DOI: 10.33942/sit1858 **УДК 368**

**АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИИ «АГЕНТ СТРАХОВОЙ»**

**Мазитов И.Р.1, Шакирьянова А.И.2**

*(1) канд. экон. наук, доцент Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»*

*(2) студент Казанского кооперативного института (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»*

***Аннотация.*** *В данной статье описывается, какую роль совершает страховой агент, какие задачи выполняет и какие перспективы ждут начинающего специалиста в сфере страхования. Агент страховой является проводником и помощником страхователя в сфере страхования. Не стоит игнорировать тот факт, что люди, отношение к тем или вещам меняется, и все это вряд ли будет прежним. С изменениями приходят новые, неизведанные риски и случаи в жизни. Именно поэтому новые виды страхования появляются каждый год.*

***Ключевые слова.*** *Риск, КАСКО, ОСАГО, страховой агент, страхования компания, страхования премия, страхования сумма, страхователь, страховщик, карьерный рост.*

**RELEVANCE OF THE "INSURANCE AGENT" PROFESSION**

**Mazitov I.R.1, Shakiryanova A.I.2**

*(1) Associate Professor Kazan Cooperative Institute (branch) ANOO VO TsS RF*

*Russian University of Cooperation, Kazan, Russia*

*(2) student of the Kazan Cooperative Institute (branch) ANOO VO TsS RF "Russian University of Cooperation*"

***Annotation.*** *This article describes the role of an insurance agent, what tasks it performs and what prospects await a novice insurance specialist. The insurance agent is the guide and assistant to the policyholder in the insurance sector. Do not ignore the fact that people, attitudes towards certain things are changing, and all this is unlikely to be the same. With change comes new, unexplored risks and incidents in life. That is why new types of insurance appear every year.*

***Keywords****. Risk, CASCO, OSAGO, insurance agent, insurance company, insurance premium, insurance amount, policyholder, insurer, career growth.*

**Введение.** Обратимся к определению термина страхование-это особый вид экономических отношений, призванный обеспечить защиту людей и их интересов от различного рода опасностей. Из определения становится понятно, что цель любого страхования - это помощь страхователю в случае наступления риска.

 В свою очередь Агент страховой - это важное звено между страховщиком и страхователем. [1,2,3,4]

Задача страхового агента является определить нужный вид страхования, который подходит страхователю, а также выявить все возможные риски, которые могут наступить с конкретным страховщиком. Помимо этого, страховой агент должен выяснить и спрогнозировать, каков процент риска наступления страхового случая у данного страхователя: это нужно для определения точной суммы страховой премии и процента убыточности для страховой компании.

Страховая премия-эта плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования.

В свою очередь, страховая сумма – это максимальная величина страховой выплаты, объем обязанностей, которые принимает на себя страховщик.

Страховщик-это юридическое лицо, обладающее специальной правоспособностью и осуществляющее страховую деятельность на основании лицензии.

Страхователь (или полисодержатель) — это юридическое лицо или дееспособное физическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования либо являющееся страхователем в силу закона.

**Актуальность темы и постановка задач.**  Сегодня страховые агенты приобрели статус "выездных": то есть, страховой агент может даже не находится в офисе самой страховой компании. Удивительным фактом станет то, что страховые агенты могут быть сотрудниками нескольких компании одновременно: страховой агент может предложить различные суммы страховых премии от разных компаний. [5,6,7]

 За оформление каждого полиса агент получает вознаграждение в виде 1-5% от суммы страховой премии.

Диджитализация не обошла стороной и рынок страхования. Все больше люди предпочитают получить полис сразу после оформления не посещая офис продаж компании. Как это происходит?

**Результаты исследования и рекомендации** В каждой компании уже несколько лет есть специальное приложение, которое используется для составления, оформления и выдачи полиса по всем видам страхования. Это удобно для всех: страховщик получает полис в любой точке страны по электронной почте; агенту не нужно находится в офисе компании; страхования компания не производит расходов на аренду помещения и т.д. Это благоприятно влияет на общее развитие и восприятие страховых компаний и рынка страхования в целом.

