

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Уфимский филиал

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО УТВЕРЖДАЮ
на Ученом совете Уфимского филиала Директор Уфимского филиала

Протокол № 36

от «24» апреля 2021 г.



 Р.М. Сафуанов

апреля 2021 г.

ПРОГРАММА

повышения квалификации

«СТРАХОВОЙ АГЕНТ»

Уфа 2021

1. Общая характеристика программы

1.1. Цель программы: формирование профессиональных компетенций страхового агента.

1.2. Наименование профессиональных стандартов, квалификационных справочников, используемых при разработке ДПП:

Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 N 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)» (Зарегистрирован в Минюсте России 25.08.2014 N 33821).

1.3. Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в процессе обучения:

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

1.4. Планируемые результаты обучения

В результате обучения слушатели должны:

знать:

- виды и специфику специализированного программного обеспечения;

- порядок контроля сроков действия договоров;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- порядок работы с общероссийскими классификаторами;

уметь:

- заполнять типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- подготавливать типовые договоры страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;

владеть:

- навыками составления проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов.

2. Учебный план

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Уфимский филиал Финансового университета

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО
на Ученом совете Уфимского филиала

Протокол № 36
от «27» апреля 2021г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор Уфимского филиала



Р.М. Сафуанов

«27» апреля 2021 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы повышения квалификации
«Страховой агент»

Требования к уровню образования слушателей	высшее (6 - бакалавриат, специалитет, 7 – магистратура) среднее профессиональное (5-СПО)
Категория слушателей	лица, имеющие и/или получающие высшее и/или среднее профессиональное образование
Срок обучения	36 часов
Форма обучения	очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий
Режим занятий	не более 8 часов в день

№№ п/п	Наименование раздела (модуля), темы	Всего часов трудоемкости	В том числе				Самостоятельная работа	Форма контроля
			Аудиторные занятия					
			Всего, часов	из них				
		Теоретические занятия		Практические занятия				
1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Введение в профессию «Страховой агент»	4	2	2		2		
2	Теоретические основы страхового дела	4	2	2		2		
3	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	10	8	4	4	2		
4	Основы продаж страховых услуг	4	2		2	2		

5	Организация собственной работы страхового агента	3	1		1	2	
6	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж	10	8	4	4	2	
7	Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции	2	2		2		
	Всего:	35	25	12	13	10	
8	Итоговая аттестация	1	1		1		Зачет
	Общая трудоемкость программы:	36	26	12	14	10	

Программа разработана преподавателем первой квалификационной категории предметной (цикловой) комиссии банковского и страхового дела Уфимского филиала Финуниверситета Ханнановой Лилией Рифгатовной.

Заместитель директора по ДПО
«27» апреля 2021 г.



Т. А. Пушкарева

3. Календарный учебный график

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования

"Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"
(Финансовый университет)

Уфимский филиал

Календарный учебный график

Программа повышения квалификации «Страховой агент»

Объем программы 36 часов Продолжительность обучения 2 недели

Форма обучения – очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий

№ п/п	Наименование тем	Недели		КР	СР	ИА	Всего
		1	2				
1.	Введение в профессию «Страховой агент»	2		2			2
2.	Теоретические основы страхового дела	4		2	2		4
3.	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	10		8	2		10
4.	Основы продаж страховых услуг		4	2	2		4
5.	Организация собственной работы страхового агента		3	1	2		3
6.	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж		10	8	2		10
7.	Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции	2		2			2
	Итоговая аттестация (зачет)		1	1		1	1
	Общая трудоемкость программы	18	18	24	12	1	36

Условные обозначения	
ПА	Промежуточная аттестация
П	Практика
С	Стажировка
ИА	Итоговая аттестация
КР	Контактная работа
СР	Самостоятельная работа

4. Содержание тем курса «Страховой агент»

Тема 1. Введение в профессию «Страховой агент»

Сущность профессии «Страховой агент». Система оплаты труда страхового агента.

Тема 2. Теоретические основы страхового дела

Теоретические основы страхового дела; классификация видов страхования; страхование физических лиц; страхование юридических лиц; страховое законодательство и нормативные документы.

