



Instytucja
Województwa
Małopolskiego



Wojewódzki Urząd Pracy
w Krakowie

Informacja zawodowa

Praca w branży ubezpieczeń

Branża ubezpieczeniowa należy obecnie do silnie rozwijających się branż w naszym kraju z tendencjami do wzrostu, czego konsekwencją jest generowanie nowych miejsc pracy.

„Dużo bardziej stabilną sytuację możemy zaobserwować na rynku ubezpieczeniowym. Polacy stają się coraz bardziej świadomymi konsumentami i coraz częściej myślą o tym, jak zabezpieczyć swoje dobra materialne, a także życie. Pomimo dalszego trendu konsolidacji i negatywnej oceny dla krótkoterminowej perspektywy wzrostu rynku ubezpieczeń życiowych, nie planuje się tutaj masowych zwolnień. W niektórych obszarach wręcz można liczyć nie tylko na zwiększenie zatrudniania, ale także wynagrodzeń.



Centrum Informacji i Planowania
Kariery Zawodowej

Opracowano w CliPKZ w Nowym Sączu na podstawie źródeł internetowych podanych w tekście (strony www).

Grudzień 2015r.



Najmniej obiecujące prognozy dotyczą produktów na życie, ponieważ tutaj jest obecnie duża presja na wolumeny i zmniejszenie składek, natomiast rynek nadal odznacza się niedużą penetracją, co stwarza potencjał na zdobywanie klientów w innych obszarach ubezpieczeń majątkowych czy motoryzacyjnych. Jeżeli popatrzymy na przewidywania dotyczące najbardziej pożądanых zawodów w tej branży, to możemy dostrzec kontynuację przygotowań do zaimplementowania wielu regulacji związanych z zabezpieczeniem ryzyka. Największa z nich to dyrektywa Solvency II, której wdrożenie przesunięto na 2016 rok, jednak już teraz większość systemów i modeli jest dostosowywana do jej wymogów. Na szczególną uwagę rekruterów mogą zatem liczyć specjaliści z obszaru ryzyka. Niezmiennie od kilku lat wzrasta popyt na zatrudnienie aktuariuszy i ekspertów ds. produktów. Znaczna część osób zatrudnionych w branży ubezpieczeniowej to agenci i brokerzy. Zapotrzebowanie na tego rodzaju specjalistów nie ulega zmniejszeniu od kilku lat, ale szczególną uwagę będą się cieszyć osoby specjalizujące się w obszarze *bancassurance* oraz *affinity*.”
(<http://www.karierawfinansach.pl/w-branzy/artkul/bankowosc-kontra-ubezpieczenia-ktora-branza-oferuje-wiecej-mozliwosci-rozwoju>)

Ubezpieczenia dzielą się na trzy segmenty: ubezpieczenia majątkowe, na życie oraz zdrowotne.. Podmioty funkcjonujące na rynku można podzielić na cztery grupy:

1.Ubezpieczyciele – towarzystwa ubezpieczeniowe zajmujące się szacowaniem ryzyka oraz tworzeniem i sprzedażą produktów ubezpieczeniowych.



Opracowano w CliPKZ w Nowym Sączu na podstawie źródeł internetowych podanych w tekście (strony www).

Grudzień 2015r.



2.Reasekuratorzy – podmioty ubezpieczające innych ubezpieczycieli przed znaczącymi szkodami.

3.Brokerzy - pośrednicy sprzedający produkty ubezpieczeniowe wielu ubezpieczycieli. Brokerzy doradzają klientom w przygotowaniu optymalnego planu ubezpieczeniowego.

4.Agenci ubezpieczeniowi – pośrednicy oferujący produkty ubezpieczeniowe jednego ubezpieczyciela.

Ze względu na szeroki wachlarz usług oferowanych przez firmy ubezpieczeniowe, wśród samych agentów następuje swego rodzaju specjalizacja. I tak mamy do czynienia z agentami sprzedającymi:

- ubezpieczenia na życie (indywidualne i grupowe),
- ubezpieczenia komunikacyjne (OC, AC, NW, Zielone Karty),
- ubezpieczenia turystyczne (koszty leczenia, następstw nieszczęśliwych wypadków, bagaż),
- emerytalne, majątkowe (mieszkań, domów, domków letniskowych),
- mienia (od kradzieży z włamaniem, ognia i innych zdarzeń losowych),
- ubezpieczenia firm, ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w związku z wykonywaniem zawodu, i inne.

