

ГБОУ НПО ПЛ-24 г. Сибай



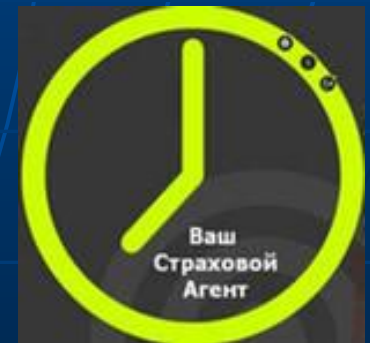
# Моя профессия – «Агент страховой» Презентация

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

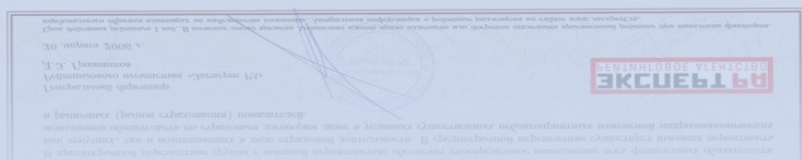




# В кабинете информатики



# Мы переходим 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»

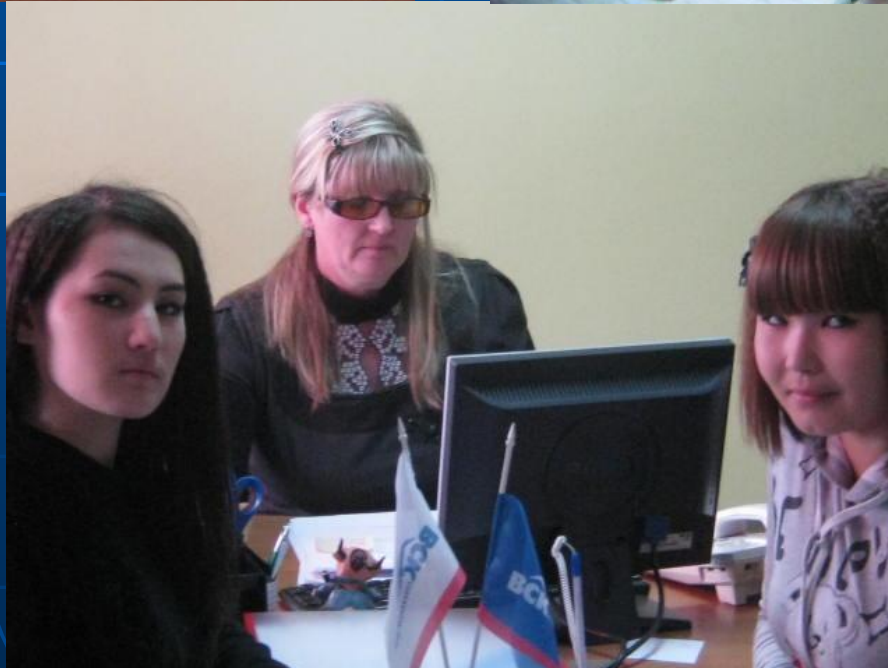
ОАО «ВСК» успешно работает на страховом рынке России с 1992 г.,  
на протяжении 17 лет обеспечивая качественную страховую защиту  
СВОИХ КЛИЕНТОВ



# 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*

<b>Страховая сумма (руб.)</b>	<b>Страховые взносы (руб.)</b>	
	<b>в течение календарного года</b>	<b>в течение календарного года покрываются занятия любым видом спорта</b>
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.*