Тема 3. Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка

Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта, продуктовые линейки: определение, виды; страховые продукты имущественных видов страхования: страхование имущества физических лиц, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), страхование КАСКО, ипотечное страхование.

Тема 4. Основы продаж страховых услуг

Создание клиентской базы. Метод «Холодные звонки». Основные этапы продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация – аргументация, работа с возражениями, завершение сделки, закрепление отношений с клиентами.

Тема 5. Организация собственной работы страхового агента

Культура общения; организация собственной работы (тайм-менеджмент); осознание своих жизненных целей, способы преодоления стрессов; имидж страхового агента; осознание своих жизненных целей; психология влияния; здоровье и работоспособность.

Тема 6. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж

Получение навыков составления бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов, закрепление теоретического материала по вопросам темы.

Тема 7. Маркетплейс как форма организации рынка электронной

коммерции

Маркетплейс: виды, отличия, положительные стороны. Платформы маркетплейсов.

5. Содержание семинаров, практических занятий

№ п/п	Наименование тем	Часы	Содержание практического занятия	Результат занятия, контрольной работы
1	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	4	Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта, продуктовые линейки: определение, виды	Страховые продукты имущественных видов страхования: страхование имущества физических лиц, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), страхование КАСКО, ипотечное страхование.
2	Основы продаж страховых услуг	2	Создание клиентской базы	Метод «Холодные звонки». Основные этапы продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация – аргументация, работа с возражениями, завершение сделки, закрепление отношений с клиентами.
3	Организация собственной работы страхового агента	1	Культура общения; организация собственной работы (тайм-менеджмент)	Осознание своих жизненных целей, способы преодоления стрессов; имидж страхового агента; психология влияния; поддержание здоровья и работоспособности.
4	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж	4	Получение навыков составления бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов	Закрепление теоретического материала по вопросам тем.
5	Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции	2	Получение навыков размещения продуктов на маркетплейсах	

6. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины

№ п/п	Наименование тем	Часы	Содержание практического занятия
1	Введение в профессию «Страховой агент»	2	Сущность профессии «Страховой агент».
2	Теоретические основы страхового дела	2	Сущность страхования, классификация страхования
3	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	2	Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта, продуктовые линейки: определение, виды
4	Основы продаж страховых услуг	2	Создание клиентской базы.
5	Организация собственной работы страхового агента	2	Количественные методы оценки рисков проектов.
6	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж	2	Понятие «бизнес-план»

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30.11.94 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.96 № 14-ФЗ, часть третья от 26.11.01 № 146-ФЗ и часть четвертая от 18.12.06 № 230-ФЗ) (с изменениями и дополнениями).
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Основная:

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469752> (дата обращения: 12.05.2021).
2. Основы страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 242 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00879-1. — Текст :

электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469751> (дата обращения: 12.05.2021).

3. Управление финансовыми рисками : учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 569 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13380-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/458713> (дата обращения: 12.05.2021).

4. Шарифьянова, З.Ф. Страхование дело: учебное пособие. - М.: Прометей, 2018.- 160 с.

Дополнительная:

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01370-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469750> (дата обращения: 12.05.2021).

2. Основы страхового дела: учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 243 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03461-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469749> (дата обращения: 12.05.2021).

8. Организационно-педагогические условия реализации программы

8.1. Применяемые образовательные технологии, формы и методы обучения, в том числе интерактивные:

Образовательная программа повышения квалификации «Страховой агент» включает лекционный курс и практические занятия. Обучение проводится с использованием традиционных и дистанционных образовательных технологий.

Продолжительность учебного дня – не более 8 часов. Основными видами занятий являются лекции и практические занятия. При проведении лекционных занятий используются компьютерные и мультимедийные средства обучения, а также демонстрационные и наглядно-иллюстрационные материалы.

Для наработки практических навыков слушателями выполняются практические задания. Программой обучения предусматривается использование инновационных методов обучения, которые заключаются в презентации материала, решении практических задач, отработке практических навыков. В ходе обучения организована обратная связь со слушателями, взаимный обмен способами решения практических задач и обсуждение изучаемых вопросов.

