**СПЕЦИАЛИСТ СТРАХОВОГО ДЕЛА**

Чем хороша профессия страховщика, так это своим разнообразием. В страховании можно найти занятие на любой характер. Если вам не нравится общаться с людьми, но вы генерируете идеи, можно придумывать новые услуги. А если вы любите сложные расчеты — вам прямая дорога в андеррайтеры. Те, кому нравится раскладывать все по полочкам, могут заниматься сопровождением договоров и отчетностью.

В страховых компаниях масса подразделений. Финансовые аналитики и экономисты разрабатывают виды страхования. Актуарии рассчитывают типовые суммы страховки в зависимости от вероятности наступления страхового случая в той или иной сфере. Андеррайтеры определяют степень риска в каждом конкретном случае. Эксперты оценивают имущество, прежде чем его застраховать, а потом разбираются с возмещением убытков, страховые агенты « ходят в народ» и продают полисы.

Для страхового агента карьера – это, прежде всего, рост дохода. Многие предпочитают хорошие заработки продвижению по должностной лестнице. Со временем специалисты обрастают «своими» клиентами, которые приводят новых «своих» клиентов и так далее.

В страховании можно сделать классическую карьеру: начать со страхового агента и дослужиться до начальника направления, а может быть и двинуться дальше.

**Содержание деятельности:**

Действует по поручению страховой фирмы, учреждения, осуществляющего страхование жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности. Проводит поиск и обслуживание физических и юридических лиц, представляющих предприятия с различными формами собственности. Проводит беседу с клиентами, заинтересовывая в заключении договора о страховании. Оценивает причиненный ущерб с учетом критериев и степени риска. Формирует спрос на страховые услуги в связи с нарастанием риска в современных условиях (конкуренция, банкротство, безработица и т.п.).

**Условия деятельности:**

Может работать в страховых организациях, в государственных службах по надзору за страховой деятельностью в качестве специалиста страхового дела. Рабочий день не нормирован. Работа связана с поездками по региону.

**Требования к индивидуальным особенностям специалиста:**

**Тип профессии:** Человек – Человек.

**Профессионально важные качества:**

* внимательность, аккуратность;
* хорошая память;
* коммуникативные способности;
* уравновешенность, сдержанность, тактичность;
* доброжелательность;
* умение говорить грамотно и доходчиво.

**Медицинские противопоказания:**

* психические заболевания, серьезные заболевания нервной системы;
* снижение остроты слуха, зрения;
* заболевания опорно-двигательного аппарата;
* дефекты речи;
* выраженные физические недостатки.

**Требования к профессиональной подготовке:**

*Должен знать:*

* законодательные и нормативные правовые акты, руководящие и методические материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых организаций;
* сущность и функции страхования, его место и роль в рыночной экономике;
* виды страховых услуг, типовые правила и условия страхования;
* основы проведения актуарных расчетов;
* правовые основы осуществления страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
* основы психологии и организации труда;
* порядок и формы финансовых расчетов;
* установленную отчетность о финансовой деятельности.

*Должен уметь:*

* осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования, страхования ответственности, перестраховочных договоров и соглашений;
* изучать региональные условия и спрос на страховые продукты (услуги);
* заключать и оформлять страховые договоры, регулирующие отношения между страхователем и страховщиком;
* осуществлять оценку рисков при заключении договоров на страховые услуги;
* вести бухгалтерский и статистический учет, составлять отчетность по установленным формам.

Область профессиональной деятельности выпускников по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям): заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

**Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:**

* процесс продаж страховых продуктов;
* документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового случая;
* документы внутренней и внешней отчетности;
* правила страхования и методические документы по страхованию;
* финансовые потоки между участниками страхования;
* внутренняя информация (административные приказы, методические рекомендации по расчету страхового возмещения);
* внешняя информация (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

Специалист страхового дела готовится к следующим видам деятельности (по базовой подготовке):

* реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
* организация продаж страховых продуктов.
* сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
* оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

**Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями (по базовой подготовке), соответствующими основным видам профессиональной деятельности:**

1. Реализовывать технологии агентских продаж; брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами; банковских продаж; сетевых посреднических продаж; прямых офисных продаж, продажи полисов на рабочих местах; технологии телефонных продаж, интернет-маркетинга в розничных продажах, технологии персональных продаж в розничном страховании; реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж, организовывать розничные продажи; анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

3. Документально оформлять страховые операции; вести учет страховых договоров; анализировать основные показатели продаж страховой организации.

4. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая; организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов; подготавливать и направлять запросы в компетентные органы; принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты; вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков; Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

**Родственные профессии:**

Агент по снабжению,

торговый агент,

рекламный агент,

преподаватель в профильном учебном заведении.