Niżej zaprezentowano przykładowe stanowiska oferowane przez firmy ubezpieczeniowe i wymagania kwalifikacyjne (na podstawie wybranych ogłoszeń o wolnych stanowiskach w Internecie):



Opracowano w CliPKZ w Nowym Sączu na podstawie źródeł internetowych podanych w tekście (strony www).

Grudzień 2015r.



Stanowisko	Zadania	Wymagania pracodawcy
AGENT UBEZPIECZENIOWY/ DORADCA UBEZPIECZENIOWY	• zawiera umowy ubezpieczeniowe z klientami w imieniu zakładu ubezpieczeniowego, od którego uzyskał upoważnienie, • działa w interesie tego zakładu, może być osobą fizyczną, działającą na podstawie formalnego upoważnienia lub osobą prawną (wtedy obowiązki agenta wykonują zatrudnione jednostki, działające w oparciu o zezwolenie, wydawane przez Komisję Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.	• otwartość na nowe kontakty i znajomości • umiejętne zarządzanie własnym czasem • motywacja do samodzielnej pracy • umiejętności negocjacyjne i znajomość technik perswazyjnych będą więc bardzo pożądane • gotowość do otworzenia własnej działalności gospodarczej lub poszerzenia obecnej • doświadczenie w pozyskiwaniu Klientów • własny portfel Klientów będzie dodatkowym atutem • znajomość branży ubezpieczeniowej • posiadanie minimum średniego wykształcenia • komunikatywności i umiejętności pracy z ludźmi • dobrej organizacji i wytrwałości w pracy



	• samodzielnie poszukuje potencjalnych klientów zakładu, przedstawiając im wcześniej przygotowaną ofertę, • przedstawia produkty ubezpieczeniowe określonego zakładu, z którym jest formalnie związany, jego praca nosi znamiona pracy akwizytora.	• wysokiej kultury osobistej • motywacji do osiągnięcia sukcesów • znajomości obsługi komputera (pakiet MS Office)
BROKER	• analiza rynku i pozyskiwanie klientów • negocjowanie warunków umów • współpraca z ZU • budowanie długotrwałej relacji z klientami	• zdany egzamin brokerski • 3 -5 lat doświadczenia na podobnym stanowisku w zakładzie ubezpieczeń lub u brokera • wykształcenie wyższe • bardzo dobra znajomość języka angielskiego

	współpraca wewnątrz firmowa	- biegła znajomość programów MS Office, w szczególności Excel i Word - umiejętność strategicznego i analitycznego myślenia - komunikatywność
MŁODZSZY SPECJALISTA DS. REASEKURACJI	- udział w memoriałowych naliczeniach udziału reasekuratorów w składce, prowizji, szkodach - współtworzenie analiz statystycznych z zakresu ubezpieczeń i reasekuracji dla reasekuratorów - współtworzenie wewnętrznych raportów okresowych	- mile widziane doświadczenie w obszarze reasekuracji, controllingu finansowego controllingu taryfowego lub księgowości w instytucji finansowej - wykształcenie wyższe (lub w trakcie studiów) na kierunku matematycznym, statystycznym lub ekonomicznym jest wymogiem koniecznym - dobra znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie (warunek konieczny)

	• przygotowywanie kwartalnych rachunków reasekuracyjnych • kontrola sald z reasekuratorami	• bardzo dobra znajomość programu MS Excel, mile widziana znajomość MS Access oraz bazy danych SQL • wysokie zdolności analityczne i negocjacyjne • Samodzielność w działaniu • zorientowanie na współpracę i wysoką jakość pracy (dokładność, bezbłądność, terminowość)
SPECJALISTA DS. LIKWIDACJI SZKÓD	• prowadzenie i monitorowanie procesu likwidacji szkód w tym m.in. przyjmowanie zgłoszeń o zaistniałych szkodach lub zgłoszonych roszczeniach oraz zgłoszenie szkody do zakładu ubezpieczeń;	• doświadczenie zawodowe w branży ubezpieczeniowej; • praktycznej znajomości procesu likwidacji szkód; • znajomości rynku ubezpieczeniowego; • umiejętność budowania relacji z klientem oraz indywidualnego podejścia do klienta; • wysokie zdolności komunikacyjne