На данный момент рынок страхования является быстрорастущим типом бизнеса в России. [8,9,10]

С ростом самого рынка возникает и спрос на агентов. Какими навыками должен обладать агент страховой? По мнению экспертов в сфере личностного роста, главным навыком успешного сотрудника любой сферы деятельности является высокая стрессоустойчивость. После понимания того возникает вопрос: а где научиться данному навыку? Конечно, данный вопрос возникал не только в сфере страхования.

Сегодня на глобальном уровне эту проблему решает конкурс международного некоммерческого движения WorldSkills International, миссия которого – повышение стандартов подготовки кадров. Возможность участия в конкурсе World Skills помогает выработать навык стрессоустойчивости. Задания и условия проведения конкурса построенные таким образом, что участник попадает в мозговой штурм. По данным самого WorldSkills немногие справляются даже с отборочными этапами конкурса. Именно по этой причине для многих международных компания один только факт участия в конкурсе WorldSkills является показателем стрессоустойчивость кандидата при трудоустройстве. Такую возможность глобального роста не только как специалиста, но и личности не стоит упускать.

Насколько перспективна профессия страхового агента? На этот вопрос ответит известная русская поговорка, которая гласит: «Совершенству нет предела». Постоянное повышение своей квалификации - это главный принцип карьерного роста в любой профессии: всегда есть повод освежить в памяти или восполнить пробелы в своих знаниях, тем самым повысить свою компетенцию. Никогда не стоит упускать возможность пройти обучающие курсы, на которые намеренно и целенаправленно отправляет компания. На подобных мероприятиях сотрудники познают модернизации в законодательстве, условия и новые виды страхования, техники продаж ,а самое важное для любой специальности и профессии - это навык ведения переговоров.

По мнению экспертов в сфере карьерного роста самые высокооплачиваемые специалист имеют два главных качества: амбиции и умение соответствовать требованиям профессии. При владении данных качеств и уровню компетенции начинающий агент уже в скором времени имеет полное право стать руководителем отдела продаж, а после- управляющем филиала или директором всей компании.

Подведем итоги. Перспективна ли профессия страховой агент в цепочке между страховщиком и страхователем? По мнению экспертов, да. Агент страховой является проводником и помощником страхователя в сфере страхования. Не стоит игнорировать тот факт, что люди, отношение к тем или вещам меняется, и все это вряд ли будет прежним. С изменениями приходят новые, неизведанные риски и случаи в жизни. Именно поэтому новые виды страхования появляются каждый год. Это стоит учитывать при выборе такой сложной, но очень интересной профессии как Агент страховой.

***СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:***

1. *https://fincult.info/article/investitsionnoe-strakhovanie-zhizni-plyusy-i-minusy/*
2. *https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/strahovanie-chto-ehto-takoe.html*
3. *https://ru.m.wikipedia.org/*
4. [*http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_1307/b222ea380d20dfb1a50bae204e1c6af9ee727ec3/*](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/b222ea380d20dfb1a50bae204e1c6af9ee727ec3/)
5. ***Биймырсаева Э.М.*** *Некоторые вопросы контроля и анализа деятельности предприятия в системе контроллинга// Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии, № 2- (25) - Бишкек, 2019- С. 46- 49.*
6. ***Буздаллин А.В., Бритишанский А.Л//*** *Экспертная система анализа банков на основе методики CAMEL- Бизнес и банки, 2000. - №22.*
7. ***Киреев В.Л.//****Банковское дело//учебное пособие . Краткий курс.Лань-2019г. с208*

*8. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)*

*9. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 22.02.99 № 16н «Об утверждении Правил размещения страховщиками страховых резервов»*

*10. Приказ Росстрахнадзора от 27 ноября 1992 г. № 02-02/5 (с изменениями от 31 октября 1994 г.) «Об утверждении Плана счетов и Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций»*