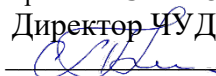




«УТВЕРЖДЕНО»

Приказ № 5 от 28.05.2021 г.

Директор ЧУДПО «Учебный центр «ДЕЛЬФА»

 Л.М. Беличева

«ПРИНЯТО»

Протокол заседания педагогического совета

ЧУДПО «Учебный центр «ДЕЛЬФА» от

27.05.2021 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ
«Специалист по страхованию»**

Категория слушателей – лица, имеющие (получающие) среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Срок реализации программы: 540 часов.

СОДЕРЖАНИЕ

I. Пояснительная записка

- Направленность программы.
- Актуальность, новизна.
- Цель и задачи программы.
- Категория слушателей.
- Формы занятий.
- Календарный учебный график.
- Планируемые результаты.
- Особые условия допуска к работе.
- Формы контроля.

II. Учебно-тематический план и содержание программы

- Учебно-тематический план.
- Содержание программы профессиональной переподготовки «Специалист по страхованию»

III. Учебно-методическое обеспечение программы.

- Перечень средств ИКТ, необходимых для реализации программы.
- Оценочные материалы.
- Список литературы.

I. Пояснительная записка

Образовательная программа профессиональной переподготовки «Специалист по страхованию» (далее – программа) разработана на основании следующих нормативно-правовых документов:

- Положения ст.76 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 6 июля 2020 г. № 404н.

Цель программы: формирование компетенций, необходимых для профессиональной деятельности в сфере страхового дела, комплексное освоение теоретической и практической базы в сфере деятельности, относящейся к вопросам страхования.

Слушателями являются лица, имеющие (получающие) среднее профессиональное и (или) высшее образование. В группе занимаются от 4 до 10 человек.

Формы обучения.

очно-заочная, заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Календарный учебный график.

Программа рассчитана на 540 академических часов.

Режим работы Учебного центра:

Понедельник – пятница с 9.00. до 21.00

Суббота с 10.00 до 18.00

Воскресенье – с 10.00 до 16.00

Планируемые результаты.

Слушатели должны **знать:**

- законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем;
- страховое законодательство Российской Федерации;
- стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка;
- теория и практика страхования;
- маркетинг в страховании;
- требования охраны труда;
- законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем;
- страховое законодательство Российской Федерации;

- стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка;
- теория и практика страхования;
- основы оценки страховых рисков и определения условий страхования;
- правила делового оборота и корпоративной этики;
- документооборот;
- требования охраны труда.

уметь:

- взаимодействовать с подразделениями страховой организации, со страховыми агентами;
- анализировать страховые продукты;
- оценивать спрос на страховые услуги;
- формировать перечень страховых продуктов;
- разрабатывать тексты договоров страхования и информационные материалы;
- оценивать эффективность страховых продуктов;
- пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями;
- взаимодействовать со страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющими намерение заключить договор страхования;
- информировать страховых агентов о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования, а также проводить инструктаж (обучение) страховых агентов;
- проводить идентификацию страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- вести деловую переписку и проводить переговоры;
- использовать различные способы продаж страховых продуктов;
- оценивать полноту и достоверность предоставленных документов для заключения договора страхования;
- определять и согласовывать условия договора страхования, изменения и дополнения в договор страхования;
- оценивать страховые риски;
- рассчитывать страховую премию и формировать график платежей;
- пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями;
- оформлять документы, необходимые для заключения договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа.

владеть навыками:

- анализа действующих условий страхования в страховой организации;
- изучения потенциального спроса на страховые продукты для физических и юридических лиц;
- оценки возможностей страховой организации в удовлетворении потребностей в страховых продуктах;
- подготовки информационных материалов о страховой организации, страховых продуктах и о способах взаимодействия для сотрудников страховой организации, страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;

- подготовки предложений по улучшению и расширению перечня страховых продуктов;
- взаимодействия со страховыми агентами, страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющими намерение заключить договор страхования;
- доведения информации о страховой организации, страховых продуктах и о способах взаимодействия до страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- информирования страховых агентов о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования, а также организация проведения инструктажа (обучения) страховых агентов;
- проведения идентификации страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- проверки полноты и правильности заполнения документов, представленных лицом, имеющим намерение заключить договора страхования;
- определения наличия имущественного интереса;
- изучения объекта страхования;
- определения и согласования условий договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования;
- расчета страховой премии, формирование графика платежей;
- подготовки и заключения договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа;
- приема страховых взносов.

