

ПРОФЕССИЯ «АГЕНТ СТРАХОВОЙ»

Разработчик:
О.И. Стяжкина



Цель профессии:

- -формирование и углубление теоретических и практических знаний у студентов в области управления страховой организацией и страховой деятельностью;
- - развитие навыков и умений конкретной управленческой работы, овладение новыми методами решения практических задач.

Студенты должны знать:

- Структуру личности и мотивы ее поведения, методы оценки личностных и деловых качеств, причины конфликтных ситуаций и пути их разрешения, методы и приемы направленного воздействия на людей, особенности управления малыми коллективами частных акционерных и арендных предприятий.

Студенты должны уметь:

- Ориентироваться в методах управления, оценивать и прогнозировать деловой и личностный потенциал людей, распределять функции и делегировать полномочия с учетом особенностей человека, разрешать конфликтные ситуации, формировать творческие и временные трудовые коллективы.
- Выявлять свои собственные слабые и сильные стороны с целью самосовершенствования, владеть техникой самооценки.
- Готовить и проводить деловые беседы, совещания (в том числе и коммуникационные), владеть навыками самосовершенствования: динамическое чтение, стенография, тренировка внимания и памяти.
- Данный курс должен быть тесно связан с подготовкой учащихся по маркетингу, культуре коммерции, управлению финансами. При этом целесообразно проводить комплексные практические работы или деловые игры, которые носили бы интегральный, междисциплинарный характер.

Специфические требования

- Минимальный возраст для трудоустройства на работу – достижение совершеннолетнего возраста (18 лет).
- Пол принимаемый на работу – не регламентируется.
- Медицинские ограничения регламентируется Перечнем медицинских противопоказаний Министерства Здравоохранения Российской Федерацией.

Кто такой агент страховой?

Агент страховой – официальный представитель страховой компании, осуществляющий операции по заключению договоров имущественного и личного страхования с физическими и юридическими лицами.

- Имидж данной профессии неоднозначен. Для людей старшего возраста ее представитель стойко ассоциируется с советским **Госстрахом**, приобретение пакета услуг которого носило добровольно-принудительный характер. В 1990-е годы само слово «агент» приобрело негативную окраску, поскольку таковыми именовались люди, пытавшиеся проникнуть в любую организацию и навязчиво предлагавшие приобрести различные товары народного потребления.
- Однако в последние годы представление о страховщиках меняется в положительную сторону. Это объясняется тем, что большинство организаций осознанно выбирают страхование как эффективный механизм защиты своих имущественных и личных интересов. На сегодняшний день, по официальной статистике, в России насчитывается около 100 тысяч страховых агентов.

Функциональные обязанности:

- Работа страхового агента, начиная с поиска потенциальных клиентов и заканчивая заключением договоров, состоит из следующих этапов:
- Агент должен тщательно продумать презентацию предлагаемых услуг, проанализировать несколько возможных сценариев развития процесса переговоров с потенциальным клиентом. Страховщик должен помнить, что, по мнению психологов, именно в первые 20 секунд общения закладываются основы будущей беседы.
- *Выявление потребностей клиента.*
На этом этапе агент должен создать атмосферу доверия и взаимного уважения в отношении с клиентом. Его задача – заставить собеседника более точно сформулировать свои страховые потребности.
- *Аргументация и представление определенных страховых услуг, преодоление возражений.*
В своей аргументации следует максимально учитывать сведения о клиенте, почерпнутые из беседы и первоначального анализа его потребностей.
- *Техническая подготовка договора. Заключение страхового договора.*
На этих этапах клиенту необходимо подробно и тщательно разъяснить значение и смысл каждого документа, а также возможные варианты, предусмотренные страховым соглашением.
- *Обеспечение регулярных контактов со страхователем.*
Помимо того, что агент должен регулярно общаться со своим клиентом по вопросам выполнения страховых обязательств, в его интересах предлагать и новые услуги. Высококвалифицированный страховщик должен знать не только тот продукт, который продвигает, но и всю гамму существующих программ, преимущества и недостатки различных вариантов страховой защиты, тогда он сможет рассчитывать на то, что его клиенты перейдут в разряд постоянных.

Навыки

- На этапе подбора персонала работодатели предъявляют требования к наличию у кандидатов таких личностных качеств, как ответственность, настойчивость, уравновешенность и коммуникабельность. В большинстве компаний соискателям предлагается пройти ряд психологических тестов. Кандидат, выбравший эту профессию, должен быть готовым нести ответственность перед клиентом, особенно если происходит страховой случай. В такой ситуации не получивший моральной поддержки клиент может сменить не только своего агента, но и страховую компанию.

