тип	44.3. Колір	44.4. Категорія	44.5. Категорія
45. Назва транспортного засобу	45.1. Марка	45.2. Тип	45.3. Колір	45.4. Категорія	45.5. Категорія
46. Назва транспортного засобу	46.1. Марка	46.2. Тип	46.3. Колір	46.4. Категорія	46.5. Категорія
47. Назва транспортного засобу	47.1. Марка	47.2. Тип	47.3. Колір	47.4. Категорія	47.5. Категорія
48. Назва транспортного засобу	48.1. Марка	48.2. Тип	48.3. Колір	48.4. Категорія	48.5. Категорія
49. Назва транспортного засобу	49.1. Марка	49.2. Тип	49.3. Колір	49.4. Категорія	49.5. Категорія
50. Назва транспортного засобу	50.1. Марка	50.2. Тип	50.3. Колір	50.4. Категорія	50.5. Категорія

Під час продажу договору страхування спершу необхідно:

- допомогти клієнту сформуванати потребу у захисті через механізм страхування,
- пояснити специфіку захисту його майнових інтересів за допомогою договору страхування.

Що ж допомагає страховому агенту в його продажах?

Важливо особисто зрозуміти місію роботи страховим агентом: віра й розуміння того, що надається клієнтові передусім захист від випадковостей та допомога у збереженні надії на майбутнє.

Якщо Ви навчитеся доносити свою місію клієнтові, то Ви зможете ефективно працювати з його запереченнями і відмовою.



ЩО ДОПОМАГАЄ АГЕНТУ У ЗДІЙСНЕННІ ЙОГО МІСІЇ?



1.

Хочу:

- Купити машину.
- Купити квартиру/будинок/дачу/меблі.
- Заплатити за навчання дітей, поїхати відпочивати...

2. **Завдяки чому я цього доб'юся:**

- Життєвому плану (особисті цілі й завдання «у житті»).
- Особистому плану продаж продавця.
- Особистим і професійним якостям (вмінню комунікувати, співчувати, співпереживати).

3. **Як я цього**

доб'юся:

- Вибір надійної (платоспроможної) страхової компанії, орієнтованої на довгострокову присутність на ринку, з хорошою внутрішньою атмосферою, успішної в бізнесі.
- Знання і досвід продажу різних страхових продуктів (а у нас, в УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» вони відмінної якості!).
- Володіння системою продажів і новими технологіями продажу страхових продуктів.
- І найголовніше, Ваше бажання працювати над собою, удосконалюватися!



■ ХТО МОЖЕ БУТИ СТРАХОВИМ АГЕНТОМ?



Хто ж вони такі?

Це сильні і сміливі люди, що не побоялися одного дня змінити своє життя, почавши все з нуля, адже професії «страховий агент» не вчать у ВУЗах.

Робота страхового агента пов'язана, в першу чергу, з людьми. Агент - це «своя людина з сусіднього двору», він один з нас, він не обдурить і не підведе, оскільки живе поруч з нами. Як сказав наш агент:

«Я не можу підвести своїх клієнтів, бо відчуваю особисту відповідальність і перед Компанією, яка бере фінансові зобов'язання перед моїми клієнтами, й перед самими клієнтами, які довірили мені право консультувати їх в питаннях страхування та

На цій ниві працюють як студенти, педагоги, лікарі й інженери, так і випускники коледжів чи середніх освітніх установ, однак на якості роботи це жодним чином не відбивається. Щоб домогтися успіху в цій професії, необхідні вміння спілкуватися з людьми, наполеглива щоденна праця, знання продукту та підтримка Компанії.

пропозицію.

ОСОБИСТІ І ПРОФЕСІЙНІ ЯКОСТІ СТРАХОВОГО АГЕНТА



Так, не кожен затримається в цій сфері. Але, навіть попрацювавши короткий час страховим агентом в нашій Компанії, ви отримаєте такі життєво-необхідні якості, як:

- **Комунікабельність, вміння спілкуватися з людьми різного віку та професій.**
- **Цілеспрямованість.**

Важлива якість справжнього професіонала - позитивний погляд на життя і бажання досягти мети.

