



**Agjencia Kombëtare e Arsimit dhe Formimit Profesional dhe Kualifikimeve
Drejtoria e Profesioneve dhe Kualifikimeve Profesionale**

STANDARDI I KUALIFIKIMIT PROFESIONAL

SIGURIME

Niveli IV në KSHK¹, referuar nivelit IV në KEK²

L2-IV-23

Tiranë, 2023

¹ Korniza Shqiptare e Kualifikimeve

² Korniza Evropiane e Kualifikimeve

Rr. Mustafa Lleshi, Godina e Thesarit, Kati i tretë, Tiranë

Tel/fax. +355 42237087

web site: www.akafp.gov.al

Emërtimi i kualifikimit	SIGURIME			Kodi
Kohëzgjatja	1900-2100 orë	Niveli	IV në KSHK referuar nivelit IV në KEK	L2-IV-23
Qëllimi:	Qëllimi kryesor i kualifikimin profesional në “Sigurime”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK , drejtimi “Ekonomi-Biznes” është të përgatisë punonjës të kualifikuar/menaxher për Sigurime, si dhe të zhvillojë personalitetin e individëve për të jetuar në përshtatje me botën që i rrethon dhe përgatitja e tyre për t’u punësuar në veprimtaritë profesionale që lidhen drejtpërdrejt me sigurimet apo për krijimin e një biznesi privat në këtë fushë.			
Kriteret e përgjithshme të pranimit:	<p>Në shkollat që ofrojnë arsim profesional në profilin mësimor “Sigurime”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK, kanë të drejtë të regjistrohen të gjithë të rinjtë që:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kanë mbaruar arsimin profesional në drejtimin mësimor “Ekonomi-Biznes”, niveli II në KSHK, referuar nivelit II në KEK; - janë në gjendje shëndetësore që të përballojnë kërkesat e këtij niveli të arsimit profesional. - Në raste të veçanta kur kërkesat për të ndjekur këtë shkollim janë më të larta se kapacitetet reale të këtyre shkollave, atëherë, institucionet përgjegjëse për arsimin dhe formimin profesional përgatitin udhëzime të veçanta me kriteret e posaçme pranimit për këto shkolla. 			
Mundësitë e kualifikimit të mëtejshëm dhe të punësimit:	<p>Përfundimi me sukses i arsimit profesional në kualifikimin profesional “Sigurime”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK, e pajis individin me Certifikatën Profesionale të Nivelit dhe Supplementin përkatës të saj, si teknik/menaxher në këtë kualifikim profesional, e cila njihet në territorin e Republikës së Shqipërisë.</p> <p>– Ky arsimim i jep mundësi individit t’i drejtohet tregut të punës për t’u punësuar në kompani sigurimesh, agjent shitjeje, ndërmarrje të ndryshme private / shtetërore që ushtrojnë aktivitetet në këtë drejtim. Gjithashtu, individi mund të vetëpunësohet në kuadrin e një biznesi individual në fushën e sigurimeve.</p> <p>Me përfundimin e këtij niveli individi ka mundësi për të fituar të drejtën e diplomës së “Maturës Shtetërore Profesionale”, me mundësi për vazhdimin e studimeve pas të mesme dhe universitare.</p>			
Data e validimit	<i>(kur të miratohet)</i>			
Data e miratimit				
Variantet e mëparshme	L-III-02-13; L2-IV-19			

STRUKTURA E KUALIFIKIMIT

Rezultatet e të nxënit në:

NJOHURI

Individi duhet të dijë:

Planifikimi dhe organizimi i punës

- Të shpjegojë zhvillimin e tregut të sigurimeve dhe dinamikat e tij;
- Të shpjegojë termat dhe konceptet në fushën e sigurimeve;
- Të shpjegojë faktorët që ndikojnë mbi tregun e sigurimeve (siguria, aksesit, fushatat promovionale, shumëllojshmëria e produkteve, cilësia e shërbimeve etj.);
- Të përshkruajë procedurat për krijimin dhe regjistrimin e një agjencie sigurimesh;
- Të listojë institucionet kryesore në fushën e sigurimeve (Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare , Byroja Shqiptare e Sigurimeve etj.)
- Të shpjegojë mënyrën e organizimit të shoqërive të sigurimit;
- Të përshkruajë organizimin ergonomik të vendit të punës;
- Të shpjegojë rëndësinë e planifikimeve javore të veprimtarisë në sigurime;
- Të shpjegojë rolin e shoqërive të sigurimeve, bankave dhe të institucioneve financiare si dhe marrëdhëniet midis tyre;
- Të shpjegojë rëndësinë e burimeve të nevojshme njerëzore për veprimtarinë në sigurime ;
- Të listojë mjetet dhe pajisjet e nevojshme për funksionimin e agjencisë;
- Të shpjegojë rëndësinë e krijimit të mjedisit pritës;
- Të shpjegojë rëndësinë e përdorimit të teknologjisë së informacionit dhe komunikimit (TIK) në sigurime;
- Të listojë llojet e softuerë-ve dhe programeve për veprimtarinë në sigurime;
- Të shpjegojë rëndësinë e menaxhimit të kohës;
- Të shpjegojë ndarjen dhe menaxhimin e detyrave në ekip;
- Të shpjegojë rëndësinë e monitorimit të pastrimit dhe sistemimit të vendit të punës;
- Të listojë mjetet dhe pajisjet për mirëmbajtjen e vendit të punës, funksionimin dhe përdorimin e tyre;
- Të shpjegojë mënyrën e plotësimit dhe hartimit të dokumentacionit sipas përdorimit të tyre;
- Të argumentojë domosdoshmërinë e arkivimit/mbajtjes të dokumentacionit të plotë, lidhur me çdo aktivitet të kryer, si dhe çdo klient;
- Të shpjegojë rëndësinë dhe mënyrat e raportimit;

Studimi i tregut

- Të shpjegojë rëndësinë e përcaktimit të qëllimit kryesor dhe objektivave të studimit të tregut;
- Të listojë llojet e burimeve të ndryshme të informacionit për tregun e sigurimeve;
- Të shpjegojë mënyrat e grumbullimit të informacionit për klientët dhe konkurrentët;

- Të përshkruajë rëndësinë e marrjes së informacionit për planin e zhvillimit të zonës ;
- Të shpjegojë tiparet e sjelljes konsumatore;
- Të evidentojë përcaktuesit e kërkesës dhe ofertës në treg, si dhe efektet në ekuilibrin e tregut të sigurimeve;
- Të shpjegojë rëndësinë e analizimit të statusit të klientëve biznes;
- Të shpjegojë rëndësinë dhe mënyrat e përpunimit të informacionit;
- Të shpjegojë teknikat dhe rëndësinë e identifikimit të klientëve potencialë;
- Të shpjegojë rëndësinë e përshtatjes sipas trendeve dhe dinamikave të tregut;
- Të shpjegojë mënyrat e krijimit të bazës së të dhënave;