Плюсы и минусы

- Положительные и отрицательные стороны работы страхового агента тесно связаны между собой. Для выполнения функциональных обязанностей ему вовсе не требуется ежедневно присутствовать в офисе в течение всего рабочего дня, и его с полным правом можно отнести к телеработникам (если он числится в штате компании) либо к фрилансерам (если он не имеет официального работодателя). Однако ему приходится затрачивать немалое количество времени и средств на дорогу к клиентам.
- Несмотря на то, что обычно агент может работать в наиболее удобное для себя время, все же нередки случаи, когда клиенты назначают встречи вечером или по выходным и праздничным дням.
- Многих отпугивает социальная незащищенность внештатного агента, ведь за свою работу он получает лишь комиссионное вознаграждение. Но, с другой стороны, при таких условиях работник не связан планом – количеством сделок (как минимум две в месяц), которые должен заключить агент, имеющий какой-то небольшой фиксированный оклад.

Оплата труда

- Оплата труда страхового агента обычно представляет собой процент от суммы заключенных сделок. Величина агентской комиссии колеблется от 10 до 30% от размера страховой премии по разным видам страхования. Если агент приносит компании 100 тыс. руб. премии ежемесячно, а комиссия в среднем 20%, то его доход соответственно составит 20 тыс. руб. в месяц.
- **У страховых агентов существует достаточно много возможностей дальнейшего развития как в профессиональном, так и в карьерном планах.** Молодой агент сразу после обучения профессионально владеет технологией продаж лишь нескольких простых страховых продуктов, например ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности). Агентское вознаграждение при заключении договора по ОСАГО составляет приблизительно 500 руб., но в день можно оформить разное количество полисов: их бывает и десять, а бывает и ни одного.
- Более опытные агенты основное время уделяют развитию добровольных видов страхования. Так, в случае добровольного автострахования (Каско) сумма платежа клиента гораздо больше, чем по ОСАГО. Агентское вознаграждение составляет минимум 1,5 тыс. руб. А в среднем 6–7 тыс. руб. за один договор. Через год-полтора работы страховой агент, как правило, осваивает все нюансы продаж различных видов страховых продуктов, что позволяет ему существенно повысить свой уровень дохода.

Перспективы

- Зачастую, чтобы привлечь в ряды агентов как можно больше специалистов, работодатели обещают «заоблачные» гонорары. Со своей стороны они правы: продадите страховку на автомобиль класса «Мерседес» (ее стоимость приблизительно равна \$5000) – получите вознаграждение около \$1000. Другое дело, что в вашем ближайшем окружении может не оказаться большого количества владельцев дорогих иномарок, а практика «холодных» звонков в данном случае не особо результативна. Поэтому начинающему агенту, прежде чем сформируется круг постоянных клиентов, который будет обеспечивать стабильный и достаточно высокий доход, придется потратить немало сил и времени.
- Многие страховые агенты создают свои персональные веб-сайты, позиционируя себя в качестве семейного агента, который может квалифицированно помочь в выборе необходимого вида страхования. Зарекомендовав себя в профессиональном плане, такой специалист или переходит к руководству группой агентов в какой-либо компании, или уходит в «свободный полет», обслуживая сформировавшийся круг постоянных клиентов и предлагая им наиболее выгодные условия на страховом рынке, то есть становится страховым брокером.
- В целом, у страховых агентов существует достаточно много возможностей дальнейшего развития как в профессиональном, так и в карьерном планах: они могут стать менеджерами по продажам, руководителями подразделений и проектов по продажам.

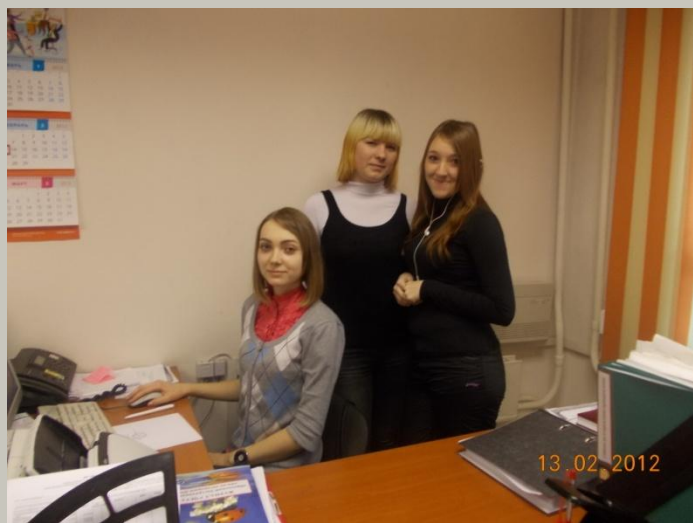
Коммуникативные способности

- навыки установления и развития контактов практически с любым человеком, независимо от его социального статуса и положения в обществе;
- умение решать конфликтные ситуации и устранять недопонимание со стороны потенциальных клиентов путем аргументированного убеждения оппонентов;

Личностные качества

- энергичность;
- трудолюбие;
- настойчивость;
- внимательность;
- доброжелательность;
- целеустремленность.

Прохождение производственной практики группы АС №221



13.02.2012



Наши партнеры

ЛИДЕРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА

- *ОСАО «ИНГОССТРАХ»*
- *ООО «РОСГОССТРАХ»*
- *ОСАО «СОГЛАСИЕ»*
- *Страховая группа «МСК»*
 - *«АвтоПатруль»*



Спасибо

за

ВНИМАНИЕ!!!