Ми допоможемо Вам ставити цілі і знаходити

У процесі роботи неодноразово доведеться стикатися з відмовами, недовірою - тут вже нічого не поробиш - всі люди різні, і приймати кожне різке слово близько до серця не варто.

В одержанні навичку швидкого відновлення душевної рівноваги Вам допоможуть Ваш наставник, добра атмосфера і «відчуття ліктя» в нашому колективі.

ОСОБИСТІ І ПРОФЕСІЙНІ ЯКОСТІ СТРАХОВОГО АГЕНТА

Без труда нема плода.

Діяльність страхових агентів вимагає багато сил, але і добре винагороджується.

Так, скоріш за все, Вам доведеться працювати в позаурочний час - страховий випадок не питає, коли йому статися, а клієнти люблять призначати зустрічі пізно ввечері або на вихідних, коли Ви і самі не проти відпочити - однак в інший час люди працюють.

Ця робота - різна, її умови змінюються постійно, і один робочий день не схожий на інший.



1.
Бажане



2.
Зусилля



**3. Отримання
результату**

ОСОБИСТИЙ РІСТ СТРАХОВОГО АГЕНТА



Молодий співробітник починає з позиції стажера, він виходить «в поле» з більш досвідченим колегою, щоб перейняти секрети майстерності буквально з рук в руки.

Через певний час агент починає напрацьовувати власну клієнтську базу. Поступово вона розширюється за принципом сніжного кому, і через пару років успішної роботи фахівцеві вже не треба докладати особливих зусиль, щоб укласти новий договір, клієнти самі знаходять його.

Проте спочатку доведеться попрацювати, і чим більше вкладаєш - тим сильнішою буде віддача.



■ ФУНКЦІЇ СТРАХОВОГО АГЕНТА

I. Передпродажна підготовка

- Надання потенційному клієнту інформації про страхову компанію.

Коли клієнт поцікавиться доказами надійності страхової компанії, агент має детально і докладно інформувати щодо запитуваної інформації. Немає потреби зайвий раз підкреслювати, що відомості мають бути достовірними.

II. Продаж договору

Сформувати договір, контроль оплати договору, подання підписаного примірника страховика в офіс компанії, отримання рекомендацій.

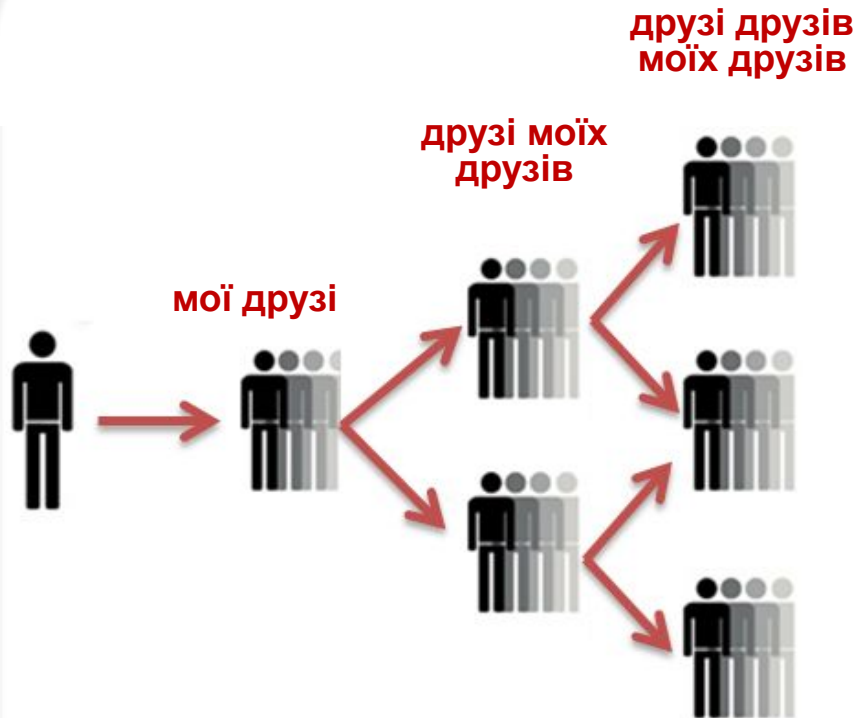
III. Післяпродажна обслуговування

Агент, як правомочний представник страхової компанії, може володіти повноваженнями підписувати договір від її імені, і діяти за її дорученням.