Формы контроля.

Итоговый контроль – проводится в конце курса и позволяет оценить уровень результативности усвоения программы. Форма проведения: тестирование.

По результатам итоговой аттестации слушателю выдается диплом о профессиональной переподготовке «Специалист по страхованию» с присвоением квалификации «Специалист по страхованию».

II. Учебно-тематический план и содержание программы профессиональной переподготовки «Специалист по страхованию»

Учебно-тематический план

№ п/п	Содержание	Количество часов
1.	Основы страхового дела	65
1.1.	Общие положения о страховании	5
1.2.	Основные понятия страхования	5
1.3.	Общие положения о договоре страхования	5
1.4.	Страховая выплата	5
1.5.	Характеристика видов личного страхования	5
1.6.	Имущественное страхование	5
1.7.	Страхование ответственности	5
1.8.	Обязательное страхование	5
1.9.	Обязательное государственное страхование	5
1.10.	Обязательное социальное страхование	5

1.11.	Медицинское страхование	5
1.12.	Экологическое страхование	5
1.13.	Пенсионное страхование	5
2.	Страховое право	90
2.1.	Страховое право в системе права Российской Федерации	5
2.2.	Структура и элементы страхового права.	5
2.3.	Риск как источник возникновения страховых отношений.	5
2.4.	Характеристика отдельных видов страхования.	5
2.5.	Страховые организации и контроль за ними.	5
2.6.	Страховые суммы и страховые выплаты	5
2.7.	Договор страхования.	5
2.8.	Особенности страхования отдельных объектов.	5
2.9.	Особенности правового регулирования страхования за рубежом.	5
2.10.	Лицензирование страховой деятельности	5
2.11.	Имущественное страхование	5
2.12.	Страхование ответственности	5
2.13.	Обязательное страхование	5
2.14.	Обязательное государственное страхование	5
2.15.	Обязательное социальное страхование	5
2.16.	Медицинское страхование	5
2.17.	Экологическое страхование	5
2.18.	Пенсионное страхование	5
3.	Подготовка и заключение договоров страхования	45
3.1.	Понятие договора страхования, понятие страхового полиса	5
3.2.	Существенные условия договора страхования, правила страхования	5
3.3.	Срок договора страхования, начало и прекращение действия	5
3.4.	Страховые правоотношения	5
3.5.	Последствия увеличения страхового риска в период действия договора страхования	5
3.6.	Особенности договора личного страхования	5
3.7.	Особенности договора имущественного страхования	5
3.8.	Особенности договора страхования ответственности	5
3.9.	Особенности договора страхования предпринимательского риска	5
4.	Анализ эффективности продаж (по отраслям)	25
4.1.	Основные показатели продаж страхового рынка	5
4.2.	Анализ причин невыполнения плана по различным каналам продаж	5
4.3.	Анализ страховых операций	5
4.4.	Оценка расходов страховщика при реализации страховых продуктов различными каналами продаж	5
4.5.	Оценка показателей прибыли и рентабельности страхового продукта и канала продаж	5
5.	Организация продаж страховых продуктов	45
5.1.	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	5
5.2.	Страховой рынок как система купли-продажи страхового продукта	5
5.3.	Продвижение страхового продукта	5
5.4.	Особенности продаж страховых продуктов	5
5.5.	Планирование в сфере продаж страховых продуктов	5

