

профессия

## Кадры решают все

Еще два десятилетия назад жители нашей страны знали только одну страховую компанию. Многие помнят агентов «Госстраха», которые приходили домой оформить страховку. Чаще всего это были солидные напористые женщины средних лет, которые быстро, не вдаваясь в «излишние» подробности, что-то оформляли и с чувством выполненного долга удалялись. Изменился ли с тех пор собирательный портрет сотрудника страховой компании?

Ирина КРИВОБОРСКАЯ

### В постоянном движении

Сегодня число действующих страховых компаний и их филиалов на рынке Санкт-Петербурга приближается к четырестам. Значительная часть работающих там людей — это все те же агенты. Правда, теперь они чаще называются менеджерами или специалистами, если работают в штате, и страховыми представителями — когда находятся в «свободном полете».

Рынок страхования является одним из наиболее молодых и динамично растущих. Развивающееся законодательство, потребности рынка, конкуренция и многое другое заставляют страховые компании быстро подстраиваться под изменяющиеся условия. В связи с этим расширяются штаты компаний, появляется необходимость в новых специалистах.

### С нуля

В то же время рынок рабочей силы в данной области еще не окончательно сформирован. Поэтому чаще всего страховые компании предпочитают готовить сотрудников для себя сами, «с нуля». Тем более что без предварительного обучения, в силу специфики работы, все равно не обойтись. Принцип «роста на рабочем месте» не исключает приглашения в компанию специалистов и руководителей с опытом решения конкретных задач.

Работа же в компании для тех, кто делает первые шаги в этом бизнесе, начинается с обучения. Сначала изучаются экономические и правовые основы страхования, правила и условия всех видов страхования, прививаются навыки общения. Кроме того, работнику страховой компании необходимо освоить ведение документации и правила профессиональной этики и культуры обслуживания. Для продавцов очень важны коммуникативные навыки, умение общаться с клиентом и по телефону, и «в живую», а также не только говорить, но и слушать.

### Не только продавцы

Большинство страховых компаний так или иначе занимаются профессиональной подготовкой персонала. Разрабатывают внутренние программы для новых специалистов, сотрудников филиалов, руководителей и кадрового резерва. Компании оплачивают внешние и внутренние семинары и тренинги, некоторые даже оказывают поддержку при получении дополнительного образования.

В страховых компаниях могут найти себе применение, кроме специалистов по продажам, также

экономисты, финансисты, оценщики, юристы, медики, IT-специалисты, специалисты по рекламе и PR, психологи, люди, владеющие иностранными языками, обладающие организаторскими способностями, и многие другие. Если у страховой компании есть сервисные партнеры, то к списку можно добавить еще и обслуживающий персонал.

Одной из особенностей страхового бизнеса является то, что в нем вполне «уместны» как люди зрелого возраста, так и малоопытная молодежь. Причем и те, и другие могут прийти в страхование, даже не обладая опытом работы в этой сфере.

### Дорогу — молодым

Страховые компании с удовольствием приглашают студентов на стажировку или на работу в качестве агентов, с прицелом на то, что молодые люди, поработав таким образом, захотят остаться и в дальнейшем. Тем более что проблема трудоустройства для молодых специалистов все еще существует. А хорошие «продавцы» очень высоко ценятся, причем в любой сфере. Кроме того, на данный момент менеджер по продажам — одна из самых востребованных профессий на рынке труда. Работа же в страховой компании — это неплохой старт, ведь объектом продажи являются «неосозаемые» услуги — интеллектуальный товар.

Продать такой специфический товар уже достаточно сложно, но кроме продажи существует еще и постоянное консультирование клиента, а также помощь ему при наступлении страхового случая. Именно умение грамотно сработать в такой момент, успокоить клиента, все ему объяснить, помочь с оформлением и т. д., причем так, чтобы при любом раскладе он все-таки остался клиентом компании — главный показатель профессионализма.

Специалисты по страхованию часто становятся для своих «подопечных» финансовыми консультантами. Отношения с клиентами в страховании — это создание базы на долгие годы, и рекомендации здесь очень важны. Вы можете поменять место работы, но если клиенту было комфортно с вами работать и он вам доверяет, то, скорее всего, он перейдет с вами в другую страховую компанию.

Важная составляющая работы консультанта — это возможность обеспечить для себя достаточно высокие заработки на длительный период времени.

### Один в поле воин

Многих отпугивает социальная незащищенность внештатного сотрудника, ведь за свою работу

он получает лишь комиссионное вознаграждение. Однако наиболее успешные агенты, во-первых, со временем могут стать постоянными сотрудниками, а во-вторых, большинство компаний все-таки предлагают своим агентам хоть не большой, но постоянный оклад. С другой стороны, при таких условиях агент не связан планом, трудовой дисциплиной. Со временем опытному агенту предлагается работа на эксклюзивных договорах, контрактах. Словом, возможностей масса: можно стать даже руководителем подразделений и проектов по продажам. Тем не менее многие предпочитают оставаться агентами, потому что такая работа, по мнению этих людей, интереснее «кабинетной» и не означает застоя в развитии. Опыт работы с разными клиентами, постоянная необходимость совершенствования своих знаний — сама жизнь подталкивает страхового представителя к профессиональному росту. Многим же просто нравится общение, новые знакомства, возможность самому планировать свой рабочий день.