Після продажу ми про клієнта не забуваємо, вітаємо з днем народження і іншими, важливими для нього святами, консультиємо і пропонуємо нові страхові послуги йому і членам його сім'ї, його друзям і знайомим за отриманими від клієнта рекомендаціями, контролюємо своєчасне інформування клієнта про необхідність переукладання полісу.

■ ДЕ ШУКАТИ КЛІЄНТА?

І все ж головною і основною функцією будь-якого страхового агента є пошук потенційних клієнтів.



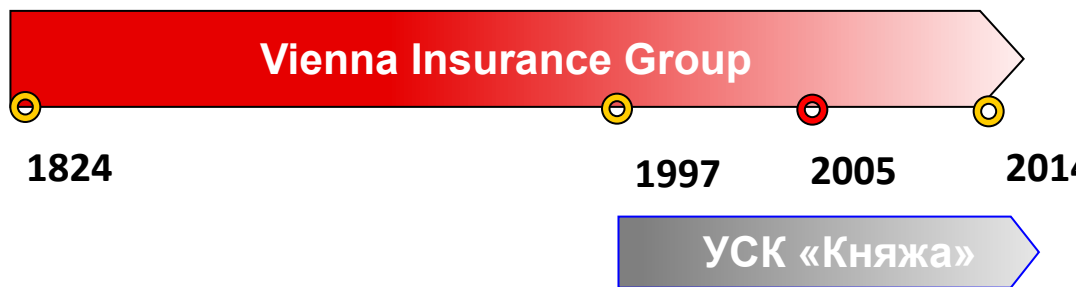
Найпоширеніший спосіб - у близькому оточенні. Ви даєте інформацію, що почали займатися страхуванням, знайшли надійну страхову компанію і до Вас вже можна звертатися. Це спрацьовує як сніжний ком - через певний час Вам вже не потрібно докладати особливих зусиль, а люди все йдуть і йдуть.

Інші агенти додатково використовують переваги сучасних досягнень техніки. Вони створюють власні сайти, розміщують рекламу на електронних дошках оголошень, пишуть на форумах. Поступово це теж приносить свої плоди. Також можна традиційно вішати паперові оголошення, давати рекламу в газети і журнали, домовлятися з керівництвом організацій і влаштовувати презентації.

НАДІЙНІСТЬ ТА РЕПУТАЦІЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ - ЗАПОРУКА УСПІХУ РОБОТИ СТРАХОВОГО АГЕНТА

Кожен агент зацікавлений у виборі надійної страхової компанії, орієнтованої на довгострокову присутність на ринку, з хорошою внутрішньою атмосферою, успішною в бізнесі.

