

Трудовая функция А/02.6

Наименование трудовой функции:

Организация продаж страховых услуг

Трудовые действия

- Изучение каналов продаж страховых продуктов
- Выбор способа продажи страховой услуги
- Создание агентской сети
- Взаимодействие со страховыми агентами
- Консультирование клиентов
- Подбор условий страхования
- Разработка сервисных условий договора страхования
- Включение дополнительных условий договора страхования

Необходимые умения

- Привлекать клиентов
- Реализовывать продукты в массовых видах страхования
- Организовывать агентские сети
- Информировать клиентов об условиях страхования
- Владеть различными технологиями продаж страховых продуктов
- Обладать коммуникативностью

Необходимые знания

- Гражданское законодательство Российской Федерации
- Нормативные правовые акты в сфере страхования
- Теория страхования
- Страховое дело
- Практические аспекты страхования
- Технологии продаж в страховании
- Потребительское поведение

Другие характеристики

- Креативность и поиск инновационных методов продаж
- Анализ эффективности продаж

Источник:

<http://insurance-institute.ru/library/186.pdf>