Страховой агент имеет возможность зарабатывать гораздо больше, проявляя повышенное усердие и затрачивая личное время на работу. Такая связь трудовых затрат и результата делает его практически предпринимателем, работающим «на себя». Не случайно, по уровню доходов страховые агенты в нашей стране вышли на одно из первых мест.

### Не все так просто

Однако многие считают, что работа в страховой компании достаточно простая, ведь ею может заниматься практически любой. По крайней мере, количество объявлений в СМИ, приглашающих на работу в страховые компании, огромное, да и особых требований к претендентам нет.

Ни для кого не секрет, что в любой страховой компании самая высокая «текучка» кадров именно среди агентов. Видимая легкость работы агентом привлекает многих, однако успеха добиваются далеко не все. Убеждать, аргументировать, завоевывать доверие, продавать, поддерживать обоюдные отношения — все это требует не только усилий, но еще и в известной степени таланта.

### А стоит ли овчинка?

Работа в страховой компании может дать очень много помимо личных доходов. Во-первых, вы узнаете новую, ни с чем не сравнимую сферу деятельности. Кроме того, для успешной деятельности вам понадобятся разнообразные знания и навыки, вам придется постоянно быть, что называется, «в струе», следить за всеми изменениями в экономике, политике, законодательстве и т. д. Чтобы достичь ощутимых результатов, вам придется постоянно экспериментировать, придумывать новое, прикидывать, просчитывать, принимать множество решений и нести за все это ответственность. В конце концов такая работа может сделать из вас очень разностороннего, знающего человека, значительно расширит ваш кругозор и существенно улучшит материальное положение.

Порой люди открывают в себе такие возможности, о которых даже и не подозревали. Вдруг оказывается, что вы неплохой психолог и имеете дар убеждать или обнаруживаете в

### Екатерина Медвинская, начальник отдела рекламы и PR ООО «СЗСК»:

Любые знания, независимо от того, получены ли они в компании или за ее пределами, прежде всего, помогают самому человеку и зачастую оказываются весьма полезны на практике. Правда, к выбору «внешнего» места обучения и учебной программе нужно относиться внимательно — может оказаться так, что полученные знания невозможно будет применить в условиях российской действительности. В нашей компании для сотрудников открыт собственный учебно-методический центр. В центре проходят обучение как страховые агенты, только начинающие изучать основы страхового дела, так и опытные специалисты, желающие повысить

квалификацию, а также директора и другие сотрудники филиалов компании, специалисты по урегулированию убытков, юристы, представители компании в других регионах.

В СЗСК среди специалистов и руководителей разных уровней около 90% сотрудников имеет высшее экономическое или юридическое образование. Это обусловлено тем, что, как правило, мы сами ищем себе сотрудников (через специализированные СМИ и Интернет) и сами определяем критерии отбора. Согласитесь, что агент и, например, бухгалтер должны обладать абсолютно разными навыками для эффективной работы. Зачастую, развитие конкретного направления практически полностью зависит от специалиста, работающего по этому направлению. Это как раз тот случай, когда «кадры решают все».

себе некоторые юридические «наклонности», так как вам интересно трудиться над разработкой нестандартных договоров. Через какое-то время вы понимаете, что уже можете обучать новых сотрудников, зная нюансы работы в данной фирме,

вполне способны стать руководителем группы, отдела и т. д. А открыв в себе новые способности, вы увидите и новые возможности. Может быть, именно таким образом вы сможете понять, чем же вам в действительности хочется заниматься в жизни.

### ВНИМАНИЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ!

Институт страхования экономического факультета СПбГУ и Союз страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада проводит встречу с представителем страхового рынка Финляндии господином Raimo Voutilainen, который выступит с лекцией на тему: «Сотрудничество страховых компаний и банков: поиск оптимального варианта». Лекция будет читаться на английском языке с последовательным переводом на русский язык.  
Дата встречи - 24 ноября 2006 г. Начало в 10.30.  
Место проведения: Санкт-Петербург, ул. Большая Конюшенная, 29, 5 этаж.  
Организационный сбор для участия - 600 руб. + НДС, членам Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада предоставляется 10% скидка.  
Заявки на участие просим направлять по тел/факсу (812) 273-24-00 или e-mail: i.fomin@econ.spb.ru



Санкт-Петербургский институт  
внешнеэкономических связей,  
экономики и права

Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0768 от 20.03.2002  
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)

Санкт-Петербургский институт  
внешнеэкономических связей,  
экономики и права  
**ОБЪЯВЛЯЕТ**  
набор слушателей для получения второго  
высшего образования по специальности  
**СТРАХОВАНИЕ.**  
По окончании выдаются дипломы  
государственного образца.

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1  
Метро: «Садовая», «Сенная»  
Контактные телефоны:  
(812) 310-20-90, 312-81-14, 312-82-42, 315-79-64  
Адрес электронной почты:  
ivesep\_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ  
ЗНАКА  
«ОБЩЕСТВЕННОЕ  
ПРИЗНАНИЕ»



СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ  
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Список вакансий:  
• Юрист – с окладной частью по результатам собеседования  
• Специалист отдела автострахования – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент  
• Специалист отдела имущественного страхования с опытом работы – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент  
• Специалист по страхованию выезжающих за рубеж (опыт работы в данной сфере обязателен) – с окладной частью по результатам собеседования плюс процент

Филиал ООО «СК «Арбат»  
в г. Санкт-Петербург  
тел. (812) 441-24-30  
E-mail: spb@arbat-ins.ru