Історія розвитку



Корпоративна хронологія

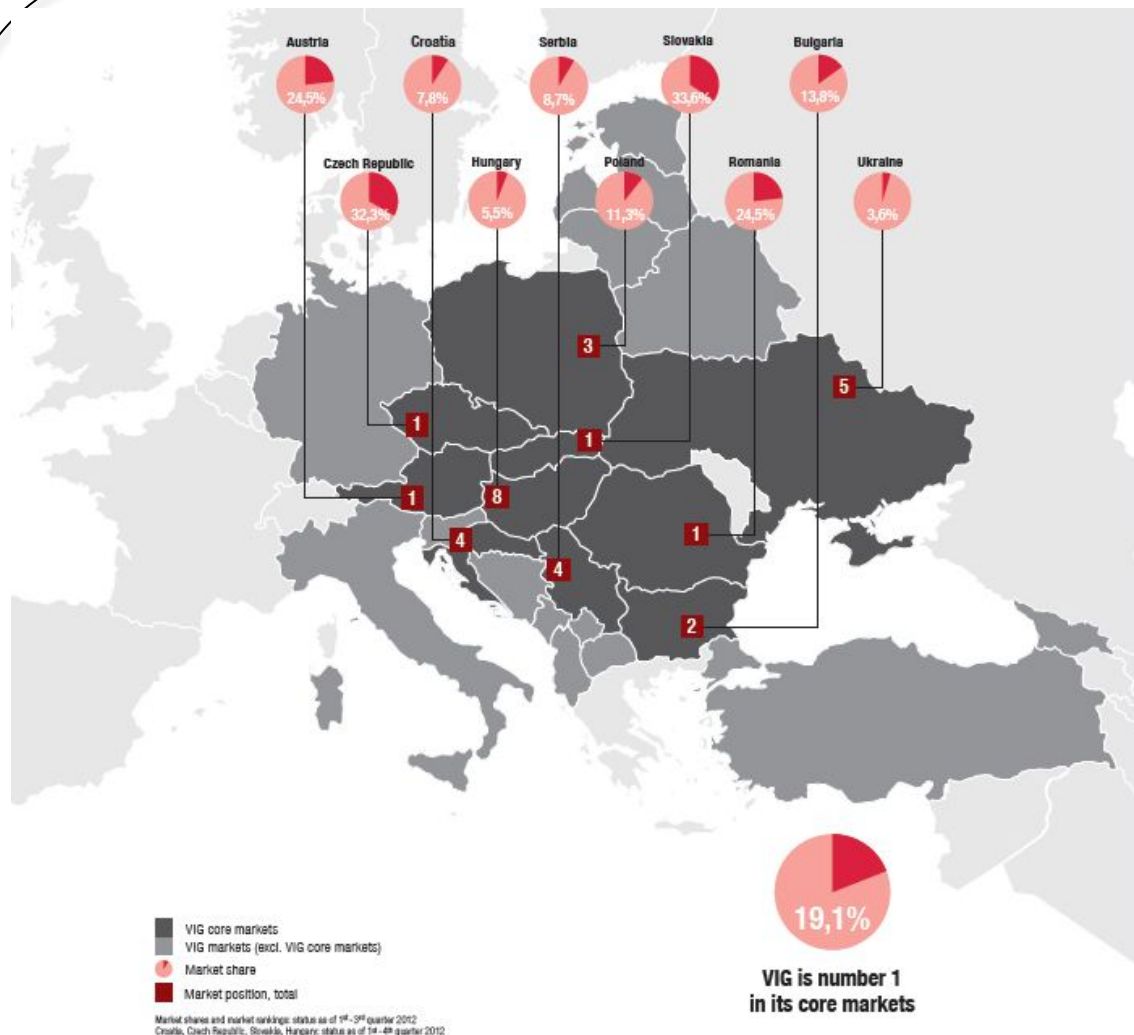
Будучи частиною провідного об'єднання страхової корпорації Центральної та Східної Європи, наша компанія гарантує безумовне виконання взятих на себе зобов'язань.



VIENNA INSURANCE GROUP - ФІНАНСОВО НАДІЙНИЙ МІЖДУНАРОДНИЙ СТРАХОВИЙ КОНЦЕРН



- Vienna Insurance Group (VIG) - лідер страхового ринку Центральної і Східної Європи.
- Vienna Insurance Group представлена в **25** країнах більше, ніж **50** компаніями, в яких працюють біля **24 000** співробітників.
- В 2013 році компанії VIG зібрали страхових премій на суму **€ 9,4 млрд.**
- Прибуток VIG (після оподаткування) за 2013 рік склав **€ 350 млн.**

