



Consulente Assicurativo

Dove e come lavora

Il Consulente Assicurativo o Assicuratore è una figura professionale molto importante per le imprese di assicurazione. Si inserisce nell'Area Commerciale e quindi nelle agenzie di assicurazione all'interno delle quali lavora principalmente come libero professionista, ma anche come dipendente sotto le direttive dell'Agente.

Cosa fa

Il Consulente Assicurativo è la figura a cui si appoggia l'impresa assicurativa, ma anche l'Agente, per proporre al potenziale cliente, per conto della compagnia di assicurazione, uno o più prodotti assicurativi, al fine di stipulare con lui una o più polizze assicurative. Il suo compito, prima di tutto, è ascoltare il cliente, dettagli sulla sua vita non soltanto lavorativa, ma anche privata, informazioni delicate e di carattere riservato riguardanti il reddito e la salute, necessità, esigenze, problematiche; il Consulente Assicurativo deve saper ascoltare, farsi un quadro della situazione e valutare, nel giro di pochi secondi, se la sua compagnia assicurativa può rispondere alle problematiche che il potenziale cliente ha appena esposto. Il suo compito, quindi, non è altro che fare al cliente una proposta con l'obiettivo di ottenere un risultato: l'accettazione della medesima proposta da parte del cliente.

Formazione

Per diventare Consulente Assicurativo non è richiesta una specifica istruzione o laurea; tuttavia, sicuramente una laurea permette una maggiore crescita professionale.

Competenze tecniche

Il Consulente Assicurativo deve possedere buone conoscenze inerenti al mercato assicurativo e soprattutto ottime conoscenze dei prodotti assicurativi commercializzati dall'impresa assicurativa e quindi dall'Agente per cui lavora. Deve inoltre possedere ottime conoscenze delle tecniche di comunicazione efficace.

Competenze digitali e linguistiche

Per tale figura sono richieste competenze digitali da utilizzatore generico, mentre non sono richieste particolari competenze linguistiche.

Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

Al di là delle competenze tecniche, per ricoprire questa figura è fondamentale essere una persona flessibile, dinamica, reattiva, ottimista, determinata, empatica e in grado di trasmettere fiducia. Bisogna saper lavorare in gruppo e saper collaborare con i colleghi in maniera positiva e con un forte orientamento al risultato, mettendo da parte egoismo e individualismi. Di certo è importante saper padroneggiare con freddezza e



razionalità situazioni cariche di stress psico-fisico che molto spesso si presentano in modo inaspettato durante la giornata lavorativa.

Note

L'unico modo che una compagnia di assicurazioni ha per far conoscere al cliente i propri prodotti, per rendergli noto che esiste nel mercato un prodotto pensato proprio per un profilo come il suo, è di poter contare su una rete distributiva efficace, costituita da persone valide e affidabili che svolgano il proprio lavoro non in modo freddo e calcolatore, ma entrando in empatia con il cliente, accordandogli fiducia e stima. Ecco l'importanza del Consulente Assicurativo. Non si tratta di un mero venditore (anche se nell'ambiente viene molto spesso definito così) ma di un vero e proprio consulente. Fare il Consulente Assicurativo è una professione non banale, né semplice, ma di contro è anche una professione che può dare molte soddisfazioni personali, può far crescere e maturare e può infine aprire molte porte per una carriera nel settore.

Va aggiunto che il Consulente Assicurativo neoassunto non viene mai lasciato solo e, soprattutto nei primi mesi, viene posto sotto la guida di un trainer, un consulente assicurativo con almeno due anni di esperienza alle spalle, con il compito di istruire e guidare il neoassunto affiancandolo in tutte le attività. Inoltre, tutti i neoassunti (e non solo) vengono costantemente sottoposti a programmi di formazione ed aggiornamento, non solo su materie specifiche nel campo assicurativo, ma anche su argomenti utili a migliorare e a consolidare doti e caratteristiche personali: tecniche di comunicazione efficace, di improvvisazione, sapersi presentare, saper parlare in pubblico, tecniche di organizzazione del proprio lavoro, saper lavorare in gruppo, ecc.

Per approfondire

Quaderno PHAROS n. 16/2009 "Attività e professionalità nel settore veneto delle Assicurazioni".