Цель самостоятельной работы слушателей - закрепление знаний, полученных в ходе лекционных и практических занятий. Самостоятельная работа слушателей в процессе освоения курса состоит из изучения литературы по программе, выполнения заданий по рекомендации преподавателя и подготовки к итоговой аттестации.

Занятия проводятся в кабинетах, оборудованных аудиовизуальными средствами отображения информации, позволяющими реализовать современные технологии обучения.

Преподавательский состав, участвующий в обучении, имеет опыт преподавания по темам программы, опыт практической работы, научные и методические труды по тематике обучения.

В процессе обучения слушатели обеспечиваются необходимыми для эффективного прохождения обучения учебно-методическими материалами и информационными ресурсами в объеме изучаемого курса.

Слушателям предоставляются: список рекомендованной литературы и пособий, учебные тексты, тексты практических заданий.

8.2. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по курсу, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (в случаях, если они используются):

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса:

- возможно проведение вебинаров для слушателей в удаленном доступе.

Преподавателями используются компьютерные презентации, работа в чате, индивидуальное консультирование слушателей.

Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды:

- система дистанционного обучения;
- программное обеспечение: антивирусная защита ESET NOD32 15.06.2018-06.09.2019г.; EAV-0225792802; антивирусная защита ESET NOD32 до 03.10.2020г. AV-0253956935; продукты компании Microsoft включая ОС Windows 7 и office 365, дата вступления в силу: 04.08.2016г. Лицензионный договор № 1011637 от 24.07.2018г. № 31908104059 от 20.08.2019г.) СПС Консультант+ Договор об информационной поддержке от 01.01.2018г. Договор об информационной поддержке от 01.01.2019г.;
- компьютеры, подключенные к сети интернет.

8.3. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса (аудитории, лаборатории, средства обучения, в том числе аудиовизуальные, компьютерные и телекоммуникационные и т.д.)

При реализации программы повышения квалификации используются аудитории для проведения лекций, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитории должны быть оборудованы мультимедийными техническими средствами, служащими для представления информации большой аудитории.

Аудитории, в которых проходят занятия, должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и использования электронной информационно-образовательной среды университета. Для обучающихся должен быть обеспечен доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных (в том числе международным реферативным базам данных научных изданий) и информационным справочным системам, которые необходимы для изучения разделов курса.

9. Описание системы оценки качества освоения программы

Контроль результатов освоения слушателями программы повышения квалификации осуществляется в ходе итоговой аттестации в виде зачета (по результатам выполнения итоговой контрольной работы в форме устного опроса по пройденному материалу за весь курс).

Итоговая оценка выставляется по двухбалльной системе: «зачтено», «не зачтено». Критерий оценки знаний: менее 50 % правильных ответов на вопросы преподавателя - не зачтено, от 50 % и выше правильных ответов - зачтено.

Примерный перечень вопросов и тем для подготовки к итоговой аттестации

1. Роль профессии «Страховой агент» в современном обществе
2. Основные характеристики страхового агента
3. Основные требования к работе страхового агента
4. Роль профессии «Страховой агент» в современном обществе
5. Экономическая сущность страхования, его отличительные признаки и определения
6. Функции страхования. Основы организации страхования
7. Отрасли страхования: личное, имущественное, страхование ответственности
8. Принципы организации страхового дела
9. Принципы обязательной формы страхования
10. Принципы добровольной формы страхования
11. Формы страхования, критерии их использования. Развитие страховых отношений в рыночной экономике
12. Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка
13. Основы продаж страховых услуг
14. Технологии продаж страховых продуктов
15. Отличия страховой услуги и страхового продукта

16. Организация собственной работы страхового агента
17. Виды и особенности договоров страхования при оформлении ипотечного займа
18. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов
19. Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта
20. Страховые продуктовые линейки: определение, виды
21. Создание клиентской базы страхового агента
22. Культура общения; организация собственной работы страхового агента (тайм-менеджмент)
23. Получение навыков составления бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов
24. Количественные методы оценки рисков проектов по открытию точки розничных продаж страховых продуктов
25. Понятие «бизнес-план» открытия точки продаж страховых продуктов

Обсуждено и утверждено на заседании Ученого совета филиала.
Протокол № 36 от «27» апреля 2021 г.

Зам. директора по ДПО



Т.А. Пушкарева