

ГБОУ НПО ПЛ-24 г. Сибай



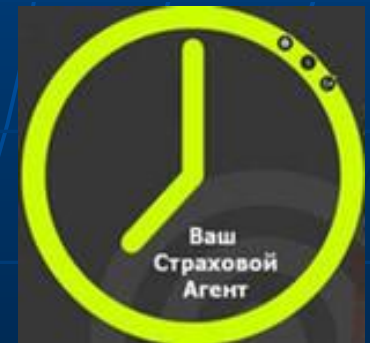
Моя профессия – «Агент страховой» Презентация

Автор проекта
Группа № 21
«Агент
страховой»

Руководитель
проекта
Мастер ПО:
Хмелькова С.И.

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 лицея 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. Но мы обучаемся в Профессиональном лицее №24 г. Сибая ровно четыре года.



- 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.

Наша группа № 21 специальности «Агент страховой» ПЛ – 24 г.Сибай



Так мы занимаемся изучением теории в стенах лица



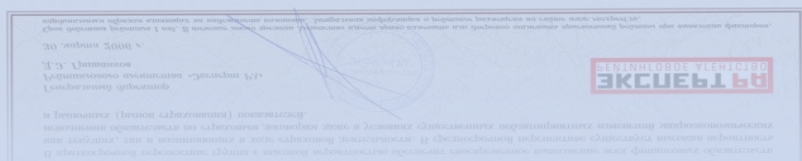
25-мар-11 10:53



В кабинете информатики



Мы проводим производственную практику в лучших страховых компаниях



Президент России В. Путин дважды
объявил
благодарность коллективу Компании
В 2002 году – за большой вклад в развитие страхового дела
В 2007 году – за большой вклад в развитие
страхового дела и социальную
защиту военнослужащих

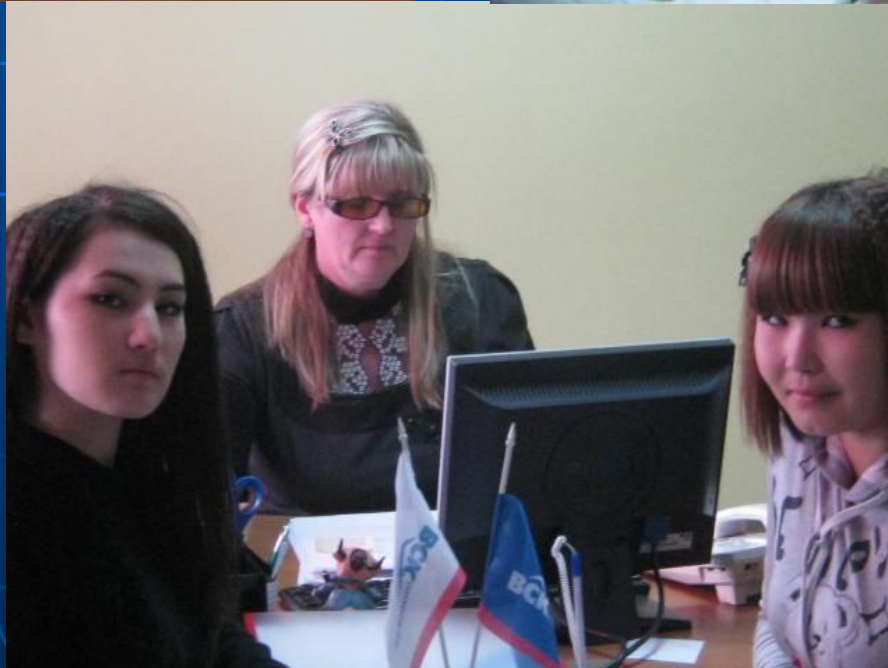
Рейтинговым агентством «Эксперт РА»
Компании присвоен высший рейтинг
надежности **A++** «Высокий уровень
надежности
с позитивными перспективами»

ОАО «ВСК» успешно работает на страховом рынке России с 1992 г.,
на протяжении 17 лет обеспечивая качественную страховую защиту
СВОИХ КЛИЕНТОВ

ПРОХОЖДЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ В «ВСК»



Нам доверяют работу с документами



МЫ ЗАНИМАЕМСЯ СТРАХОВАНИЕМ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Правила № 5 добровольного страхования 11

