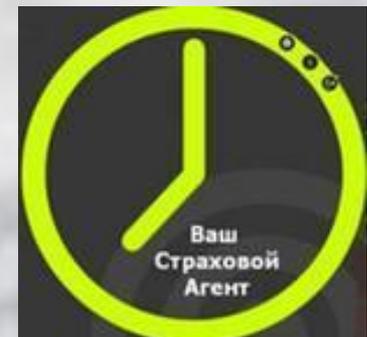


**«Я будущий специалист -
страхового дела»**

INSURANCE

Страховой агент

- Для того чтобы стать успешным страховщиком, необходимо обладать широким кругозором, профессионально знать страховые продукты, уметь общаться с людьми, прогнозировать потребности клиентов. Как правило, за время обучения в стенах техникума мы осваиваем все нюансы продаж различных видов страховых продуктов, что позволяет ему существенно повысить свой уровень дохода.
- Страховой агент – официальный представитель страховой компании, осуществляющий операции по заключению договоров имущественного и личного страхования с физическими и юридическими лицами.
- В большинстве случаев страховые компании самостоятельно обучают своих агентов.



- 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:
- Многих отпугивает социальная незащищенность внештатного агента, ведь за свою работу он получает лишь комиссионное вознаграждение.

Поиск клиента

- На первом этапе агент активно занят поиском тех, кому можно предложить страховые услуги. С этой целью он делает звонки потенциальным клиентам, посещает рекламные мероприятия, тематические выставки и т. д.

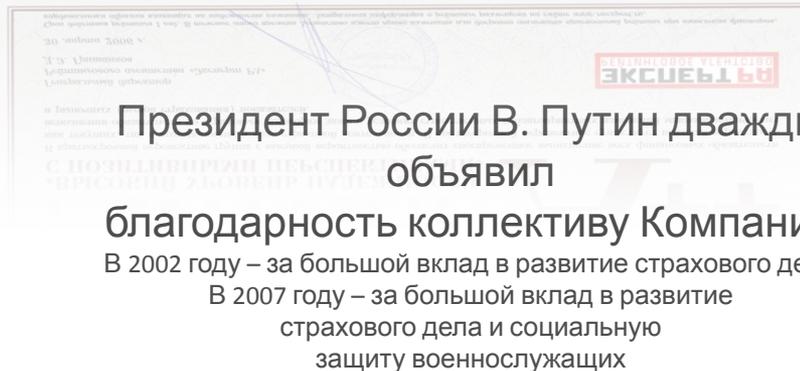
Подготовка к визиту

- 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 отношениях с клиентом. Его задача – заставить собеседника более точно сформулировать свои страховые потребности.

Мы проходим производственную практику в лучших страховых компаниях России



Рейтинговым агентством «Эксперт РА»
Компании присвоен высший рейтинг
надежности A++ «Высокий уровень
надежности
с позитивными перспективами»

Портфель РЕСО-Гарантия



ОСАО «РЕСО-Гарантия» – универсальная страховая компания с лицензиями Федеральной службы страхового надзора С №1209 77 и П №1209 77 на **102 вида страховых услуг и перестрахование**

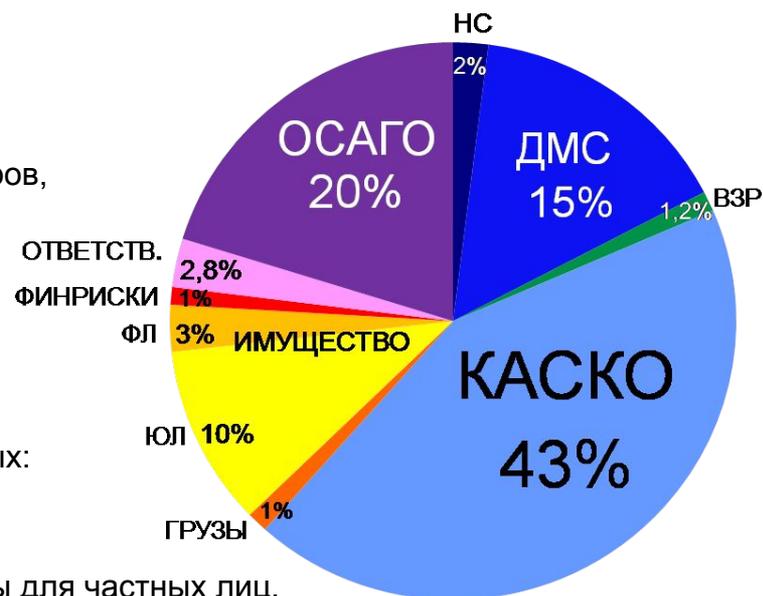
Стабильность обеспечивается сбалансированным портфелем договоров, близким по структуре к портфелю страхового рынка в целом.

Компания предлагает самый широкий выбор страховых услуг для организаций и частных лиц и особенно успешна в продаже наиболее востребованных и популярных: автострахование, ОСАГО, имущество, ДМС, грузы, ответственность

Простые массовые страховые продукты для частных лиц.

Специальные продукты для широкого круга малых предприятий: полисы «РЕСО-офис» и «РЕСО-предприниматель».

