

Agent ubezpieczeniowy

332101

Inna nazwa zawodu: pośrednik ubezpieczeniowy

Zadania i czynności

Głównym celem pracy agenta ubezpieczeniowego jest docieranie do klientów i pośredniczenie w zawieraniu umów ubezpieczenia w imieniu konkretnego zakładu ubezpieczeniowego lub agencji mającej w swojej ofercie ubezpieczenia różnych firm. Agent może być pracownikiem tych firm lub też prowadzić własną działalność gospodarczą świadcząc usługi ubezpieczeniowe. Działa w oparciu o nadane przez ubezpieczyciela pełnomocnictwo. Bez względu na formę zatrudnienia agent zobligowany jest do przestrzegania zasad przy rozliczaniu się z zawartych umów, druków ścisłego zarachowania i kwestionariuszy wykorzystywanych w swojej pracy oraz zainkasowanych od klientów składek.

Zdobywanie klientów uzależnione jest od tego, dla jakiej firmy pracuje agent. W dużych firmach, gdzie zainteresowane osoby zgłaszają się same, kontakty do potencjalnych klientów są przekazywane agentom przez firmę. Najczęstszą jednak metodą dotarcia do klienta są rozmowy telefoniczne, w trakcie których agent musi przekonać rozmówcę o atrakcyjności oferty. Podczas bezpośredniego spotkania z klientem agent będzie miał większą możliwość dokładnego zaprezentowania oferowanego ubezpieczenia. Ważne jest tu wzbudzenie zaufania klienta, którego trzeba traktować indywidualnie i dokładnie poznać jego potrzeby dotyczące sfery ubezpieczenia. Niezależnie od tego czy agent reprezentuje jednego czy kilku ubezpieczycieli musi bardzo dobrze znać oferowane klientowi produkty. Musi udzielić klientowi szczegółowych i wyczerpujących informacji, przedstawić pełen zakres form i rodzajów ubezpieczenia oraz zakresu ochrony ubezpieczeniowej. Zadaniem agenta jest też pomoc w dokonaniu wyboru najkorzystniejszego wariantu ubezpieczenia, mając na względzie możliwości finansowe klienta, które mogą ulegać zmianie w czasie trwania ubezpieczenia. Agent ubezpieczeniowy przed rozpoczęciem pracy musi przejść serię szkoleń i ciągle podnosić swoje kwalifikacje. Musi przede wszystkim nauczyć się bycia agentem. Musi poznać reguły prawne obowiązujące w ubezpieczeniach, ogólne warunki ubezpieczeń i na końcu zdać pozytywnie egzamin państwowy, po to aby otrzymać licencję agenta wydawaną przez Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeniowego. Dalsze szkolenia praktyczne przeprowadzane są już przez same firmy ubezpieczeniowe i dotyczą one nie tylko spraw branżowych, ale również komunikacji interpersonalnej, sztuki porozumiewania się i siły przekonywania. Zdolności interpersonalne agenta przejawiają się w samodzielnym działaniu i codziennym poszukiwaniu odbiorców jego usług. Agent musi być dostępny dla swoich klientów nie tylko w sytuacjach gdy występują zdarzenia objęte umową ubezpieczeniową, ale również w sytuacjach gdy one nie występują. W przypadku występowania zdarzeń wynikających z umowy, agent pomaga klientowi w kontaktach z ubezpieczycielem lub je usprawnia. Nawiązanie współpracy z ubezpieczycielem wiąże się ze ścisłym przestrzeganiem warunków umowy. W przypadku poważnego naruszenia przepisów, umowa może być zerwana, a nawet może dojść do pozbawienia uprawnień do wykonywania zawodu. Podstawowym aktem prawnym obowiązującym agentów jest ustawa o działalności ubezpieczeniowej, która określa wymagania stawiane osobom wykonującym zawód agenta ubezpieczeniowego. Zasada poszanowania prawa i działania zgodnie z prawem powinna być podstawową normą etyczną każdego agenta

ubezpieczeniowego.

Ze względu na szeroki wachlarz usług oferowanych przez zakłady ubezpieczeniowe zauważalna jest wśród agentów ubezpieczeniowych swego rodzaju specjalizacja. Mamy więc do czynienia z agentami sprzedającymi ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia turystyczne, ubezpieczenia emerytalne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia mienia, ubezpieczenia firm, ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w związku z wykonywaniem zawodu, i inne.