**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

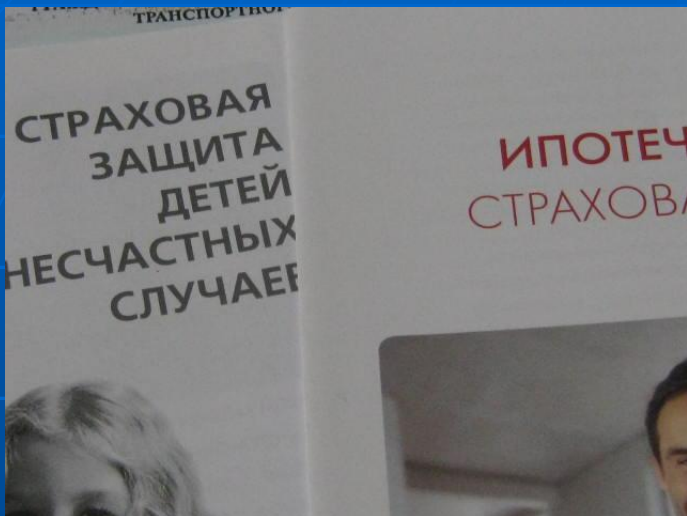
Страховое покрытие – круглосуточно.

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).*

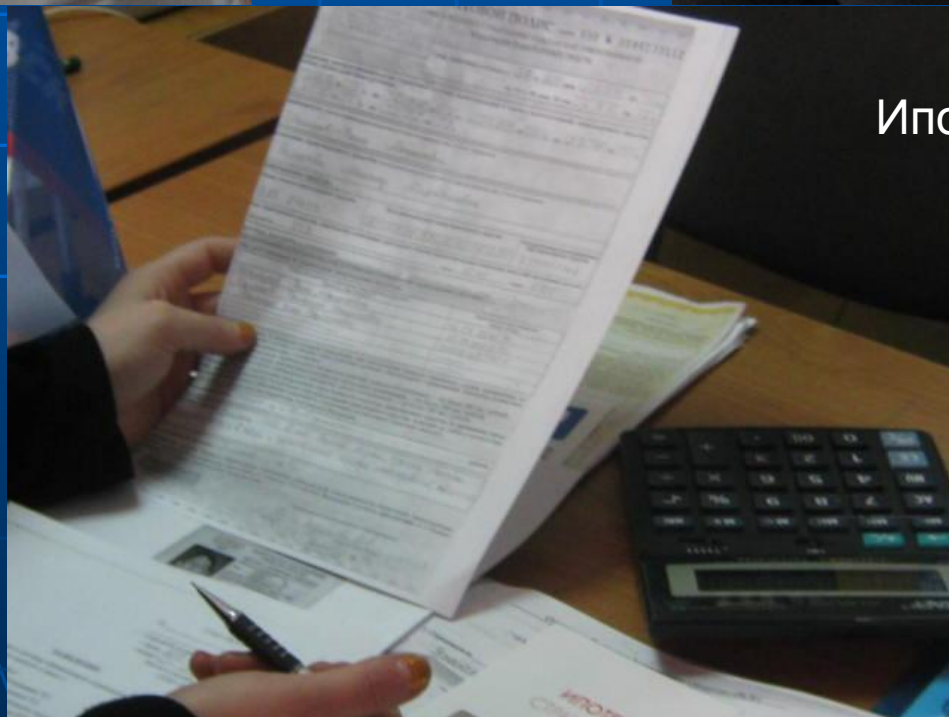
Занимаемся оформлением полисов ОСАГО

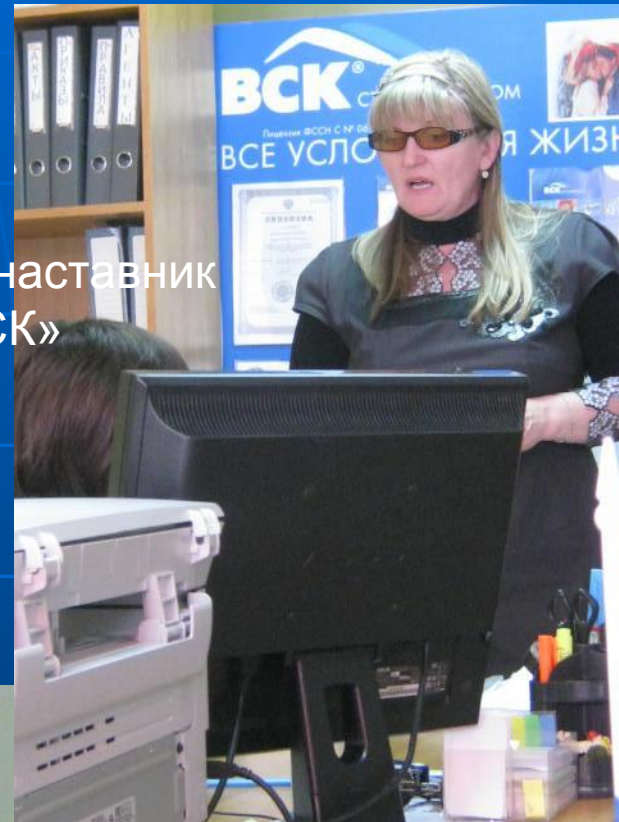


Страхование детей от несчастных случаев