Корпоративных клиентов обслуживают специализированные отделы компании: максимальное соответствие запросам клиента и высокое качество обслуживания.



РЕСО-Гарантия пользуется услугами международных перестраховочных обществ:

PartnerRe

Münchener Rück
Munich Re Group

SCOR

Gen Re

Allianz
Reinsurance

hannover re

МЫ ЗАНИМАЕМСЯ СТРАХОВАНИЕМ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Правила № 5 добровольного страхования 7

**Мы овладели страхованием граждан
от несчастных случаев
(В РЕДАКЦИИ ОТ 31.10.2008 Г.)**

Страховые риски:

- 1. Смерть в результате НС**
- 2. Инвалидность в результате НС**
- 3. Временная нетрудоспособность в результате НС**



*Активно занимаемся страхованием
студентов, школьников и
детей дошкольного возраста от несчастных
случаев*

Страховая сумма (руб.)	Страховые взносы (руб.)	
	в течение календарного года	в течение календарного года покрываются занятия любым видом спорта
40 000	300	624
50 000	355	780
100 000	710	1 565
150 000	1 065	2 345

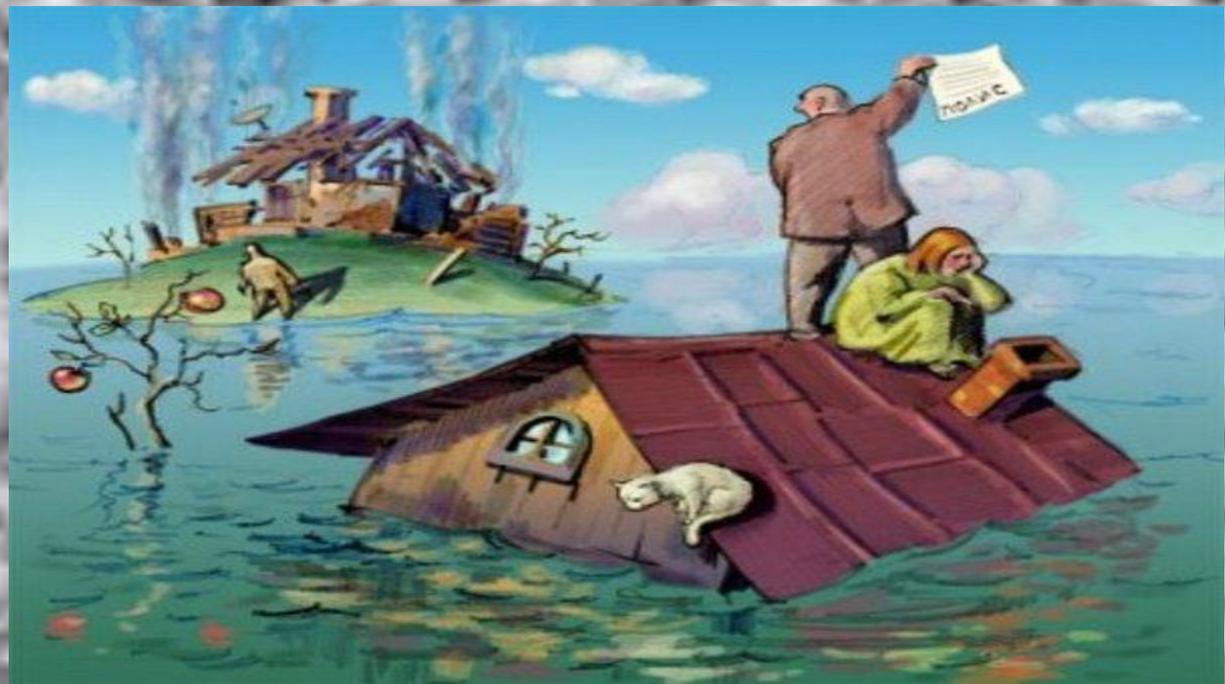
Срок страхования – 1 год

Страховое покрытие – круглосуточно.

Выплаты по Таблице размеров страхового обеспечения.

Для получения выплаты необходимы:

- *Страховой полис*
- *Справка из медицинского учреждения с указанием диагноза и срока лечения, **заверенная круглой печатью***
- *Выписной эпикриз (при стационарном лечении)*
- *Документ, удостоверяющий личность (паспорт родителя).*



Почему стоит учиться на страхового агента:

- Во-первых, профессия агента дает возможность иметь высокий доход, который увеличивается вместе с приростом опыта и количеством клиентов;
- Во-вторых, профессия открывает карьерные перспективы для вертикальной карьеры: начав работать агентом, можно расти до менеджера агентской группы и директора.
- В-третьих, страховому агенту открываются перспективы «горизонтальной» карьеры. То есть, можно вырасти до профессионального агента или страхового брокера.



Основные преимущества работы агентом:

- 1) свободный график,
- 2) возможность заработать столько, сколько хочется,
- 3) возможность совмещать агентскую деятельность с основной работой,
- 4) на эту работу устроиться легко – потому что берут всех,
- 5) бесплатное обучение новой профессии,
- 6) интересная работа с людьми, новые знакомства, и много других.



Спасибо за внимание!