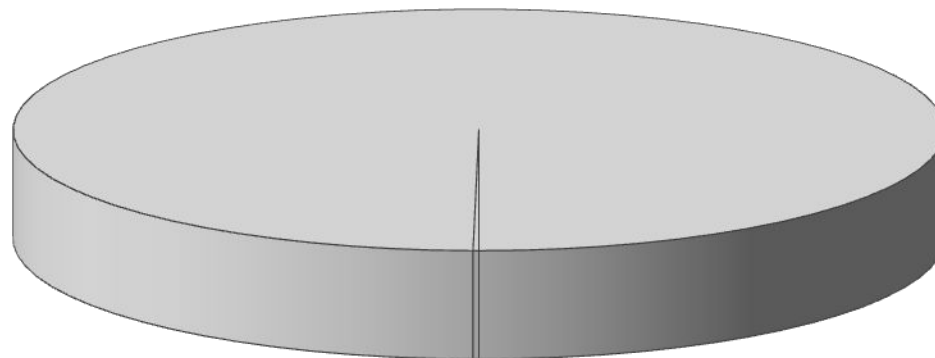


- Україна є одним з 10 ключових ринків VIG.
- VIG за підсумками 2013 року в Україні займає 3-тє місце.
- VIG має довгострокову стратегію на ринку страхування в Україні і має намір посилювати свою присутність шляхом активного розвитку діючих компаній і купівлі нових компаній.



Головний офіс Vienna Insurance Group (м. Відень)

