

Specjalista do spraw ubezpieczeń majątkowych i osobowych

241307

Inna nazwa zawodu: pośrednik ubezpieczeniowy, ubezpieczeniowiec, akwizytor ubezpieczeniowy, agent ubezpieczeniowy, broker ubezpieczeniowy, doradca ubezpieczeniowy

Zadania i czynności

Głównym zadaniem specjalisty do spraw ubezpieczeń majątkowych i osobowych jest pozyskiwanie klientów dla firmy ubezpieczeniowej oraz udzielanie porad osobom chcącym się ubezpieczyć. Współpraca między zakładem ubezpieczeń a specjalistą do spraw ubezpieczeń może przyjmować różne formy, ale najczęściej opiera się na umowie agencyjnej. Zakres obowiązków i czynności wykonywanych przez specjalistę do spraw ubezpieczeń bywa bardzo różny ponieważ w ramach tego samego zawodu występuje kilka specjalności. Specjalista do spraw ubezpieczeń może pracować jako agent ubezpieczeniowy pozyskując klientów dla zakładu ubezpieczeń. Agentem ubezpieczeniowym jest osoba upoważniona przez zakład ubezpieczeń do stałego zawierania umów ubezpieczenia w imieniu i na rzecz tego zakładu lub pośredniczenia przy zawieraniu tychże umów. Zasady współpracy między zakładem ubezpieczeń a agentem ubezpieczeniowym zawarte są w umowie agencyjnej. Agent pracuje wówczas na rzecz firmy ubezpieczeniowej, reprezentując jej interesy i sprzedając produkty czyli „polisy ubezpieczeniowe”. Pierwszy etap pracy agenta polega na zapoznaniu się z sytuacją społeczno-gospodarczą regionu, na terenie którego podejmie działania. Duża konkurencja na rynku pracy wymaga od niego dobrego przygotowania i znajomości wykonywanego zawodu. Równie ważna jest znajomość ciągle zmieniających się przepisów regulujących rynek ubezpieczeń. Wiedza ta ułatwi dokonanie odpowiedzi na trudne pytania oraz pozwoli mu zachować wiarygodność w oczach klientów. Mając takie przygotowanie można rozpocząć właściwą pracę. Pierwszy kontakt z klientem można dokonać się za pomocą telefonu, internetu, faxu lub w wyniku bezpośredniej rozmowy, najczęściej mającej miejsce w domu klienta lub w miejscu publicznym; na przykład w pracy, kawiarni czy restauracji. Czasem bywa, że klient sam przyjdzie do firmy w celu ubezpieczenia, ale to należy do rzadkości. W trakcie rozmowy z klientem agent musi jak najlepiej zaprezentować firmę dla której pracuje, wykazując się doskonałą znajomością oferowanych przez nią usług oraz udzielając klientowi wyczerpujących informacji. Jednak prawdziwy profesjonalizm to nie tylko merytoryczne przygotowanie, ale również bardzo dobra prezencja i wysoka kultura osobista, która niejednokrotnie może mieć decydujące znaczenie przy wyborze przez klienta. Efektem pracy agenta jest podpisanie polisy ubezpieczeniowej z klientem oraz pobranie składek i prowizji ubezpieczeniowych należnych z tytułu zawieranych umów. Jednak, aby do tego doszło agent musi włożyć sporo wysiłku, wykazać się dużą samodzielnością, doskonałą organizacją swojego czasu pracy i inicjatywą w nawiązywaniu nowych kontaktów z potencjalnymi klientami. Specjalista do spraw ubezpieczeń może również pracować jako broker i zajmować się doradztwem w zakresie wyboru firmy ubezpieczeniowej dla osób chcących się ubezpieczyć. W tym przypadku pracuje on na rzecz klienta i reprezentuje jego interesy w kontaktach z firmą ubezpieczeniową. Broker ubezpieczeniowy, zwany również maklerem ubezpieczeniowym jest niezależny od firm ubezpieczeniowych. Jego praca polega na analizie ofert rynku ubezpieczeniowego, aby później na ich podstawie móc zaproponować swojemu klientowi najkorzystniejszą ofertę. Jednak, z racji różnorodności ofert oraz ciągle zachodzących zmian, brokerzy coraz częściej najpierw poznają potrzeby klienta, a następnie poszukują odpowiedniej dla nich oferty. Przed podpisaniem umowy broker