Produktet në fushën e sigurimeve

- Të listojë llojet e riskut;
- Të shpjegojë rastet dhe llojet e transferimit të riskut;
- Të përshkruajë parimet bazë të sigurimit dhe përdorimet e tyre;
- Të listojë llojet e produkteve në fushën e sigurimeve(sigurimet e jetës dhe jojetës dhe specifikisht për secilin sigurim);
- Të shpjegojë dallimet midis sigurimeve të detyrueshme nga sigurimet vullnetare;
- Të përshkruajë llojet e sigurimeve vullnetare (sigurimi ndaj zjarrit dhe rreziqeve shtesë, sigurimi i nxënësve dhe studentëve, sigurimi i kontratave, garancitë e ofertave, sigurimi biznesit, sigurim i aksidentit personal, sigurimi i përgjegjësisë, sigurimi i shëndetit, sigurimi Kasko dhe Minikasko për automjetin, sigurimi i mallit në transport, sigurim i shëndetit në udhëtim etj.);
- Të përshkruajë sigurimet e detyrueshme (Sigurim i automjetit TPL, sigurim kartoni jeshil, sigurim kufitare, sigurimi i përgjegjësisë së pasagjerit etj.);
- Të listojë pikat kryesore mbi fushën e mbulimit për secilin produkt;
- Të argumentojë avantazhet që ofrojnë produktet për secilën fushë të sigurimit;
- Të përkufizojë konceptin e sigurimit të shëndetit vullnetar;
- Të shpjegojë ndërlidhjen e sigurimeve me skemën shtetërore;
- Të përkufizojë konceptin e dëmshpërblimit në sigurime;
- Të listojë rastet e ndryshme të dëmeve;
- Të përshkruajë rregullat kryesore që kanë të bëjnë me trajtimin e dëmeve;
- Të përshkruajë hapat kyçe në procesin e ekspertimit të dëmit;
- Të përshkruajë kuptimin e dëmshpërblimit dhe mënyrat e dhënies (pagesës) së tij;
- Të shpjegojë sistemin e përgjithshëm të sigurimeve shoqërore dhe shëndetësore (të detyrueshme, vullnetare, suplementar);
- Të përshkruajë cilat janë të ardhurat që përfitohen nga skema e sigurimeve shoqërore;
- Të përshkruajë kushtet dhe procedurat e përfitimit të këtyre të ardhurave;
- Të shpjegojë konceptin e fondit të sigurimit shoqëror, të ardhurat dhe shpenzimet e tij, përdorimi i fondit për sigurime shoqërore, garantimi dhe falimentimi i tij;

Marketingu

- Të shpjegojë rolin dhe funksionin e marketingut në tregun e sigurimeve
- Të shpjegojë rëndësinë e strategjive marketing;

- Të listojë instrumentet e marketingut;
- Të shpjegojë rëndësinë e promovimit të potencialit të produktit në sigurime;
- Të përshkruajë trende të marketingut dhe kanale të reja shpërndarjeje;
- Të shpjegojë karakteristikat e tregjeve ku do të orientohet marketingu;
- Të shpjegojë rëndësinë dhe mënyrat e shpërndarjes së informacioneve në rrjetet sociale;
- Të shpjegojë veçoritë dhe mënyrat e segmentimit të tregut të sigurimeve;
- Të klasifikojë karakteristikat e klientëve sipas segmenteve të tregut;
- Të shpjegojë rolin e komunikimit me klientët për produktet në sigurime;
- Të listojë llojet e materialeve promovuese;
- Të përshkruajë formatet e pyetësorëve dhe raporteve për vlerësimin e tregut;
- Të shpjegojë rëndësinë e fushatave të ndërgjegjësimit për produktet në sigurime;

Negocimi dhe shitja e produkteve

- Të shpjegojë tipologjitë e klientëve;
- Të shpjegojë rëndësinë e identifikimit të nevojave të klientëve;
- Të shpjegojë rëndësinë e këshillimit të klientëve;
- Të shpjegojë mënyrat e përshtatjes së produktit për klientët;
- Të listojë teknikat e negocimit me klientët;
- Të shpjegojë termat e kontratës dhe formatet përkatëse;
- Të listojë llojet e kontratave;
- Të përshkruajë sistemet e shitjes dhe rëndësinë e hedhjes së të dhënave të policës;
- Të shpjegojë rëndësinë e procesit të fiskalizimit;
- Të shpjegojë procesin e kontrollit të kodit të shitjes për arkëtimin dhe objektivin e shitjes;
- Të shpjegojë rëndësinë e informimit të klientit për ndryshimet dhe përfundimin e kontratës;