5.6.	Развитие технологии продаж	5
5.7.	Организационная структура продаж страховой компании	5
5.8.	Стратегическое планирование продаж	5
5.9.	Маркетинговая стратегия страховой компании	5
6.	Сострахование и перестрахование	30
6.1.	Из истории сострахования и перестрахования	5
6.2.	Сострахование. Основные понятия	5
6.3.	Перестрахование	5
6.4.	Пропорциональное перестрахование	5
6.5.	Непропорциональное перестрахование	5
7.	Актuarные расчеты в страховании	35
7.1.	Общие понятия	5
7.2.	Актuarные расчеты как инструмент формирования страхового фонда	5
7.3.	Основы финансовых и актuarных вычислений	5
7.4.	Методология построения тарифов по страхованию жизни	5
7.5.	Построение тарифов в видах страхования иных, чем страхование жизни	5
7.8.	Актuarные расчеты в перестраховании	5
7.9.	Страховые резервы	5
8.	Расчет страхового тарифа и страховой премии	45
8.1.	Теоретические основы построения страховых тарифов	5
8.2.	Страховые тарифы и премии	5
8.3.	Франшиза	5
8.4.	Суброгация	5
8.5.	Страховые резервы	5
8.6.	Страховой портфель	5
8.7.	Генеральный полис	5
8.8.	Тантьема	5
8.9.	Договор цессии	5
9.	Страховая выплата	20
9.1.	Осуществление страховых выплат	5
9.2.	Страховая выплата по договорам имущественного страхования	5
9.3.	Страховая выплата по договорам личного страхования	5
9.4.	Правомерность освобождения страховщика от страховых выплат	5
10.	Обязательства страховой организации	24
10.1.	Теоретические аспекты финансовой устойчивости страховой организации	8
10.2.	Анализ методик оценки финансовой устойчивости страховщика	8
10.3.	Методические рекомендации по обеспечению финансовой устойчивости страховой организации	8
11.	Инвестиционный портфель страховой организации	56
11.1.	Инвестиционный потенциал страховой компании	8
11.2.	Инвестиционный портфель. Сущность, типы	8
11.3.	Использование функции распределения ущерба при оценке вероятности разорения страховщика	8
11.4.	Процентные точки	8
11.5.	Коэффициент вариации. Степень риска	8
11.6.	Влияние степени риска на рисковую надбавку	8

11.7.	Распределение суммарной рискованной надбавки между субпортфелями	8
12.	Деятельность по управлению страховой организацией	56
12.1.	Государственная регистрация страховых организаций	8
12.2.	Лицензирование деятельности страховой организации	8
12.3.	Основания и процедура прекращения деятельности страховщика	8
12.4.	Банкротство страховой компании	8
12.5.	Организационная структура страховой компании	8
12.6.	Структурные подразделения страховой компании	8
12.7.	Налогообложение страховой компании	8
13.	Итоговая аттестация	4
	Итого	540

III. Учебно-методическое обеспечение программы профессиональной переподготовки. Перечень средств ИКТ, необходимых для реализации программы.

Аппаратные средства:

Компьютер.

Принтер.

Устройства вывода звуковой информации — наушники для индивидуальной работы со звуковой информацией.

Устройства для ручного ввода текстовой информации и манипулирования экранными объектами — клавиатура и мышь.

Программные средства:

Операционная система – Windows.

Антивирусная программа.

Веб Браузер.

Оценочные материалы.

Цель аттестации — итоговый контроль полученных знаний навыков по курсу профессиональной переподготовки «Специалист по страхованию».

Практическое задание в зачетной работе составлено в соответствии с учебной программой по курсу профессиональной переподготовки «Специалист по страхованию».

Список литературы.

1. Александров А. А., Страхование. М.: «Издательство ПРИОР», 1999, 192 с.
2. Гвозденко А. А., Основы страхования: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000.- 304 с.
3. Денисова И. П., Страхование. - Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003.- 228 с. (Серия «Учебный курс»).
4. Дробозина Л. А. Финансы: Учебник для вузов/Под ред. проф. Л.А. Дробозиной.-М.: ЮНИТИ, 2001.- 527с.
5. Ермасов С. В., Ермасов Н. Б., Страхование: Учеб. Пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004.- 462 с.
6. Крутик А. Б., Никитина Т. В., Страхование: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2001.- 256 с.
7. Сахирова Н. П., Страхование: учебное пособие. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.-744 с.

8. Сплетухов Ю. А., Дюжиков Е.Ф., Страхование: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2002.-312 с.-(серия «Высшее образование»).
9. Эксперт, №38, 10 - 16 октября 2005 года, стр. 188-190.
10. Финансы №1, 2005, стр. 44-47.
11. Страхование дело, январь, 2006, стр. 59-64.
12. Финансовый контроль, январь, 2004, стр. 66-69.
13. Финансы №6, 2006, стр. 58.