opracowuje kompleksowy pakiet ubezpieczeń potrzebnych klientowi, porównuje oferty różnych zakładów ubezpieczeniowych, a następnie wybiera tę najkorzystniejszą. Z uwagi na fakt, iż usługi świadczone przez brokera, nie należą do tanich, jego klienci to przeważnie duże firmy i przedsiębiorstwa. Trudna sytuacja gospodarcza kraju sprawia, że liczba nowopowstających przedsiębiorstw jest niewystarczająca, więc brokerzy otworzyli również swoje usługi dla indywidualnych klientów. Podpisana umowa jest podstawą do otrzymania prowizji od firmy ubezpieczeniowej. Specjalista ds. ubezpieczeń może zajmować się ponadto wypłacaniem ustalonych odszkodowań i innych należnych uprawnionym świadczeń z tytułu umów.

Środowisko pracy

materialne środowisko pracy Specjalista do spraw ubezpieczeń wykonuje swoją pracę w różnych miejscach. Przeważnie rozmowy z klientami odbywają się w biurze, ale bywa również, że jest to mieszkanie prywatne, kawiarnia czy restauracja. Z uwagi na fakt, że do obowiązków specjalisty do spraw ubezpieczeń należy również ustalenie wartości przedmiotu ubezpieczenia lub określenie wysokości szkód i rozmiaru odszkodowań dlatego też bardzo często praca wymaga od niego przemieszczania się na miejsce zdarzenia. Czasem mogą to być znaczne odległości dlatego nieodzownym atutem jest posiadanie prawa jazdy. Na miejscu specjalista dokonuje oględzin ubezpieczonego przedmiotu, np. samochodu lub domu. Ocenia jego stan techniczny lub wartość majątkową. Posługuje się wówczas kalkulatorem bądź telefonem, w biurze zaś wprowadza aktualne dane do komputera. warunki społeczne W zawodzie specjalisty do spraw ubezpieczeń bardzo ważną rolę odgrywają intensywne kontakty z ludźmi. Praca polega głównie na spotkaniach z klientami. Już podczas pierwszego kontaktu specjalista musi zrobić dobre wrażenie na kliencie oraz wzbudzić jego zaufanie. Udziela dokładnych informacji oraz rozpoznaje potrzeby klienta, aby zaproponować najbardziej korzystną ofertę. Praca ma charakter indywidualny. Specjalista musi wykazać się samodzielnością oraz doskonałą organizacją czasu pracy. To ilu klientów uda mu się pozyskać zależy przede wszystkim od niego. Specjalista, aby zachęcić klienta do wyboru oferowanych przez siebie usług, musi często kilka razy z nim się umówić. Zadowolenie klienta z usługi specjalisty jest bardzo ważne. Kontakt z klientem nie ogranicza się jedynie do czasu podpisania polisy. Specjalista cały czas dba o to, aby klient miał bieżącą informację o nowych ubezpieczeniach, doradztwo oraz pomoc np. przy likwidacji szkody. Zadowolony z usług klient może bowiem ponownie skorzystać z jego usług, bądź polecić go swoim znajomym. warunki organizacyjne Praca specjalisty do spraw ubezpieczeń wymaga dużej dyspozycyjności. Klient może zażyczyć sobie spotkania w weekend, aby móc spokojnie omówić wszystkie kwestie związane z jego ubezpieczeniem. Specjalista do spraw ubezpieczeń, kierując się zasadą „klient nasz pan” musi dostosować się do tych oczekiwań. Czasem zdarza się, że konieczny będzie wyjazdów poza miejsce pracy, czasem nawet dość odległe. Jest to więc praca dla osób które lubią ruch. W zawodzie tym nie ma ścisłych zależności organizacyjnych, ponieważ liczą się efekty pracy w postaci liczby podpisanych umów. Dlatego też specjalista do spraw ubezpieczeń sam organizuje sobie czas i sposób pracy. Pracuje on przeważnie od 3 do 12 godzin dziennie. Nadzór nad pracą specjalisty jest zazwyczaj okresowy i wynika z ustawy o ubezpieczeniach. Nad przestrzeganiem prawa czuwają specjalne do tego powołane instytucje. Funkcję kontrolną w branży ubezpieczeniowej sprawuje Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, który wymaga sprawozdań z działalności instytucji ubezpieczeniowych oraz kontroluje w biurach dokumentację finansową.