	• weryfikacja decyzji odszkodowawczych; • ocena pokrycia szkody w ramach posiadanej ochrony ubezpieczeniowej; • bezpośredni kontakt z klientem oraz współpraca z Działem Sprzedaży; • analiza dotychczasowego stanu ochrony ubezpieczeniowej u klienta; • przygotowywanie raportów dla Klienta, zaleceń oraz autorskich rozwiązań; • przeprowadzanie szkoleń z zakresu ochrony ubezpieczeniowej;	• umiejętności negocjacyjne; • samodzielność, • umiejętność logicznego myślenia i analizy danych; • odpowiedzialność i rzetelność; • silna motywacja do pracy i poszerzania wiedzy branżowej; • biegła znajomość pakietu MS Office (mile widziana również znajomość programu SAP); • zdanego egzamin brokerskiego – mile widziane • znajomości języka angielskiego - mile widziane.
--	--	---

	• realizacja celów biznesowych; • przeprowadzanie audytów oceny ryzyka.	
KOSZTORYSANT	wykonywanie prac związanych ze sporządzaniem kosztorysów budowlanych, w szczególności: - analizowanie dokumentacji projektowej lub opisu określającego rodzaj, zakres i sposób wykonywania robót wynikających z inwentaryzacji i protokołu typowania, - ustalanie i uzgadnianie danych technicznych, technologicznych, organizacyjnych nieokreślonych w	• posiadanie wykształcenia średniego lub wyższego technicznego, ekonomicznego albo pokrewnego. • orientowanie się w prawie budowlanym, zagadnieniach związanych z pracą na budowie, • posiadanie wiedzy z zakresu materiałoznawstwa budowlanego • sporządzanie dokumentacji w oparciu o istniejące normy.

	dokumentacji projektowej, - dokonywanie uzgodnień podstawy ustalania jednostkowych nakładów rzeczowych itp.	• umiejętności interpersonalne.
RZECZOZNAWCA	• wydawanie opinii i sporządzanie ekspertyz w dziedzinie, w której się specjalizuje. Tytuł ten jest przyznawany na podstawie odpowiednich przepisów osobom o wysokich kwalifikacjach i odpowiednio dużym, udokumentowanym doświadczeniu w określonej dziedzinie i specjalizacji zawodowej, np. <u>rzeczoznawca samochodowy</u>. Jego obowiązki to : oględziny	<u>Dla rzeczoznawcy samochodowego:</u> • praktyka warsztatowa lub rzeczoznawcza • znajomość technologii napraw powypadkowych i zasad kosztorysowania • znajomość programów Audatex, Info-Expert i Eurotax • wykształcenie średnie kierunkowe, specjalność: pojazdy samochodowe • bardzo dobra umiejętność obsługi komputera i urządzeń biurowych

	uszkodzonych pojazdów, sporządzanie oceny technicznych i cyfrowej dokumentacji fotograficznej • oględziny innych pojazdów uczestniczących w kolizji/wypadku (w razie konieczności) • oględziny dodatkowe i ponaprawcze	
UNDERWITER	• ocenia ryzyko związane z ubezpieczeniem danej osoby lub mienia,	• doświadczenie pracy na stanowisku analityka w ryzyku / underwrittera ds. gwarancji bankowych / ubezpieczeniowych,

	wycenia koszt ubezpieczeń w danych przypadkach, ustalając stawkę satysfakcjonującą dla obu stron. W praktyce oznacza to decydowanie o konieczności ustalenia specjalnych, podwyższonych stawek ubezpieczenia lub pozostaniu przy stawkach standardowych.	- zdolność analitycznego myślenia syntezy i prezentacji danych, - bardzo dobre umiejętności komunikacyjnych i interpersonalnych, - samodzielność, inicjatywy w działaniu oraz zaangażowania, - wyższe wykształcenia, - dobrą znajomość języka angielskiego.
SPECJALISTA DS. LIKWIDACJI SZKÓD KOMUNIKACYJNYCH	- realizowanie procesu likwidacji szkód komunikacyjnych z tytułu ubezpieczeń OC i AC, - analizowanie na podstawie posiadanej wiedzy i doświadczenia powstałych szkód i weryfikowanie	- wykształcenie minimum średnie, - sprawną obsługę pakietu MS Office, - łatwość nawiązywania kontaktów z ludźmi, - wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne, - umiejętność pracy w zespole, - umiejętność pracy pod presją czasu,

	zasadności roszczeń osoby poszkodowanej, • samodzielne wydawanie decyzji w zakresie wypłaty odszkodowań, • przyjmowanie petentów osobiście, zbierając niezbędne informacje i przygotowując dokumentację dla prowadzonej sprawy, • dokonywanie wypłat odszkodowań, organizowanie formalnej strony funkcjonowania procesu likwidacji szkód komunikacyjnych.	• odpowiedzialność i zaangażowanie, • znajomość systemów eksperckich (audatex/eurotax), • doświadczenie w merytorycznej likwidacji szkód.
--	--	---