Veprime financiare dhe kontabël

- Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të legjislacionit tatimor, kodin e punës dhe ligjin për sigurimet;
- Të dallojë llojet e aktiveve dhe detyrimeve të agjencive të sigurimit;
- Të përshkruajë strukturën e të ardhurave dhe shpenzimeve në agjencitë e sigurimeve;
- Të përshkruajë veçoritë e aktiveve financiare të agjencive të sigurimit (interesa pjesëmarrjeje, provizionet teknike dhe matematike të sigurimeve të veprimtarisë së dëmeve, të jetës etj.);
- Të listojë procedurat e llogaritjes së kostove në agjencitë e sigurimeve;
- Të përshkruajë mënyrën e llogaritjes së kostove në njësinë e vet të aktivitetit në sigurime;
- Të listojë pjesët përbërëse të llogaritjes së çmimit të produkteve që ofrohen në agjencinë e sigurimeve;
- Të përshkruajë mënyrën e llogaritjes së çmimit (primin) të produktit të sigurimeve;
- Të përshkruajë mënyrën e llogaritjes së fitimit dhe tatimit në produktet e sigurimeve;
- Të përshkruajë veprimet e kontabilizimit në lidhje me parapagime, arkëtimet nga primet, pagesa etj.;
- Të përshkruajë të drejtat dhe detyrimet e konstatuara të periudhës;
- Të përshkruajë veçoritë e llogarive të pagueshme, të arkëtueshme, provizionet gjatë veprimtarisë në sigurimeve;

- Të përshkruajë mënyrën e regjistrimit të të drejtave dhe detyrimeve të konstatuara gjatë periudhës;
- Të shpjegojë rëndësinë e hartimit të listëpagesës sipas legjislacionit në fuqi;
- Të përshkruajë veprimet e kontabilizimit në lidhje me komisionet nga ndërmjetësuesit, bonuset, rabatet, detyrimet e pagesave etj.;
- Të përshkruajë mënyrën e plotësimit të deklaratave tatimore, deklaratave për sigurimet shoqërore, shëndetësore dhe Tatimin mbi të ardhurat personale;
- Të përshkruajë bilancin dhe pasqyrën e të ardhurave dhe shpenzimeve në fund të veprimtarisë ushtrimore;
- Të analizojë mbylljen vjetore si burim informacioni.

Komunikimi, etika profesionale dhe zhvillimi i karrierës

- Të shpjegojë rëndësinë e informimit në kohë reale mbi ecurinë e veprimtarisë.
- Të përshkruajë rregullat e komunikimit verbal dhe jo verbal.
- Të përshkruajë parimet e punës në grup në mënyrë korrekte.
- Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të kodit të etikës dhe rregullat e hierarkisë profesionale në komunikimin me klientët, eprorët dhe kolegët.
- Të shpjegojë mënyrat e komunikimit me klientin mbi produktet dhe shërbimet e ofruara;
- Të argumentojnë rolin e komunikimit me klientët;
- Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të rregullave të higjienës personale;
- Të shpjegojë veçoritë e psikologjisë të klientit individ apo biznes;
- Të shpjegojë rëndësinë e komunikimit në një gjuhë të huaj;
- Të dallojë terminologjinë teknike ndërkombëtare;
- Të shpjegojë rëndësinë e zotërimit të një fjalori të pasur gjuhësor;
- Të rendisë llojet e komunikimit zyrtar me shkrim;
- Të argumentojë domosdoshmërinë e respektimit të rregullave në hartimin e korrespondencës zyrtare me shkrim;
- Të përshkruajë rregullat bazë të prezantimit të agjencisë së sigurimeve dhe të produkteve që ofron;
- Të dallojë teknologjitë e reja për të arritur një komunikim të shpejtë.
- Të argumentojë rëndësinë e zgjidhjes së ankesave dhe mosmarrëveshjeve me klientët.
- Të shpjegojë parimet e barazisë gjinore, racore, kombëtare, kulturore, fetare dhe të tjera në komunikimin me të tjerët.
- Të përcaktojë nevojat specifike për trajnim të vazhdueshëm.
- Të përshkruajë rëndësinë e përdorimit të teknologjive bashkëkohore për proceset e punës në specialitetin “Përfaqësues sigurimesh”.
- Të shpjegojë rëndësinë e pjesëmarrjes në trajnime të vazhdueshme e të përditësuara.
- Të evidentojë llojet e literaturës bashkëkohore lidhur me zhvillimet më të fundit në fushën e sigurimeve;

Menaxhimi i riskut

- Të shpjegojë konceptin e riskut, pasigurinë ndaj tij dhe llojet e riskut;
- Të përshkruajë elementet e menaxhimit të riskut sipas linjave kryesore;