Wymagania psychologiczne

Praca jako specjalista do spraw ubezpieczeń wymaga wysokich umiejętności interpersonalnych. Z uwagi na stały kontakt z ludźmi winien wzbudzać zaufanie, posiadać dar przekonywania oraz okazywać zainteresowanie sprawami innych.

Specjalista do spraw ubezpieczeń najczęściej występuje w roli sprzedawcy, a jego podstawowym celem jest zdobyć klienta i sprzedać mu usługę ubezpieczeniową. Dlatego ten zawód powinna wykonywać osoba towarzyska, umiejąca nawiązywać kontakty z ludźmi oraz negocjować. Bardzo ważna jest wysoka kultura osobista oraz umiejętność znajdowania kompromisu. Osoby pragnące zajmować się tą profesją muszą odznaczać się cierpliwością i odpornością psychiczną, nie mogą zrażać się chwilowymi trudnościami czy niepowodzeniami. Musi ciągle doskonalić swoje metody pracy z klientami oraz oznaczać się doskonałą organizacją swojego czasu pracy, charakterystyczną dla osób pracujących na własny rachunek. Oprócz bardzo dobrej znajomości branży ubezpieczeń oraz podstaw z dziedziny ekonomii i prawa, musi posiadać umiejętności dokonywania obliczeń matematycznych. O ile w organizowaniu pracy i rozporządzaniu swoim czasem specjalista do spraw ubezpieczeń ma dużą swobodę, to jednak część pracy jest wykonywana rutynowo. Sprowadza się ona do wypełnienia i sprawdzenia formularzy, załatwienia formalności związanych z wykupieniem polisy. Czynności te należy wykonywać bardzo skrupulatnie i dokładnie.

Wymagania fizyczne i zdrowotne

Praca specjalisty do spraw ubezpieczeń określana jest jako praca lekka, nie wymagająca dużego wysiłku fizycznego. Zawód ten mogą wykonywać zarówno mężczyźni jak i kobiety. Należy pamiętać, że praca zmusza do ciągłego ruchu więc pożądane jest posiadanie ogólnej sprawności fizycznej. Mimo, iż nie ma przeciwwskazań do wykonywania tego zawodu to jednak dysfunkcje kończyn dolnych w dużym stopniu utrudniałyby wykonywanie codziennych zadań. Z uwagi na fakt, iż praca wymaga dużej dyspozycyjności i często przemieszczania się poza miejsce zatrudnienia, dobrze widziane jest posiadanie prawa jazdy.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie

Przed rozpoczęciem pracy jako specjalista do spraw ubezpieczeń należy odbyć odpowiednie przeszkolenie i zdać egzamin. W pracy agenta ubezpieczeniowego wymagane jest co najmniej wykształcenie średnie. Ponadto odbywa się zazwyczaj kilku tygodniowe szkolenie lub staż w firmie, która go zatrudnia. Po takim przygotowaniu agent musi zdać pomyślnie egzamin organizowany przez Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, w efekcie którego otrzymuje licencję uprawniającą go do wykonywania czynności agenta ubezpieczeniowego. System dalszego szkolenia agentów zależy od strategii działania firmy. Bardzo ważną formą zdobywania wiedzy i umiejętności są spotkania w grupie agentów, wśród których kandydat będzie kiedyś pracował. Takie spotkania organizowane są raz w tygodniu i są doskonałą formą wymiany doświadczeń. Współpraca między zakładem ubezpieczeń a specjalistą do spraw ubezpieczeń może przyjmować różne formy, ale najczęściej opiera się na umowie agencyjnej, a więc wymaga od specjalisty założenia własnej działalności gospodarczej. Praca w charakterze brokera ubezpieczeniowego wymaga już większego doświadczenia oraz legitymowania się wyższym wykształceniem. Dlatego najlepiej na początek zatrudnić się w agencji ubezpieczeniowej. Przydatny może okazać się staż w banku, np. w departamencie ryzyka. Brokerzy swój zawód mogą wykonywać na dwa sposoby: zdają egzamin brokerski, po którym otrzymują licencje na wykonywanie zawodu i rozpoczynają pracę na własny rachunek albo zatrudniają się w firmie brokerskiej. Nie można łączyć pracy brokera z żadną formą współpracy z towarzystwem ubezpieczeniowym- w przeciwnym razie grozi nawet utrata licencji.

