

Специальность 38.02.02 Страхование дело

Квалификация – специалист страхового дела

Страховая деятельность (страховое дело) - сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием.

Область профессиональной деятельности:

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

Объекты профессиональной деятельности:

- 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).

Виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
- ✓ Реализовывать технологии агентских продаж.

- ✓ Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- ✓ Реализовывать технологии банковских продаж.
- ✓ Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- ✓ Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ✓ Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ✓ Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ✓ Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ✓ Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- ✓ Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

2. Организация продаж страховых продуктов.

- ✓ Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ✓ Организовывать розничные продажи.
- ✓ Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ✓ Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

- ✓ Документально оформлять страховые операции.
- ✓ Вести учет страховых договоров.
- ✓ Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

- ✓ Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
- ✓ Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
- ✓ Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

- ✓ Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
- ✓ Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
- ✓ Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В процессе обучения студенты также осваивают профессию Агент страховой.

Формы и сроки обучения:

Очная на базе 9 классов – 2 г. 10 м.

Очная на базе 11 классов – 1 г. 10 м.