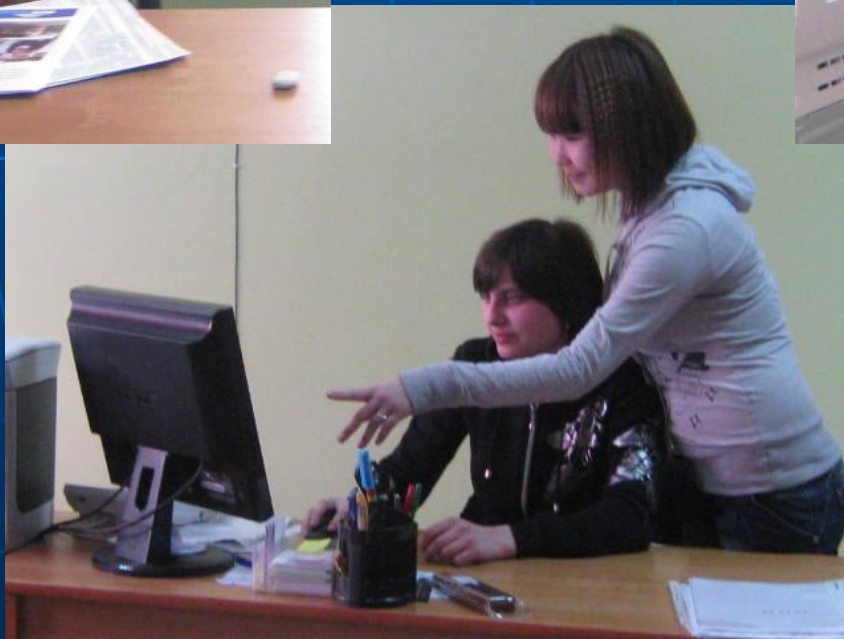
Ипотечное страхование



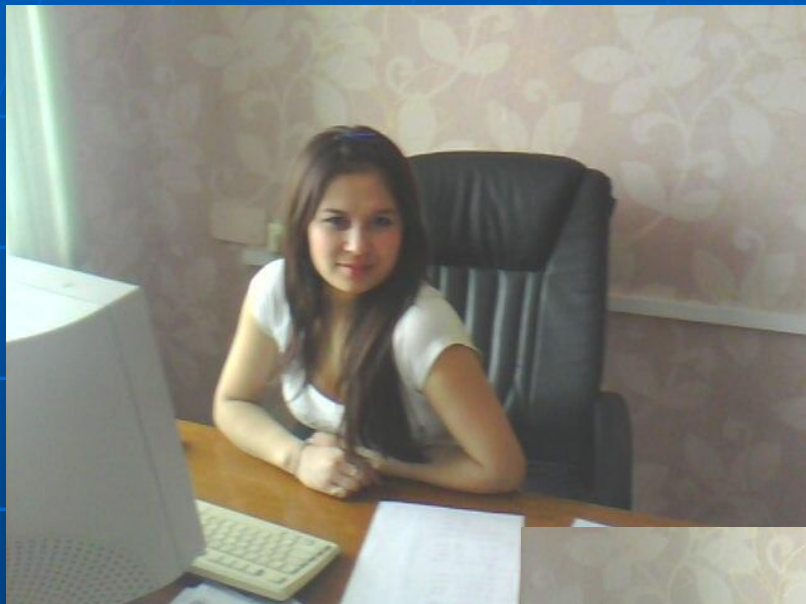


Наш наставник
в «ВСК»

Кошелева Ольга
Васильевна



Нам дают возможность заниматься страхованием на предприятии ОАО «Элеватор»





Непосредственная работа с клиентами



Чем мы занимаемся в свободное время





И на празднике мы вместе

