

## **Θέμα: Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου**

**Δρ. Εύη Μαρκάκη**

**Υπεύθυνη Προσέλκυσης και Επιλογής Προσωπικού**

**Κατάστημα Συντάγματος Ι.Παπαγιάννη - Γ.Παπαδόπουλου Εθνικής Ασφαλιστικής**

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος καλείται να διαχειριστεί πελάτες ιδιώτες και επιχειρήσεις. Να λειτουργήσει απέναντί τους συμβουλευτικά πάνω σε μία διευρυμένη γκάμα ασφαλιστικών καλύψεων από όπου και προτείνει λύσεις πάνω στις ανάγκες, στις προτεραιότητές τους και στην οικονομική τους δυνατότητα. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεδομένων των σύγχρονων απαιτητικών συνθηκών είναι υποχρεωμένος να λειτουργεί με ηθική, δεοντολογία, επαγγελματισμό και γνώσεις.

Συνήθως, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι λειτουργούν ως ελεύθεροι επαγγελματίες. Καλούνται συνεπώς να κάνουν έναρξη στον ΟΑΕΕ. Κάποιες εταιρίες προσφέρουν αμοιβή βάση απόδοσης, προμήθειες επί της απόδοσης αλλά και μπόνους. Γενικά πρέπει να είμαστε επιφυλακτικοί όταν ακούμε για τη συγκεκριμένη θέση τη λέξη «μισθός». Βέβαια εδώ θα πρέπει κανείς να δει αν πρόκειται για πρακτορείο, χρηματοασφαλιστική εταιρία ή κάτι άλλο. Το βλέπουμε λοιπόν κατά περίπτωση. Το ύψος των προμηθειών και τον αμοιβών κυμαίνονται ανάλογα την εταιρία, την υπηρεσία ή το προϊόν. Γενικά οι προμήθειες είναι ικανοποιητικές έως πολύ καλές οι οποίες μπορεί να αγγίζουν και το 50% αλλά και πάλι θα πρέπει να δούμε τι προφέρει κάθε εταιρία.

Η πορεία του σύγχρονου ασφαλιστικού συμβούλου δεν είναι στάσιμη. Η θέση του ασφαλιστικού συμβούλου οδηγεί και σε θέσεις με διοικητικά χαρακτηριστικά (προϊστάμενος ομάδας πωλήσεων, διευθυντής γραφείου πωλήσεων κ.α.). Ο ασφαλιστικός σύμβουλος αντιμετωπίζει κάθε μέρα νέες προκλήσεις και χτίζει ένα μέλλον μέσα από τη δουλειά του αποδοτικό τόσο οικονομικά όσο και επαγγελματικά. Φυσικά υπάρχουν και επαγγελματίες της αγοράς οι οποίοι μετά από χρόνια εργασίας αναλαμβάνουν και ρόλους εκπαιδευτή στο χώρο.

Οι προοπτικές αν δει κάποιος συνολικά τις δυνατότητες του κλάδου είναι πολύ καλές. Ο ασφαλιστικός κλάδος θα έχει ανάπτυξη καθώς αυξάνει η ασφαλιστική συνείδηση της ελληνικής αγοράς. Σε κάθε περίπτωση το επάγγελμα δεν είναι εύκολο. Απαιτεί πειθαρχημένη και οργανωμένη δουλειά από τους ασφαλιστικούς συμβούλους. Το πλαίσιο εργασίας με άμεση έναρξη στον ΟΑΕΕ και με απαραίτητη την Πιστοποίηση Διαμεσολάβησης δεν διευκολύνει πάντα τους υποψηφίους για το επάγγελμα.

Δημιουργεί όμως ένα πιο αυστηρό και οργανωμένο πλαίσιο (το οποίο χρήζει βελτιώσεων) εργασίας προστατεύοντας τόσο τους επαγγελματίες όσο και όσους μπαίνουν τώρα στο χώρο και προσβλέπουν σε αυτόν με διαφάνεια, σοβαρότητα και επαγγελματισμό.

Αναφορικά με τον ακριβή αριθμό των ασφαλιστικών συμβούλων δεν έχω σαφή εικόνα. Το στοιχείο που έχω στη διάθεση μου είναι ότι στην τελευταία εξεταστική περίοδο του Σεπτεμβρίου 1.372 άτομα πέτυχαν στις εξετάσεις για την πιστοποίηση. Αυτό δεν σημαίνει ότι ακολουθούν όλοι μια καριέρα ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

Για να αναζητήσει κάποιος ευκαιρίες στο κλάδο μπορεί να απαντήσει σε αντίστοιχες αγγελίες, δημοσιευμένες σε μεγάλες ή μικρότερες ιστοσελίδες, να στείλει απευθείας το βιογραφικό του ή μέσω συστάσεων. Ο τελευταίος αυτός τρόπος είναι ιδιαίτερος προσφιλής στο χώρο.

Ο τομέας των ασφαλιστικών σπουδών έχει πλέον τη δική του θέση στον ακαδημαϊκό χώρο με ΑΕΙ και ΤΕΙ να καλύπτουν εδώ και πολλά χρόνια αυτό το πεδίο. Σε κάθε περίπτωση οι εταιρίες εκπαιδεύουν τα στελέχη τους, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις σύγχρονες απαιτήσεις τόσο σε επίπεδο τεχνικών γνώσεων όσο και σε επίπεδο ικανοτήτων ή δεξιοτήτων. Ο χώρος είναι δεκτικός σε άτομα με διαφορετικό υπόβαθρο από το αυτό των ασφαλιστικών και δίνει πολλές ευκαιρίες σε άτομα από όλους τους κλάδους.