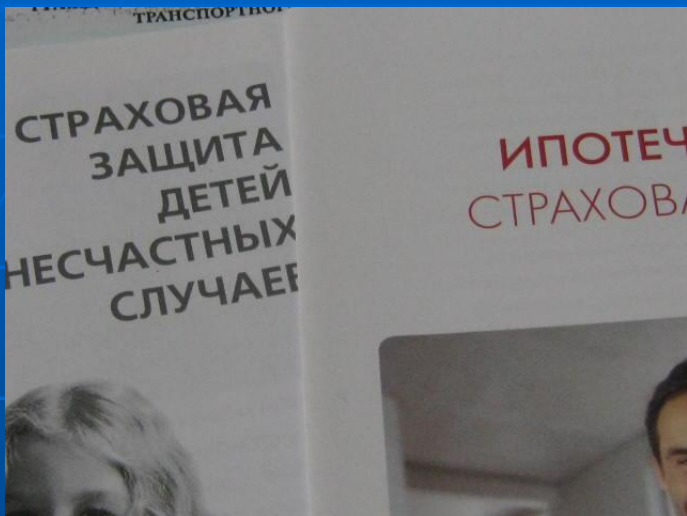
*Выплаты по Таблице размеров страхового обеспечения.*



# 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).*

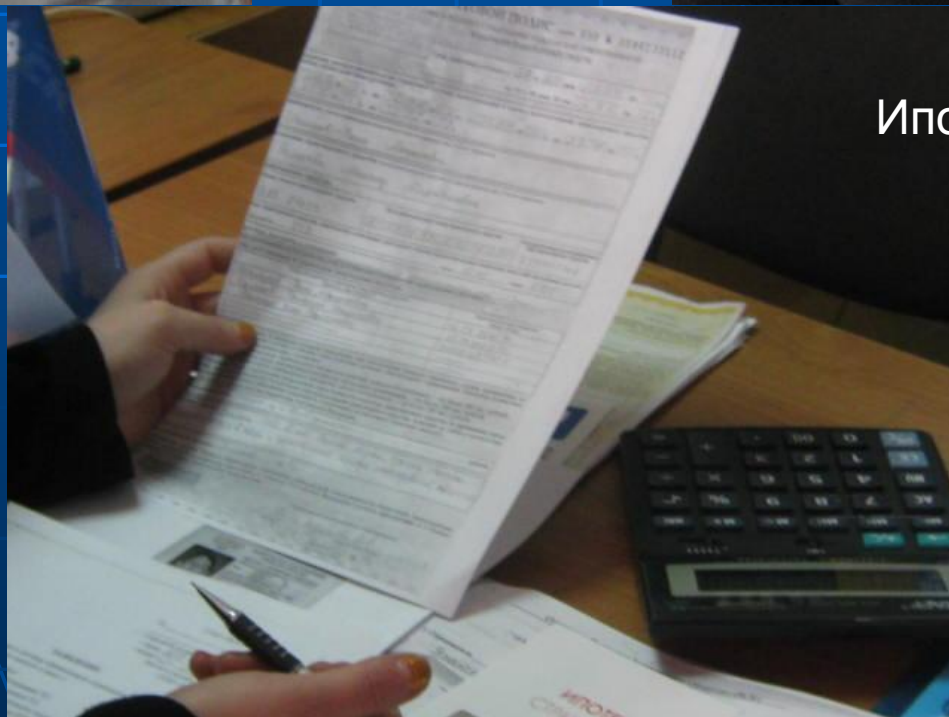
# Занимаемся оформлением полисов ОСАГО

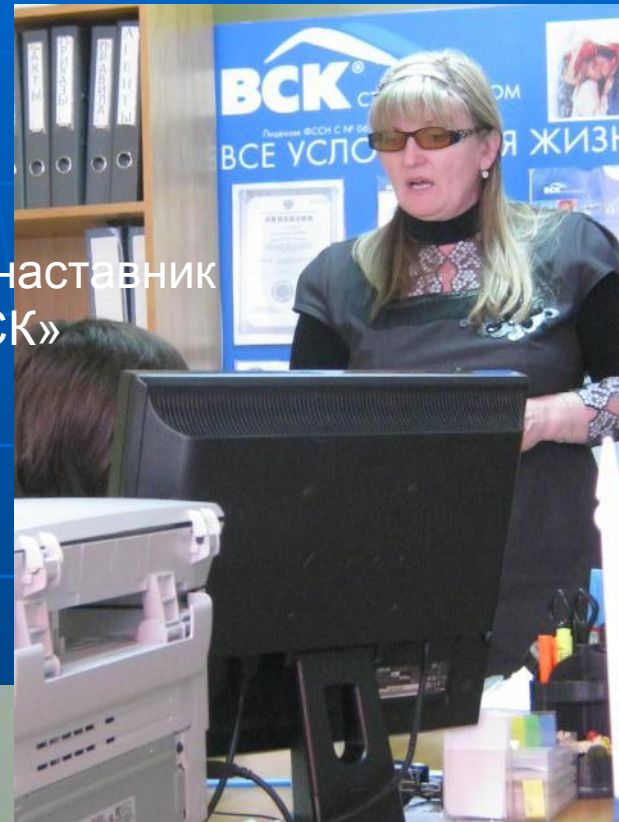