Możliwości awansu w hierarchii zawodowej

Możliwości awansu w zawodzie specjalisty do spraw ubezpieczeń są bardzo duże. Jednak końcowy sukces w dużej mierze zależy od entuzjazmu i zapału do pracy. Pracę można rozpocząć jako akwizytor ubezpieczeniowy. Pozwoli to zdobyć potrzebne doświadczenie i wiedzę dotyczącą rynku ubezpieczeń. Następnym szczeblem w hierarchii zawodowej jest zdobycie licencji na wykonywanie zawodu agenta

ubezpieczeniowego. Daje to możliwość zdobycia nowych doświadczeń, wiedzy oraz uprawnień dotyczących podpisywania różnego rodzaju polis z zakresu ubezpieczeń osobowych /np. emerytalnych lub od następstw nieszczęśliwych wypadków/ oraz majątkowych / komunikacyjnych, mieszkaniowych, odpowiedzialności cywilnej/ . Kolejnym krokiem w karierze jest uzyskanie uprawnień brokerskich, co wiąże się ze zdaniem egzaminu PUNU i posiadaniem wyższego wykształcenia, najlepiej z dziedziny ekonomii lub prawa. Na początku swojej działalności broker może podjąć pracę w kancelarii brokerskiej. Miarą jego sukcesu jest liczba klientów, a w efekcie liczba podpisanych umów, więc możliwości rozwoju są wręcz nieograniczone. W przypadku brokera duże znaczenie ma również ranga klientów, najczęściej bowiem są to firmy i przedsiębiorstwa. Kolejnym etapem może być założenie własnej firmy i zatrudnienie pracowników.

Możliwości podjęcia pracy przez dorosłych

Podjęcie pracy jako specjalista do spraw ubezpieczeń nie stawia kandydatom ograniczeń wiekowych choć firmy chętniej zatrudniają jako agentów ubezpieczeniowych osoby mające ok. 30- 40 lat. Od agentów ubezpieczeniowych wymagane jest posiadanie licencji PUNU. Raz zdobyte uprawnienia nie tracą ważności nawet jeśli przez jakiś czas agent nie wykonywał czynności zawodowych. Podjęcie współpracy z firmą ubezpieczeniową polega na założeniu własnej działalności gospodarczej i odpowiednim przeszkoleniu, które głównie dotyczy przedstawienia struktury i organizacji przepływu dokumentów w danej firmie. W przypadku brokera ubezpieczeniowego przerwa w wykonywaniu swojego zawodu trwająca dłużej niż trzy lata powoduje konieczność ponownego zdobywania uprawnień brokerskich.

Możliwości zatrudnienia

Informacje będą sukcesywnie uzupełniane.

Zawody pokrewne

Makler giełdowy Doradca inwestycyjny Doradca podatkowy Ekonomista

Polecana literatura

Paweł Ziółkowski , " Ubezpieczenia w firmie", Dom Wydawniczy, 2002-12-18 Inetta Jędrasik- Jankowska, „ Ubezpieczenia Emerytalne. Trzy filary” Wydawnictwo Prawnicze PWN, 2001 Arthur Williams, Michael Smith, Peter Young „ Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia” , Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002