

- ❖ заключает страховые договора с физическими или юридическими лицами по страхованию жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности;
- ❖ формирует спрос на страховые услуги;
- ❖ осуществляет поиск и обслуживание клиентов, имеющих различные формы собственности;
- ❖ договаривается о встрече и проведении беседы с клиентами;
- ❖ сопровождает обслуживание постоянных клиентов, продлевает заключенные договора на новый срок;
- ❖ производит оценку причиненного ущерба;
- ❖ контролирует процесс выплат.

- ❖ социальный интеллект;
- ❖ словесно-логическое мышление;
- ❖ хорошее зрение и внимание;
- ❖ наблюдательность;
- ❖ умение оперировать цифрами;
- ❖ склонность к работе в сфере общения;
- ❖ склонность к работе с информацией;
- ❖ развитые лексические способности;
- ❖ выраженная активность и физическая подвижность;
- ❖ эмоциональная устойчивость.

**Страховой агент** – лицо, уполномоченное страховой компанией для выполнения операций по страхованию физических или юридических лиц.

**должен знать:**

- ❖ основы рыночной экономики, психологии;
- ❖ правовые основы страховой деятельности;
- ❖ отечественный и зарубежный опыт организации страхования;
- ❖ действующую систему социальных гарантий;
- ❖ виды страховых услуг и условия разных видов страхования;
- ❖ методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги;
- ❖ порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- ❖ правила и нормативные документы конкретной страховой компании.

**должен уметь:**

- ❖ устанавливать деловые контакты;
- ❖ вызывать доверие у собеседников;
- ❖ убеждать людей в необходимости страхования, изучать спрос на разные виды страхования;
- ❖ иметь навыки предоставления разных видов услуг по страхованию;
- ❖ оценивать степень риска при подписании соглашений и договоров.



- ❖ вирусоносительство;
- ❖ нарушение функций опорно-двигательного аппарата;
- ❖ выраженные дефекты речи, зрения и слуха;
- ❖ нервно-психические заболевания.

❖ работа в сфере страхования в отечественных и международных страховых компаниях.

❖ уровень заработка сильно зависит от процента заключенных договоров;

❖ недостаток разнообразия в содержании труда.

- ❖ доступность освоения;
- ❖ возможность обучения за счет компании;
- ❖ свободный режим работы;
- ❖ полезные для жизни навыки убеждающей коммуникации;
- ❖ востребованность на рынке труда.

**Профессиональный рост:**

- ❖ руководитель отдела в страховой компании
- Повышение уровня образования:**
- ❖ в случае работы в крупной компании необходимо высшее образование;
- ❖ в случае выбора административной работы необходимо осваивать такие профессии, как менеджер проекта, менеджер.

**Пути получения профессии, при наличии базового образования:**

- в учреждениях среднего профессионального образования;
- в начале работы обязательное прохождение специального курса подготовки по установленной программе.