

## Специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Сроки получения СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) базовой подготовки в очной форме обучения и присваиваемая квалификация:

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
среднее общее образование	Специалист страхового дела	1 год 10 месяцев
основное общее образование		2 года 10 месяцев

Сроки получения СПО по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) базовой подготовки в заочной форме обучения и присваиваемая квалификация:

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в заочной форме обучения
среднее общее образование	Специалист страхового дела	2 года 10 месяцев

### Характеристика профессиональной деятельности выпускников

Область профессиональной деятельности выпускников: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

**Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:**

- процесс продаж страховых продуктов;
- документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового случая;
- документы внутренней и внешней отчетности;
- правила страхования и методические документы по страхованию;
- финансовые потоки между участниками страхования;
- внутренняя информация (административные приказы, методические рекомендации по расчету страхового возмещения);
- внешняя информация (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

**Специалист страхового дела готовится к следующим видам деятельности (по базовой подготовке):**

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

## **ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

**Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видами деятельности:**

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

1. Реализовывать технологии агентских продаж.
2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
3. Реализовывать технологии банковских продаж.
4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Организация продаж страховых продуктов.

1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
2. Организовывать розничные продажи.
3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

1. Документально оформлять страховые операции.
2. Вести учет страховых договоров.
3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

**ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ,  
РЕКОМЕНДУЕМЫХ К ОСВОЕНИЮ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ  
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

Код по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94)	Наименование профессий рабочих, должностей служащих
20034	Агент страховой