AKTUARIUSZ	• ustalanie wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych oraz opiniowanie sprawozdania rocznego, • kalkulacja ryzyka: ubezpieczeniowego, rynkowego, kredytowego i operacyjnego, • sporządzanie rocznego raportu o stanie portfela ubezpieczeń i reasekuracji, • ustalanie wartości składników zaliczanych do środków własnych, • kontrolowanie aktywów stanowiących pokrycie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych,	• Wykształcenie wyższe (mile widziane kierunkowe: Matematyka, Ekonomia, specjalizacje ubezpieczeniowe, aktuarialne) • Co najmniej roczne doświadczenie w pracy na stanowisku powiązanym z tematyką aktuarialną • znajomość tematyki ryzyka ubezpieczeniowego, zagadnień związanych z Solvency II, wyliczaniem wymogów kapitałowych, • bardzo dobra znajomość narzędzi kalkulacyjnych (Excel, Access), • co najmniej podstawowa znajomość VBA, • znajomość SQL oraz relacyjnych baz danych, • umiejętność analitycznego myślenia,
-------------------	---	--



	• wyliczanie marginesu wypłacalności, • taryfikacja składek, • pomocnicze analizy aktuarialne: analiza zyskowności produktów ubezpieczeniowych, analiza rezygnacji, analiza wymieralności itp., • wycena i opracowywanie prognoz finansowych portfeli ubezpieczeniowych.	• komunikatywność oraz umiejętność zarządzania czasem, a także samodzielnego podejmowania decyzji, • bardzo dobra znajomość języka angielskiego • posiadanie licencji aktuarialnej będzie dodatkowym atutem.
NEGOCJATOR UBEZPIECZEŃ KORPORACYJNYCH	• obsługa sprzedażowa i posprzedażowa klientów korporacyjnych,	▪ wykształcenie wyższe, preferowane kierunki: techniczne, prawo, ekonomia, ▪ doświadczenie w sprzedaży ubezpieczeń korporacyjnych,

	• inicjowanie i podejmowanie działań pro-sprzedażowych, • uczestnictwo w negocjowaniu, przygotowaniu i zawieraniu umów, • współpraca z brokerami i agentami oraz budowanie pozytywnych relacji w środowisku ubezpieczeniowym, • wystawianie dokumentów ubezpieczeniowych, • realizacja celów biznesowych oraz przygotowanie raportów i analiz.	▪ wiedza z zakresu prawa gospodarczego oraz prawa cywilnego, ▪ dobra znajomość pakietu MS Office (Word, Excel), ▪ umiejętność prowadzenia korespondencji handlowej, ▪ dobra organizacja pracy, samodzielność w działaniu, ▪ rozwinięte umiejętności interpersonalne i negocjacyjne, ▪ proaktywna postawa biznesowa, orientacja na cel, ▪ umiejętność pracy w zespole, ▪ czynne prawo jazdy kat. B.
--	--	--



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER	• aktywne pozyskiwanie nowych klientów korporacyjnych (B2B), • realizowanie polityki sprzedaży ze szczególnym uwzględnieniem rentowności • budowanie relacji biznesowych z klientami • rejestrowanie i raportowanie działań sprzedażowych. • współpraca z zespołem • stałe podnoszenie wiedzy i kwalifikacji zawodowych	• 2 lata doświadczenia w dziale sprzedaży przy aktywnym pozyskiwaniu klientów, • preferowane doświadczenie w branży usług medyczno-ubezpieczeniowych (ubezpieczenia zdrowotne i życiowe, abonamenty medyczne), • biegła obsługa komputera w zakresie aplikacji biurowych MS Office, • samodzielność, • dobra znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem, • preferowane wykształcenie wyższe, • prawo jazdy kat.B
SPECJALISTA DS. PRAWNYCH	• udzielanie porad, sporządzanie opinii prawnych i wyjaśnień w zakresie stosowania prawa;	• wykształcenie wyższe prawnicze; • bardzo dobra znajomość języka angielskiego – warunek konieczny;