- Të shpjegojë rëndësinë e mbledhjes së informacionit përmes anës dokumentare, pyetësorëve, e-mail etj.;
- Të shpjegojë rëndësinë e inspektimit dhe përgatitjes së raportit, kur është i nevojshëm;
- Të përshkruajë rëndësinë e menaxhimit të dëmeve, si dhe kujdesit për menaxhimin e kostove dhe shmangien e rasteve abuzive dhe mashtrimit;
- Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të manualet përkatëse në përdorimin e mjeteve dhe pajisjeve të punës;

Siguria në punë dhe mbrojtja e mjedisit

- Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të Standardit ndërkombëtar 18001, standardet dhe legjislacionin shqiptar për rregullat e sigurimit teknik;
- Të përshkruajë manualet për përdorimin e mjeteve dhe pajisjeve të punës;
- Të shpjegojë mënyrën e dhënies së ndihmës së parë në rast aksidenti sipas procedurës.
- Të shpjegojë planin e evakuimit në raste emergjence sipas procedurës respektive.
- Të shpjegojë rregullat e shpëtimit dhe mbrojtjes ndaj zjarrit sipas rregullores përkatëse.
- Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të protokolleve të duhura në raste pandemie;
- Të shpjegojë përdorimin në mënyrë racionale të energjisë dhe materialeve sipas parimeve të zhvillimit të qëndrueshëm;
- Të interpretojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit;
- Të shpjegojë rëndësinë e ndarjes së mbetjeve në mjedis;
- Të përshkruajë mekanizmat e monitorimit të burimeve mjedisore;
- Të përshkruajë kuadrin ligjor dhe institucional ndërkombëtar, kombëtar dhe vendor në lidhje me mjedisin dhe zhvillimin e qëndrueshëm;
- Të planifikojë dhe realizojë veprimtari praktike për mbrojtjen e mjedisit vendor;

SHPREHI PROFESIONALE

Individi duhet të jetë i aftë:

Planifikimi dhe organizimi i punës

- Të dallojë zhvillimin e tregut të sigurimeve dhe dinamikat e tij;
- Të identifikojë faktorët që ndikojnë mbi tregun e sigurimeve (siguria, aksesit, fushatat promovionale, shumëllojshmëria e produkteve, cilësia e shërbimeve etj.);
- Të zbatojë procedurat për krijimin dhe regjistrimin e një agjencie sigurimesh;
- Të identifikojë funksionet përkatëse të institucioneve kryesore në fushën e sigurimeve (Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare, Byroja Shqiptare e Sigurimeve etj.);
- Të improvizojë mënyrën e organizimit të shoqërive të sigurimit si dhe organizimin ergonomik të vendit të punës;
- Të kryejë planifikimeve javore të veprimtarisë në sigurime;
- Të dallojë rolin e shoqërive të sigurimeve, bankave dhe të institucioneve financiare si dhe marrëdhëniet midis tyre;
- Të përdorë burimet e nevojshme njerëzore për veprimtarinë në sigurime;
- Të përdorë dhe pajisjet e nevojshme për funksionimin e agjencisë;

- Të krijojë mjedisin pritës për klientët;
- Të përdorë teknologjinë e informacionit dhe komunikimit (TIK) në sigurime;
- Të përdorë llojet e softuerë-ve dhe programeve për veprimtarinë në sigurime;
- Të menaxhojë me efikasitet kohën;
- Të kryejë ndarjen dhe menaxhimin e detyrave në ekip;
- Të kryejë monitorimin e pastrimit dhe sistemimit të vendit të punës;
- Të përdorë mjetet dhe pajisjet për mirëmbajtjen e vendit të punës;
- Të kryejë plotësimin dhe hartimin e dokumentacionit sipas përdorimit të tyre;
- Të arkivojë dokumentacionin e plotë, lidhur me çdo aktivitet të kryer, si dhe çdo klient;
- Të përcjellë informacionin në mënyrë horizontale dhe vertikale ;
- Të hartojë raporte në formatet përkatëse;

