

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

(программы подготовки специалистов среднего звена)

Специальность 38.02.02 Страхование дело

Квалификации: **специалист страхового дела**

Для обучения по специальности приглашаются девушки и юноши, имеющие среднее общее образование (11 классов)

ЧЕМУ НАУЧАТ?

Выпускник по данной профессии должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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.

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.

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

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

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.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, служащих (Агент страховой):

- реализовывать технологии агентских продаж;
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;
- организовывать розничные продажи;
- реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;
- анализировать эффективность каждого канала продаж;
- документально оформлять страховые операции;
- консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;
- принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.