



СПЕЦИАЛЬНОСТЬ «СТРАХОВОЕ ДЕЛО» (ПО ОТРАСЛЯМ) СПЕЦИАЛИСТ СТРАХОВОГО ДЕЛА

Страхование - это способ возмещение убытков. Оградить себя от потерь пытались уже эпоху Древнего мира. Среди первых желающих застраховать себя и своё имущество были купцы, жившие ещё около 550 года до нашей эры. Они перемещались в составе морских и сухопутных караванов , и в любой момент их могло настигнуть кораблекрушение или нападение разбойников. Сейчас застраховать своё здоровье и имущество стараются многие люди, но особенно часто это делают спортсмены, представители опасных профессий и просто богатые люди. Деятельность специалиста по страхованию основана на заключении договоров и проверке соблюдения его условий, а также на анализе результатов и совершенствовании методик работы. Эти специалисты стараются расширить список клиентов, в чём им нередко помогают различные маркетинговые приёмы. В зависимости от занимаемой должности , специалист страхового дела занимается заключением договоров. Оценивает нанесённый ущерб или риски при страховании конкретного лица, в соответствии с тарифными ставками определяет размер необходимых денежных выплат .

Специалист страхового дела должен быть ответственным, внимательным человеком. Ему потребуется знание соответствующих законов, различных юридических и финансовых тонкостей. Он должен уметь быстро и эффективно находить выход из ситуации, в которой оказался его клиент. В общении с людьми он должен быть вежливым, способным доходчиво ответить на вопросы, дать полезные рекомендации. Трудовые обязанности специалиста страхового дела предполагают постоянную работу с документами. Он должен вовремя прибывать на место заключения договора или наступления страхового случая. Ему следует тщательно проверять как клиент выполняет условия договора ,производить расчёты необходимых выплат. В обязанности такого сотрудника может входить участие в судебных разбирательствах. Такие специалисты трудятся в различных страховых агентствах, других организациях, занимающихся оформлением страховых полисов. Кроме того страховщик может быть брокером, то есть продавать полисы не одной .а нескольких разных страховых компаний .Как правило уровень доходов такого специалиста зависит от количества и суммы сделок со своими клиентами