Studimi i tregut

- Të përcaktojë qëllimin kryesor dhe objektivat e studimit të tregut;
- Të përdorë llojet e burimeve të ndryshme të informacionit për tregun e sigurimeve;
- Të grumbullojë informacionin për klientët dhe konkurrentët;
- Të kryejë marrjen e informacionit për planin e zhvillimit të zonës ;
- Të përcaktojë tiparet e sjelljes konsumatore;
- Të përcaktojë ndikuesit e kërkesës dhe ofertës në treg, si dhe efektet në ekuilibrin e tregut të sigurimeve;
- Të kryejë analizën e statusit të klientëve biznes;
- Të përdorë mënyrat e përpunimit të informacionit;
- Të përdorë teknikat për identifikimin e klientëve potencialë;
- Të kryejë përshtatjen sipas trendeve dhe dinamikave të tregut;
- Të përdorë mënyra për krijimin të bazës së të dhënave;

Produktet në fushën e sigurimeve

- Të dallojë llojet e riskut;
- Të dallojë rastet dhe llojet e transferimit të riskut;
- Të zbatojë parimet bazë të sigurimit dhe përdorimet e tyre;
- Të identifikojë llojet e produkteve në fushën e sigurimeve(sigurimet e jetës dhe jojetës dhe specifikisht për secilin sigurim);
- Të identifikojë dallimet midis sigurimeve të detyrueshme nga sigurimet vullnetare;
- Të identifikojë llojet e sigurimeve vullnetare (sigurimi ndaj zjarrit dhe rreziqeve shtesë, sigurimi i nxënësve dhe studentëve, sigurimi i kontratave, garancitë e ofertave, sigurimi biznesit, sigurim i aksidentit personal, sigurimi i përgjegjësisë, sigurimi i shëndetit, sigurimi Kasko dhe Minikasko për automjetin, sigurimi i mallit në transport, sigurim i shëndetit në udhëtim etj.);
- Të identifikojë sigurimet e detyrueshme (Sigurim i automjetit TPL, sigurim kartoni jeshil, sigurim kufitare, sigurimi i përgjegjësisë së pasagjerit etj.);
- Të përcaktojë pikat kryesore mbi fushën e mbulimit për secilin produkt;
- Të identifikojë avantazhet që ofrojnë produktet për secilën fushë të sigurimit;
- Të identifikojë konceptin e sigurimit të shëndetit vullnetar;

- Të identifikojë ndërlidhjen e sigurimeve me skemën shtetërore;
- Të zbatojë rregullat e dëmshpërblimit në sigurime;
- Të dallojë rastet e ndryshme të dëmeve;
- Të zbatojë rregullat kryesore që kanë të bëjnë me trajtimin e dëmeve;
- Të zbatojë hapat kyçe në procesin e ekspertimit të dëmit;
- Të identifikojë kuptimin e dëmshpërblimit dhe mënyrat e dhënies (pagesës) së tij;
- Të analizojë sistemin e përgjithshëm të sigurimeve shoqërore dhe shëndetësore (të detyrueshme, vullnetare, suplementar);
- Të dallojë cilat janë të ardhurat që përfitohen nga skema e sigurimeve shoqërore;
- Të zbatojë kushtet dhe procedurat e përfitimit të këtyre të ardhurave;
- Të dallojë konceptin e fondit të sigurimit shoqëror, të ardhurat dhe shpenzimet e tij, përdorimi i fondit për sigurime shoqërore, garantimi dhe falimentimi i tij;

Marketingu

- Të identifikojë rolin dhe funksionin e marketingut në tregun e sigurimeve;
- Të zbatojë strategjitë marketing në fushën e sigurimeve;
- Të përdorë instrumentet e marketingut;
- Të kryejë promovimin potencial të produktit në sigurime;
- Të identifikojë trende të marketingut dhe kanale të reja shpërndarjeje;
- Të përcaktojë karakteristikat e tregjeve ku do të orientohet marketingu;
- Të përdorë mënyrat e shpërndarjes së informacioneve në rrjetet sociale;
- Të përcaktojë veçoritë dhe mënyrat e segmentimit të tregut të sigurimeve;
- Të identifikojë karakteristikat e klientëve sipas segmenteve të tregut;
- Të vlerësojë rolin e komunikimit me klientët për produktet në sigurime;
- Të përdorë llojet e materialeve promovuese;
- Të zbatojë formatet e pyetësorëve dhe raporteve për vlerësimin e tregut;
- Të kryejë fushata ndërgjegjësimi për produktet në sigurime;