VIG 
VIENNA INSURANCE GROUP
VIENNA
INSURANCE
GROUP
99,99%



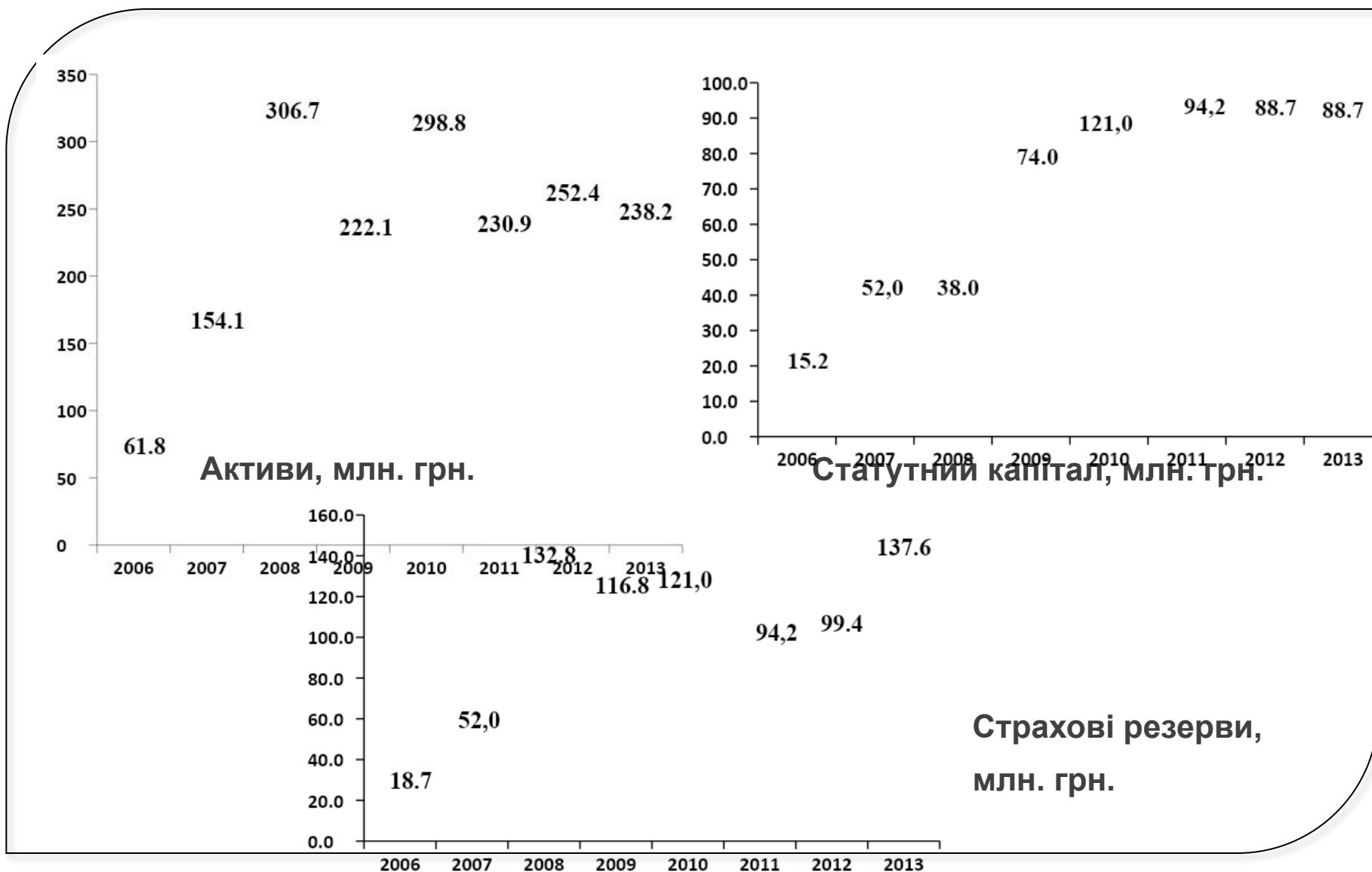
Другие
0,01 %



Страхові премії, млн. грн.



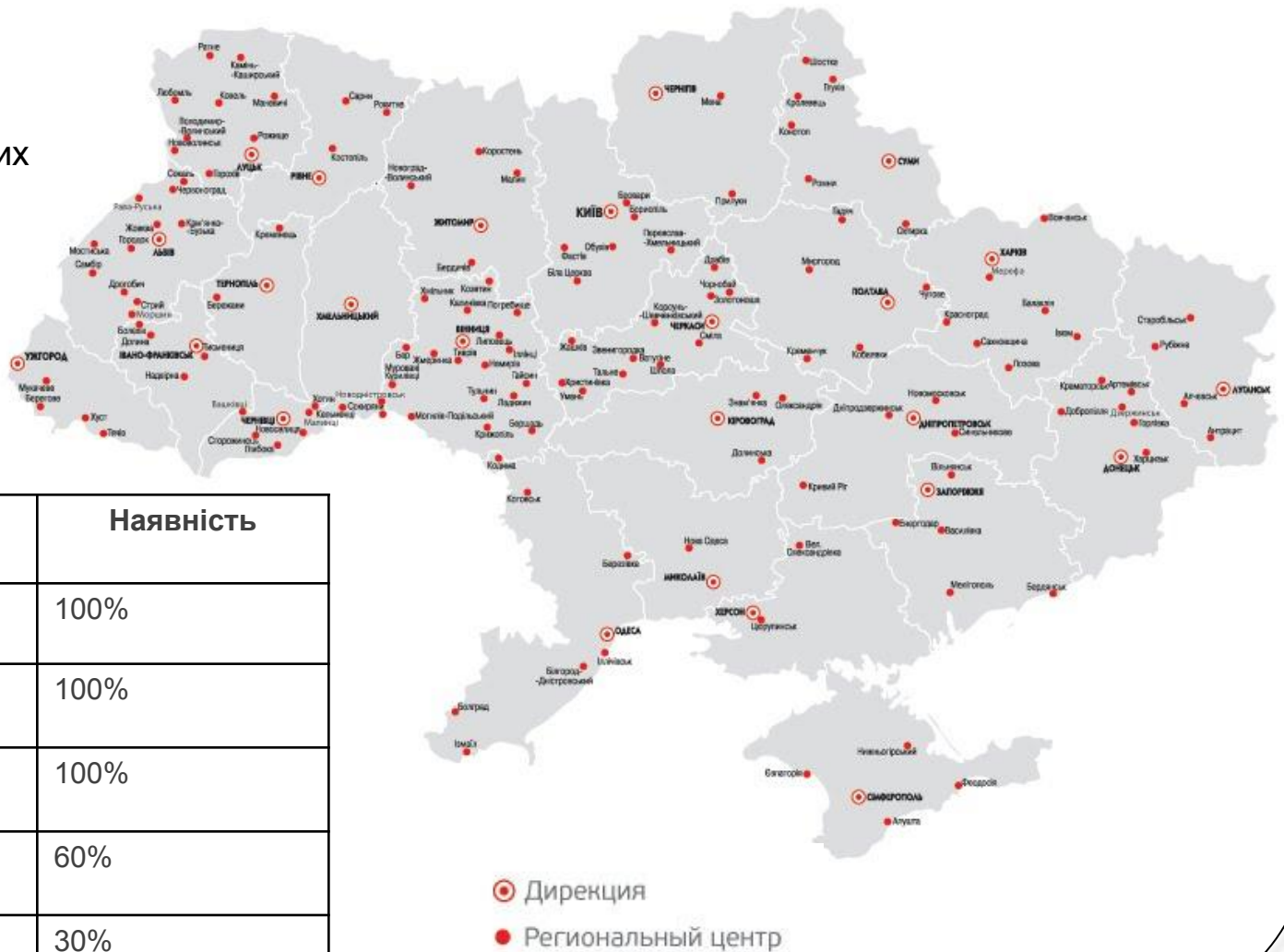
Страхові відшкодування, млн. грн.