	• opiniowanie albo sporządzanie projektów umów; • przygotowywanie projektów wewnętrznych aktów normatywnych ; • prowadzenie postępowań, w tym sądowych i administracyjnych.	• doświadczenie w obsłudze prawnej spółek kapitałowych, w szczególności instytucji finansowych – mile widziane; • umiejętność organizacji pracy, samodzielność w podejmowaniu decyzji, dokładność, kreatywność; • umiejętność myślenia strategicznego i analitycznego
MENEDŻER DS. SPRZEDAŻY	• opracowanie i wdrożenie planu rozwoju biznesu, • rekrutacja pracowników sprzedaży (Konsultantów oraz Kierowników ds. Rozwoju), • realizacja strategii Customer Centricity,	• doświadczenie w budowaniu zespołów sprzedażowych, • mile widziane wykształcenie wyższe, • zdolności przywódcze, • łatwość wykorzystywania nowych technologii, • sukcesy w obsłudze Klienta, • rozumienie oczekiwań Klientów, • entuzjazm, chęć stałego rozwoju,



	• koordynacja procesu sprzedaży oraz zapewnienie prawidłowej realizacji zadań przez zespół, • realizacja działań szkoleniowych i rozwojowych, • współtworzenie strategii lokalnego employer branding'u w zakresie rekrutacji i sprzedaży	• wysokie osiągnięcia w pozyskiwaniu Klienta i sprzedaży bezpośredniej.
SPECJALISTA DS.MAJĄTKOWYCH PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH	• współudział w tworzeniu oferty produktowej, • analiza portfela ubezpieczeń oraz monitoring rynku ubezpieczeniowego, • przygotowywanie założeń produktowych we współpracy z innymi działami w towarzystwie,	• minimum 3-letnie doświadczenie w pracy w zespole produktowym w towarzystwie ubezpieczeń (warunek konieczny), • dobra znajomość dostępnej na rynku oferty ubezpieczeń, • wykształcenie wyższe (preferowanie kierunki: matematyka, ekonomia, ubezpieczenia), • dobrze rozwinięte umiejętności analityczne i negocjacyjne,

	• współudział w opracowywaniu pełnej dokumentacji produktowej (w tym OWU), • dostosowywanie istniejących rozwiązań do regulacji prawnych, • bieżące monitorowanie wyników sprzedaży oraz rentowności, • wsparcie we wdrożeniu produktu do sprzedaży w banku.	• terminowość i wysoka jakość wykonywanych zadań, • dokładność i dbałość o szczegóły,
SPECJALISTA DS. SKARG I REKLAMACJI	• analiza zasadności skarg i reklamacji, • obsługa odpowiedzi na reklamacje,	• minimum 2-letnie doświadczenie w pracy w działach związanych z obsługą reklamacji w zakresie ubezpieczeń majątkowych lub/i w kancelarii prawnej (warunek konieczny),



	• ewidencja reklamacji w systemach obsługujących proces, • wsparcie w tworzeniu i analizie raportów skarg i reklamacji, • współpraca w ramach działu obsługi Klienta, z działem likwidacji świadczeń/likwidacji szkód, działem prawnym i sprzedażą.	• znajomość produktów z zakresu ubezpieczeń majątkowych, • wykształcenie wyższe (preferowane kierunki: prawo, ekonomia, ubezpieczenia), • wiedza na temat procesu skargowego, • dobra znajomość MS Office (zwłaszcza Excel), • umiejętność precyzyjnego formułowania odpowiedzi, • terminowość wykonywania przydzielonych zadań
SPECJALISTA W DZIALE ROZLICZANIA POLIS	• generowanie i dystrybuowanie raportów do klienta wewnętrznego i zewnętrznego, • terminowe analizowanie raportów, w tym wyjaśnianie niezgodności,	• doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku, • wykształcenie wyższe (preferowane kierunki: ubezpieczenia, ekonomia), • zaawansowana znajomość MS Excel,