Negocimi dhe shitja e produkteve

- Të identifikojë tipologjitë e klientëve;
- Të identifikojë nevojat e klientëve;
- Të kryejë këshillimin e klientëve;
- Të kryejë përshtatjen e produktit për klientët;
- Të zbatojë teknikat e negocimit me klientët;
- Të respektojë termat e kontratës dhe formatet përkatëse;
- Të identifikojë llojet e kontratave;
- Të përdorë sistemet e shitjes për hedhjen e të dhënave të policës;
- Të kryejë procesin e fiskalizimit;
- Të kryejë procesin e kontrollit të kodit të shitjes për arkëtimin dhe objektivin e shitjes;
- Të informojë klientët për ndryshimet dhe përfundimin e kontratës;

Veprime financiare dhe kontabël

- Të zbatojë legjislacionin tatimor, kodin e punës dhe ligjin për sigurimet;

- Të identifikojë llojet e aktiveve dhe detyrimeve të agjencive të sigurimit;
- Të hartojë strukturën e të ardhurave dhe shpenzimeve në agjencitë e sigurimeve;
- Të llogarisë aktivet financiare të agjencive të sigurimit (interesa pjesëmarrjeje, provizionet teknike dhe matematike të sigurimeve të veprimtarisë së dëmeve, të jetës etj.);
- Të llogarisë kostot në agjencitë e sigurimeve;
- Të përdorë mënyrën e llogaritjes së kostove në njësinë e vet të aktivitetit në sigurime;
- Të identifikojë pjesët përbërëse të llogaritjes së çmimit të produkteve që ofrohen në agjencinë e sigurimeve;
- Të llogarisë çmimin (primin) e produktit të sigurimeve;
- Të llogarisë fitimin dhe tatimin në produktet e sigurimeve;
- Të kryejë veprimet e kontabilizimit në lidhje me parapagime, arkëtimet nga primet, pagesa etj.;
- Të llogarisë të drejtat dhe detyrimet e konstatuara të periudhës;
- Të përcaktojë veçoritë e llogarive të pagueshme, të arkëtueshme, provizionet gjatë veprimtarisë në sigurimeve;
- Të kryejë regjistrimin e të drejtave dhe detyrimeve të konstatuara gjatë periudhës;
- Të hartojë listëpagesën sipas legjislacionit në fuqi;
- Të kryejë veprimet e kontabilizimit në lidhje me komisionet nga ndërmjetësuesit, bonuset, rabatet, detyrimet e pagesave etj.;
- Të plotësojë deklaratat tatimore, deklaratat për sigurimet shoqërore, shëndetësore dhe Tatimin mbi të ardhurat personale;
- Të hartojë bilancin dhe pasqyrën e të ardhurave dhe shpenzimeve në fund të veprimtarisë ushtrimore;
- Të përdorë mbylljen vjetore si burim informacioni;

Komunikimi, etika profesionale dhe zhvillimi i karrierës

- Të kryejë informimin në kohë reale mbi ecurinë e veprimtarisë;
- Të zbatojë rregullat e komunikimit verbal dhe jo verbal.
- Të zbatojë parimet e punës në grup në mënyrë korrekte.
- Të zbatojë kodin e etikës dhe rregullat e hierarkisë profesionale në komunikimin me klientët, eprorët dhe kolegët.
- Të zbatojë mënyrat e komunikimit me klientin mbi produktet dhe shërbimet e ofruara;
- Të zbatojë rregullat e higjienës personale;
- Të identifikojë veçoritë e psikologjisë të klientit individ apo biznes;
- Të komunikojë në një gjuhë të huaj;
- Të përdorë terminologjinë teknike ndërkombëtare;
- Të zotërojë një fjalor të pasur gjuhësor;
- Të përdorë llojet komunikimit zyrtar me shkrim;
- Të respektojë rregullat në hartimin e korrespondencës zyrtare me shkrim;
- Të zbatojë rregullat bazë të prezantimit të agjencisë së sigurimeve dhe të produkteve që ofron;
- Të përdorë teknologjitë e reja për të arritur një komunikim të shpejtë;
- Të zgjidhë ankesat dhe mosmarrëveshjet me klientët;

