

ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

Бакалавърска програма Бизнесадминистрация

Учебна дисциплина “ Финанси”

К А З У С

Разработил:

Радостина Георгиева Стоянова

фак.№ 18437

Проверил:

Доц. Иванка Данева

Финансови посредници – дейност и видове застрахователните посредници

Застраховането осигурява застрахователно покритие на различни видове рискове по силата на договор, състоящо се в набиране и изразходване на средства, които са предвидени за изплащане на обезщетения и други парични суми при настъпване на събитие. Застрахователните услуги са регламентирани от Кодекса за застраховането. Сключването на договор е предпоставка за възникване на застрахователна услуга. Особен вид е застрахователната услуга, не материална е и може да се използва след настъпване на застрахователно събитие. Най-важната и особена черта е, че потреблението и предхожда реализацията, а именно: застраховката се сключва преди да е станало ясно дали ще настъпи застрахователно събитие. Този вид услуги се предлагат на застрахователния пазар. Компонентите на застрахователния пазар са: Застрахователни посредници; Потребители на застрахователни услуги; Застрахователни дружества; Различни видове застрахователни услуги; правната уредба и застрахователните взаимоотношения. По-голямо внимание ще отделя на първия избран от мен застрахователен компонент, а именно: Застрахователните посредници.

Застрахователни посредници – видове, същност, дейност

Застрахователен агент – дейността която упражнява застрахователния агент е свободна професия, той е лицето което управлява застрахователното дружество или е физическо лице. Застрахователния агент може да посредничи на един застраховател получил лиценз за извършване на определен вид застраховки и за друг застраховател, притежаващ лиценз и за други видове застраховки. За да има добра ефективност от дейността си, те трябва да се ползват с добро име, да имат добро образование (поне средно), да отговарят на изискванията, който са определени и регламентирани, както при застрахователните брокери. За да извършват успешно дейността си трябва да притежават лични качества като: убедителност, контактност, интелигентност, чар и др. Осъществяването на връзката с клиента е много важен момент, защото те върбуват като нови застраховани, като инкасират промени по повече сключени застраховки, агентите, може да са само тясно специализирани за определен вид застраховки, други пък да са за по неограничен кръг застрахователни продукти.

Между застрахователя и застрахователния агент, отношенията се уреждат с писмен договор, като задължително се вписва вида на агента в този договор, който се нарича: „договор за застрахователно агентство”.