- 9 квітня 2014 р. Рейтингове Агентство «Стандарт-Рейтинг» прийняло рішення про оновлення кредитного рейтингу (рейтингу фінансової стійкості) страховика на рівні **uaAA+** Приватному Акціонерному Товариству «Українська Страхова Компанія «Княжа Вієнна Іншуранс Груп».
- Страховик з рейтингом **uaAA+** характеризується дуже високою фінансовою стійкістю / кредитоспроможністю порівняно з іншими українськими страховиками.
- Рівень стійкості чутливий до впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов.
- Оновлюючи рейтинг страховика, Агентство керувалося результатами роботи Компанії за 2013 рік.

26 Дирекцій
>200 Регіональних
центрів
>900 Агентів



Міста України з населенням	Наявність
От 1 000 000	100%
500 000 – 1 000 000	100%
100 000 – 500 000	100%
50 000 – 100 000	60%
До 50 000	30%



Для приватних клієнтів

- КАСКО, Автоцивілка, Зелена картка
- Страхування квартир, будинків, садиб
- Туристичне страхування (за кордоном та по Україні)
- Медичний захист в дорозі.
- Особисте страхування
- Страхування різних видів відповідальності



Для корпоративних клієнтів

- Страхування транспортних засобів та автопарків (КАСКО, Автоцивілка)
- Страхування вантажів
- Страхування рухомого та нерухомого майна, товарних запасів
- Медичне та особисте страхування персоналу
- Страхування різних видів відповідальності (зокрема, професійної, автоперевізника, страхування від нещасних випадків на транспорті, у т. ч. пасажирів)
- Різноманітні види страхування, обов'язковість яких передбачена постановами КМУ.

□ ПАТ «Райффайзен
Банк Аваль»



□ ПАТ «КРЕДОБАНК»



□ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»



□ АТ «СБЕРБАНК РОСІЇ»



АТ «Укресімбанк»



□ ПАТ «УКРСИББАНК»



□ ПАТ АБ «УКРГАЗБАНК»



□ ПАТ «ОТП БАНК»



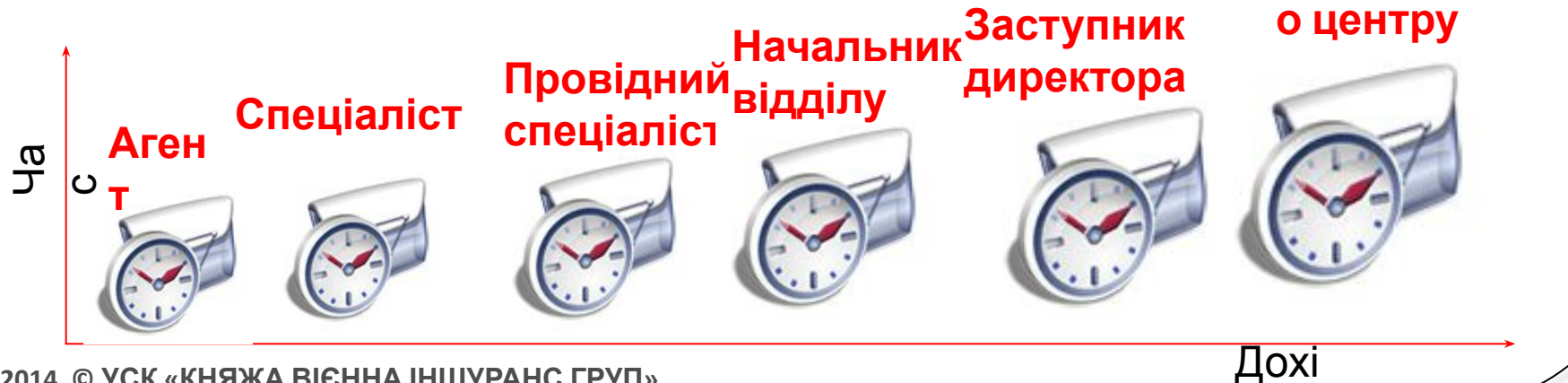
□ ВАТ «Ощадбанк»