	• zaczytanie danych raportowych dotyczących sprzedaży do systemu operacyjnego, • szukanie optymalizacji w procesach obsługowych, • zapewnienie wsparcia analitycznego w projektach inicjowanych przez Departament	• pro aktywność w proponowaniu usprawnień, rozwiązań i optymalizacji procesów, • terminowość i wysoka jakość wykonywanych zadań przy jednoczesnej dokładności i dbałości o szczegóły, • umiejętność pracy w zespole i pod presją czasu. Mile widziane: • umiejętność tworzenia raportów w IBM Cognos, • znajomość języka sql.
COACH SPRZEDAŻY	• wspieranie menedżerów we wdrażaniu nowego modelu biznesowego oddziału,	• minimum 5 lat doświadczenia trenerskiego w prowadzeniu szkoleń produktowych, sprzedażowych, menedżerskich,

	• szkolenie przedstawicieli z zakresu standardów sprzedaży, • szkolenie menedżerów z zakresu pracy z zespołem, • realizowanie treningi "on the job" dla menedżerów i przedstawicieli, • dzielenie się dobrymi praktykami w zarządzaniu sprzedażą, • planowanie rozwoju sił sprzedaży z Dyrektorem Oddziału i Dyrektorem Regionalnym.	• doświadczenie w sprzedaży w branży finansowej, ubezpieczeniowej, bankowej, telekomunikacyjnej, farmaceutycznej, • dobra znajomość i zrozumienia procesów sprzedażowych, • umiejętność angażowania innych do realizacji celu, • doświadczenie w pracy coachingowej z menedżerami, • wyższe wykształcenie; ukończona szkoła trenerów będzie Twoim atutem, • umiejętność budowania relacji i komunikatywności, • gotowość do pracy mobilnej.
--	--	---



ANALITYK ROZWIĄZAŃ BIZNESOWYCH	• analizowanie zmian funkcjonalnych w istniejących systemach, • współuczestniczenie przy analizie większych projektów/samodzielnie prowadzić wskazane części analizy funkcjonalnej, • wspomaganie użytkowników w identyfikacji i definiowaniu zmian w systemach, • organizowanie i merytoryczne przygotowywanie warsztatów z przedstawicielami biznesowymi w celu ustalenia optymalnego rozwiązania systemowego,	• wykształcenie wyższe, • min. 1 roku doświadczenia w analityce, preferowane doświadczenie w pracy projektowej, • znajomość języka angielskiego na poziomie dobrym, umożliwiającym swobodną komunikację i tworzenie dokumentacji, • dobra znajomość programów pakietu MS Office, • zdolności analityczne i organizacyjne, • otwartość na zmianę i nastawienie na Klienta, • dokładność oraz terminowość, • asertywność, umiejętność przekonywania, • umiejętność pracy pod presją, • samodzielność oraz umiejętność podejmowania decyzji.
---	--	---



	• wypracowywanie koncepcji rozwiązania systemowego we współpracy z ekspertem technicznym IT, • przygotowywanie dokumentacji dotyczącej opisu rozwiązania systemowego zgodnie ze standardami obowiązującymi w zespole, • monitorowanie statusu w ramach zakresu przypisanych zmian i ich wpływu na inne zmiany.	
INŻYNIER SYSTEMÓW IT	• utrzymanie sieci LAN/WAN i DC, • uczestnictwo w prowadzonych projektach IT i biznesowych,	• praktyczna znajomość zagadnień technologii sieci komputerowych (w szczególności protokołów sieciowych rodziny IP) oraz

	rozwiązywanie incydentów, reagowanie na zgłoszenia oraz udzielanie wsparcia technicznego.	zagadnień związanych z sieciami teleinformatycznymi DC, LAN i WAN, - znajomość urządzeń firmy CISCO (LAN, WAN), - mile widziana znajomość produktów innych producentów sieciowych i bezpieczeństwa, - umiejętność diagnozowania i lokalizowania problemów sieciowych, określenia ich przyczyn i rozwiązywania, - dobra organizacja pracy, - umiejętność współpracy, - mile widziane certyfikaty CCNA lub wyżej.
SPECJALISTA DS. MARKETINGU	tworzenie strategii i komunikacji marketingowej w obszarze ubezpieczeń na życie,	wykształcenie wyższe lub ostatnie lata studiów. Preferowane kierunki: Marketing, Ekonomia, Zarządzanie,