- Të respektojë parimet e barazisë gjinore, racore, kombëtare, kulturore, fetare dhe të tjera në komunikimin me të tjerët.
- Të përcaktojë nevojat specifike për trajnim të vazhdueshëm.
- Të përdorë teknologji bashkëkohore për proceset e punës në specialitetin “Përfaqësues sigurimesh”.
- Të marrë pjesë në trajnime të vazhdueshme e të përditësuara.
- Të përzgjedhë llojet e literaturës bashkëkohore lidhur me zhvillimet më të fundit në fushën e sigurimeve;

Menaxhimi i riskut

- Të identifikojë riskun, pasigurinë ndaj tij dhe llojet e riskut;
- Të vlerësojë elementet e menaxhimit të riskut sipas linjave kryesore;
- Të mbledhë informacione përmes anës dokumentare, pyetësorëve, e-mail etj.;
- Të kryejë inspektime kur janë të nevojshme;
- Të përgatitë raportin e inspektimit;
- Të shmangë rastet abuzive dhe të mashtrimit në trajtimin dhe menaxhimin e dëmeve;

Siguria në punë dhe mbrojtja e mjedisit

- Të zbatojë Standardin ndërkombëtar 18001, standardet dhe legjislacionin shqiptar për rregullat e sigurimit teknik;
- Të zbatojë manualët për përdorimin e mjeteve dhe pajisjeve të punës;
- Të improvizojë dhënien e ndihmës së parë në rast aksidenti sipas procedurës;
- Të improvizojë zbatimin e planit të evakuimit në raste emergjence sipas procedurës respektive;
- Të zbatojë rregullat e shpëtimit dhe mbrojtjes ndaj zjarrit sipas rregullores përkatëse.
- Të zbatojë protokollet e duhura në raste pandemie;
- Të respektojë parimet zhvillimit të qëndrueshëm për përdorimin në mënyrë racionale të energjisë dhe materialeve të ndryshme;
- Të zbatojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit;
- Të kryejë ndarjen e mbetjeve në mjedis;
- Të përdorë mekanizmat e monitorimit të burimeve mjedisore;
- Të zbatojë kuadrin ligjor dhe institucional ndërkombëtar, kombëtar dhe vendor në lidhje me mjedisin dhe zhvillimin e qëndrueshëm;
- Të realizojë veprimtari praktike për mbrojtjen e mjedisit vendor;

KOMPETENCA TE PERGJITHSHME

- Të komunikojë në mënyrë korrekte me shkrim e me gojë për të shprehur mendimet e ndjenjat e tij dhe për të argumentuar opinionet për çështje të ndryshme;

- Të përdorë burime dhe teknika të ndryshme të mbledhjes dhe të shfrytëzimit të informacioneve të nevojshme për zhvillimin e tij personal dhe profesional;
- Të nxisë potencialin e tij të brendshëm në kërkim të vazhdueshëm për zgjidhje të reja më efektive dhe më eficiente;
- Të angazhohet fizikisht, mendërisht dhe emocionalisht në kryerjen e detyrave të ndryshme në kontekstin profesional, personal dhe shoqëror;
- Të respektojë rregullat dhe parimet e një bashkëjetese demokratike në kontekstin e integriteteve lokale, rajonale;
- Të manifestojë guxim dhe aftësi sipërmarrëse për të ardhmen e tij;
- Të tregojë vetëkontroll gjatë ushtrimit të veprimtarive të tij;
- Të organizojë drejt procesin e të nxënies së tij dhe të shfaqë gatishmëri dhe vullnetin për të nxënë gjatë gjithë jetës;
- të respektojë parimet e punës në grup dhe të bashkëpunojë aktivisht në arritjen e objektivave të pranuar;
- Të vlerësojë dhe vetëvlerësojë nisur nga kritere të drejta si bazë për të përmirësuar dhe çuar më tej arritjet e tij.