

AGENT UBEZPIECZENIOWY



KIM JEST I CZYM ZAJMUJE SIĘ AGENT UBEZPIECZENIOWY?

Typ osobowości zawodowej:

- ◉ Konwencjonalny

Zadaniem agenta ubezpieczeniowego jest:

- ◉ Zawieranie umów ubezpieczenia z Klientem indywidualnym oraz z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw
- ◉ Dbanie o rozwój portfela Klientów
- ◉ Dopasowanie produktów do potrzeb i oczekiwań Klientów
- ◉ Sprzedaż usług

ŚCIEŻKA EDUKACJI

Liceum Ogólnokształcące (3 lata) → Studia wyższe →

Egzamin prowadzony przez Zakład Ubezpieczeń → Praca

w zawodzie Agenta Ubezpieczeniowego

LUB

Liceum Ogólnokształcące (3 lata) → Studia licencjackie

Studia magisterskie → Studia podyplomowe → Egzamin

prowadzony przez Zakład Ubezpieczeń → Praca w

zawodzie Agenta Ubezpieczeniowego

ŚRODOWISKO PRACY

Praca agenta ubezpieczeniowego opiera się na bezpośrednich i zdalnych kontaktach z potencjalnymi klientami, a także osobami dotychczas korzystającymi z oferty danego zakładu. Agent umawia się na spotkania i podpisuje z klientami umowy, których warunki uprzednio negocjuje.

DOBRY AGENT UBEZPIECZENIOWY - JAKIE POWINIEN POSIADAĆ CECHY?

Dobry agent to osoba posiadająca szeroką wiedzę na temat ubezpieczeń. Nie tylko tych, które posiada w ofercie, ale ogólnie dostępnych na rynku. Ważna jest też znajomość prawa ubezpieczeniowego. Należy tutaj podkreślić, że wiedza ta nie jest zdobywana jednorazowo. Przepisy oraz rynek ubezpieczeń często się zmieniają, agenci chcąc być na bieżąco, muszą podążać za nowymi trendami. W kontaktach z klientem powinien on wykazywać się szeregiem cech i umiejętności:

- ◉ **umiejętność słuchania** - agent, aby dobrać produkt odpowiedni dla potrzeb klienta musi umieć wysłuchać jakie potrzeby ma klient.

- ◉ **umiejętność przekazywania wiedzy** - osoba chcąca zakupić ubezpieczenie na życie, rzadko kiedy ma jakąkolwiek wiedze na ten temat, dlatego też funkcją agenta jest w tej sytuacji przekazanie wiedzy nabywcy, tak by mógł on zdecydować, jaką polisę chce zakupić,
- ◉ **umiejętność wyboru najważniejszych informacji** - temat ubezpieczeń jest bardzo rozbudowany, ważne jest by klienta nie zasypywać mnóstwem zbędnych informacji. Agent powinien wybrać informacje, które jego zdaniem zainteresują klienta.
- ◉ **dbałość o szczegóły** - ważne jest również, by agent był osobą uważną i dbał o szczegóły.
- ◉ **stały kontakt z klientem** - w obsłudze ważny jest kontakt z klientem nie tylko przed popisaniem umowy, istotna jest również po sprzedażowa obsługa klientów.
- ◉ **schludny wygląd** - przyjazny i schludny wygląd na pewno korzystnie wpłynie na kontakt z klientem. Przyjazna prezencja na pewno uprości porozumiewanie się w miłej atmosferze.

ZALETY PRACY JAKO AGENT UBEZPIECZENIOWY

- ⦿ Możliwość dobrych zarobków
- ⦿ Stabilne warunki zatrudnienia
- ⦿ Perspektywy dalszego rozwoju
- ⦿ Elastyczny czas pracy
- ⦿ Duże zapotrzebowanie na rynku pracy

WADY PRACY

- ⊙ Praca pod presją
- ⊙ Monotonia pracy
- ⊙ Zmiany w taryfach, ogólnych warunkach ubezpieczeń, wytycznych dotyczących poszczególnych produktów, działaniach aplikacji ubezpieczycieli



Wykonała
Ewelina Borkowska