	• realizacja działań marketingowych dla produktów grupowych i indywidualnych, • przygotowywanie kalendarza działań promocyjnych w kanałach sieci agencyjnej, • współpraca z innymi działami firmy, w szczególności zespołem Sprzedaży i Produktu, • współpraca z agencjami zewnętrznymi w zakresie planowania, wdrażania i realizacji prowadzonych akcji.	• 3 letnie doświadczenie na podobnym stanowisku (nie więcej, niż 5 letnie), • praktyczna znajomość zagadnień i technik marketingu, • umiejętność redagowania tekstów, • wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne i komunikacyjne, • umiejętność skutecznej współpracy zarówno z partnerami zewnętrznymi jak i wewnątrz organizacji, • kreatywność w działaniu, dynamizm i entuzjazm, • bardzo dobra znajomość języka angielskiego • mile widziane doświadczenie w obszarze ubezpieczeń.
--	---	---

DORADCA DS. PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWO- FINANSOWYCH	• aktywna sprzedaż produktów ubezpieczeniowych w placówce i w terenie, • analiza potrzeb klientów i profesjonalne dobieranie rozwiązań dla indywidualnych potrzeb Klienta, • budowanie długotrwałych relacji z Klientem, • profesjonalna obsługa Klienta • pozyskiwanie nowych Klientów • budowanie pozytywnego wizerunku marki firmy • przestrzeganie standardów jakości obsługi klientów	• minimum średnie wykształcenie, preferowane wyższe • doświadczenie w sprzedaży lub obsłudze klienta • umiejętność budowania relacji interpersonalnych • umiejętności analityczne • spełnianie wysokich standardów etycznych
---	--	--



MŁODSZY SPECJALISTA DS.ASSISTANCE MEDYCZNEGO	• przyjmowanie zgłoszeń telefonicznych, • weryfikacja przysługujących klientom serwisów (np. wizyta lekarska, hospitalizacja, powrót do kraju), • koordynacja pracy naszych usługodawców, którzy w miejscu zdarzenia podejmą na rzecz klienta adekwatną interwencję.	• swobodne posługiwanie się językiem angielskim, • gotowość do pracy zmianowej wg grafiku 365 dni/24h, • umiejętność prowadzenia rozmów z ludźmi i chęć pomagania im, • pracowitość • angażowanie się w postawione zadania, • znajomość drugiego języka obcego będzie atutem.
---	--	---

Przydatne portale:

- ✓ <https://www.piu.org.pl>, portal Polskiej Izby Ubezpieczeń (ubezpieczenia w Polsce, rynek ubezpieczeń, **instytucje ubezpieczeń** , prawo i in.)





- ✓ https://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/PODMIOTY_ryнку/Podmioty_ryнку_ubezpieczeniowego/Dział_II_pozostale_ubezpieczenia/zakład_ubezpieczeń_z_siedziba_w_polsce.html
- ✓ www.karierawfinansach.pl, portal finansowy (opisy stanowisk i kwalifikacji oferty pracy w branży, kursy i szkolenia, pracodawcy)
- ✓ <http://www.ekonomicznie.pl>, portal- centrum wiedzy ekonomicznej, kierunki i specjalności na studiach ekonomicznych, opisy zawodów
- ✓ http://www.praca.pl/poradniki/lista-stanowisk/ubezpieczenia/specjalista-ds-likwidacji-szkod-komunikacyjnych_pr-900.html
- ✓ http://wup-krakow.pl/uslugi-ryнку-pracy/poradnictwo-zawodowe/informacje-zawodowe-1/o-zawodach-pliki/copy_of_Aktuariusz.pdf
- ✓ http://www.ubezpieczenie.com.pl/katalog_towarzystw_ubezpieczen/0,0.html
- ✓ www.PRNews.pl serwis internetowy dostarczający informacji na temat rodzimego rynku finansowego (subiektywne komentarze, nowości rynkowe, analizy, poradniki i raporty z rynku bankowego, ubezpieczeniowego, TFI i giełdy).
- ✓ <https://ms.gov.pl/pl/deregulacja-dostepu-do-zawodow>, Deregulacja jest procesem likwidacji zbyt wysokich i nieuzasadnionych barier dostępu do zawodów. Znalazło się w niej kilka zawodów związanych z branżą ubezpieczeniową, w tym m.in.: agent ubezpieczeniowy, aktuariusz. Należy więc śledzić zmiany dot. nabywania uprawnień w w/w zawodach.





Instytucja
Województwa
Małopolskiego



Wojewódzki Urząd Pracy
w Krakowie



Centrum Informacji i Planowania
Kariery Zawodowej

Opracowano w CliPKZ w Nowy Sączu na podstawie źródeł internetowych podanych w tekście (strony www).

Grudzień 2015r.