■ ПЕРЕВАГИ РОБОТИ СТРАХОВОГО АГЕНТА

Робота страховим агентом сприятиме Вашій кар'єрі та вартості як професіонала на ринку праці:

- Отримання навичок і досвіду роботи в міжнародній страховій компанії;
- Діапазон заробітку агента зі стажем роботи від року в нашій Компанії від 5000 грн щомісяця;
- Робота без прив'язки до робочого місця;
- Зручний графік роботи дозволить поєднувати професію страхового агента з іншим видом бізнес-діяльності;
- Допомога особистого менеджера-наставника в роботі з агентом;
- Привілеї та програма зростання для успішних продавців.



■ ПЛАНУЄМО СВІЙ ЗАРАБІТОК САМІ

Заробіток агента залежить від продуктів, які він продає (чи зміг, наприклад, в поточному місяці продати договір КАСКО), від досвіду і терміну роботи на ринку.

Кількість населення в регіоні, чол.:	Середньомісячний дохід агента в нашій Компанії, грн:
Від 500 000	8 000 – 15 000
Від 100 000 до 500 000	4 000 – 8 000
До 100 000	2 000 – 5 000

А як можна заробити 5000 грн ?

Задовольняємо потреби клієнтів в кількох видах страхування:

- Продати 2 договори КАСКО з платежем за 6000 грн (= заробіток агента 2 400 грн).
 - + Продати 30 договорів ОСАГО з платежем 267 грн (= заробіток агента 2000 грн).
 - + Продати 5 договорів страхування квартир з платежем 400 грн (= заробіток агента 600 грн).
- Всього 5 000 грн.



■ ПЕРЕВАГИ РОБОТИ СТРАХОВОГО АГЕНТА

Ви відчуваєте, яка це захоплююча річ - робота страхового агента!

Важко знайти собі іншу професію, яка б з такою силою стимулювала розвиток в людині найрізноманітніших, цінних для оточуючих і життєво необхідних їй самій якостей, таких як:

- творчий підхід до будь-якої задачі
- ерудиція і постійне розширення кругозору,
- винахідливість і швидкість реакції,
- терпіння і дипломатичність,
- чуйність і уважність до людей,
- повага до чужої думки і вміння «донести» своє,
- оптимізм і тверезий розум,
- - і багато-багато іншого.

Вам знадобляться і Ваш аналітичний розум, і Ваша інтуїція, і Ваш артистизм ... Якщо Ви відчуваєте, що чогось поки бракує - не біда. Не святі горшки ліплять. Всьому (або майже всьому) можна навчитися!



ЗАПРОШУЄМО ВАС СТАТИ ЧАСТИНОЮ НАШОГО ДРУЖНЬОГО КОЛЛЕКТИВУ!

Життя насичене й цікаве, тому запрошуємо Вас стати частиною нашої Компанії: додаткові безкоштовні навчання, виїзні тренінги та круглі столи в Україні, винагорода талановитих агентів подарунками, туристичні поїздки та багато-багато позитивних емоцій, цікавих знайомств і колег, які можуть стати вашими вірними друзями по життю!

Гімн страхових агентів (слова і музика страхових агентів ПрАТ УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп»:

*Необхідно
включити
відеоролик*



Запрошуємо на роботу в міжнародну страхову компанію!



Необхідно в презентацію вставити
Ваші:



- ПІБ,
- Робочий телефон.
- Фактичну і електронну адресу РП.



Все на краще