Страхование детей от несчастных случаев



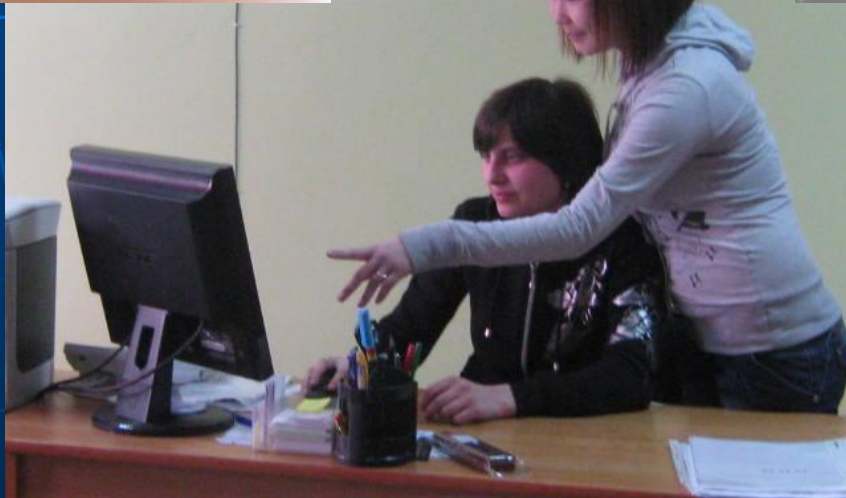
Ипотечное страхование





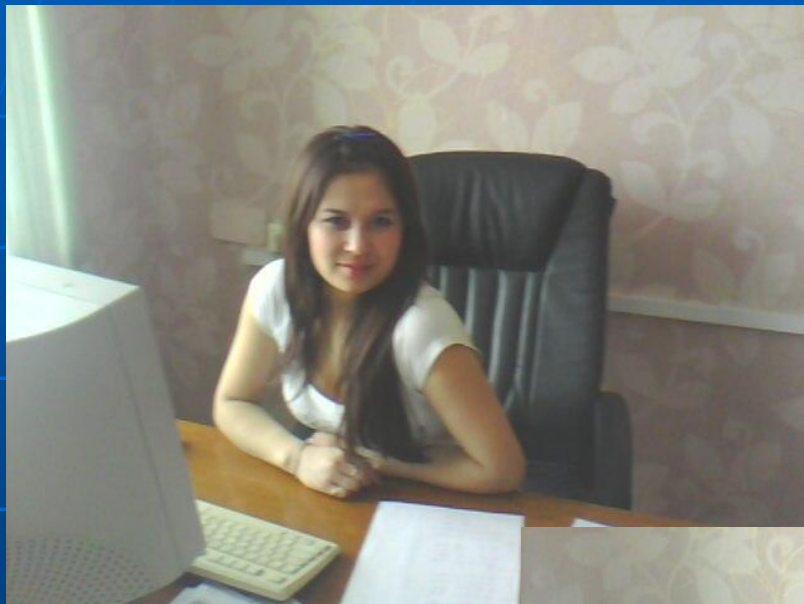
Наш наставник  
в «ВСК»

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

