

# 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.