

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Учебный центр Газ-Нефть»



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО ДПО

«Учебный центр Газ-Нефть»

И.В. Зиновьев

02.03.2022г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
подготовки (переподготовки) и повышения квалификации по профессии:
"Специалист по страхованию"**

Профессиональный стандарт:	УТВЕРЖДЕН приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 6 июля 2020 года N 404
Квалификация:	Код А-Е, уровень квалификации – 5-6
Код профессиональной деятельности:	08.012
Требования к образованию и обучению	Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена или Среднее профессиональное образование (непрофильное) - программы подготовки специалистов среднего звена и дополнительное профессиональное образование - программы профессиональной переподготовки
Другие характеристики	-

Срок обучения: 256 ак. часов.

Рассмотрено на заседании
Учебно-методического совета
«Учебного центра Газ-Нефть»
Протокол № 03
От «02 » 03 2022 г.

Содержание программы

1. Нормативно-правовые основания разработки программы
2. Общая характеристика программы
3. Цель и планируемые результаты освоения программы.
4. Учебный план
5. Календарный учебный график
6. Содержание программы
7. Система оценки результатов освоения программы
8. Организационно-педагогические условия реализации программы
9. Оценка качества освоения программы
10. Организационно-педагогические условия
11. Учебно-материальная база

I. Нормативно-правовые основания разработки программы

Основная программа профессионального обучения – программа профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих, разработана в соответствии с Федеральным законом "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ, Приказом Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2013 г. N 292 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения", на основе квалификационных требований профессионального стандарта Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 23 марта 2015 г. N 186н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по страхованию", в части освоения основного вида профессиональной деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

II. Общая характеристика программы

Содержание программы представлено пояснительной запиской, примерным учебным планом, примерными рабочими программами учебных предметов, планируемыми результатами освоения программы, условиями реализации программы, системой оценки результатов освоения программы, учебно-методическими материалами, обеспечивающими реализацию программы.

Учебный план содержит перечень учебных предметов с указанием времени, отводимого на освоение учебных предметов, включая время, отводимое на теоретические занятия.

Последовательность изучения разделов и тем учебных предметов базового цикла определяется организацией, осуществляющей образовательную деятельность.

Условия реализации программы содержат организационно-педагогические, кадровые, информационно-методические и материально-технические требования. Учебно-методические материалы обеспечивают реализацию программы.

III. ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ

Цель дисциплины: формирование профессиональных компетенций, необходимых для осуществления защиты интересов экономических субъектов при наступлении определенных договором страховых случаев.

уметь:

- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионные вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы по данным с информацией о залоговом имуществе и

работать с ней;

- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес - плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ – маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт – центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- обновлять данные и технологии интернет - магазинов;
- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес – плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально – техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга.
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и

существующих клиентов;

- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ – обеспечение и требования к персоналу контакт центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт – центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт – центра;
- способы комбинирования директ – маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- требования к страховым интернет – продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителя.

IV. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В результате освоения Программы слушатели должны **знать:**

- требования законодательства в области страхования;
- теоретические аспекты страхования;
- основы страхового дела и оценочной деятельности;
- практические аспекты страхования,
- принципы страхования и условия наступления страхового случая;
- технологии продаж, маркетинговые особенности в страховании, продвижение страховых услуг;
- отраслевые особенности страхового риска, основы риск-менеджмента;
- нормативные и методические аспекты урегулирования убытков;
- финансовый менеджмент в страховой организации;
- экономико-математические методы;
- особенности использования офисных и специализированных (статистических, математических) программ, систем управления базами данных;
- основы андеррайтинга в страховой организации.

В результате освоения Программы слушатели должны **уметь:**

- использовать различные технологии продаж (агентских, брокерских, банковских, сетевых посреднических, прямых офисных, продаж финансовыми консультантами);
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;
- анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта;
- документально оформлять страховые операции;
- вести учет страховых договоров;
- анализировать основные показатели продаж страховой организации.

В результате освоения образовательной программы слушатели должны **обладать** следующими профессиональными компетенциями (ПК):

ПК 1. Способность реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

- ПК 2. Способность организовывать продажи страховых продуктов.
 ПК 3. Способность осуществлять сопровождение договоров страхования.
 ПК 4. Оформление и сопровождение страхового случая
 ПК 5. Способность взаимодействовать с потребителями и поставщиками страховых (перестраховочных) услуг.
 ПК 6. Способность разрабатывать и обеспечивать реализацию программы страхования (перестрахования).
 ПК 7. Способность урегулировать убытки.
 ПК 8. Способность оказывать информационно-консультационные и методические услуги.
 ПК 9. Способность управлять страховыми брокерскими организациями.

V.УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Категория слушателей:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения – 256 академических часов.

Формы обучения – заочная с применением электронного обучения.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплины	Количество часов
1.	Законодательство в сфере страхования	50
2.	Теоретические и практические основы страхования	34
3.	Страховой маркетинг	55
4.	Особенности оценочной деятельности в сфере страхования	35
5.	Финансовый менеджмент	45
6.	Особенности отраслевой деятельности и профиля страховой организации в сфере страхования (перестрахования)	35
7.	Итоговая аттестация	2
	Итого:	256

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

1. Продолжительность учебного года

Начало учебных занятий – по формированию учебной группы.

Начало учебного года – 09 января

Конец учебного года – 31 декабря

Продолжительность учебного года совпадает с календарным.

2. Регламент образовательного процесса:

Продолжительность учебной недели – 5 дней.

Не более 8 часов в день.

3. Продолжительность занятий:

Занятия проводятся по расписанию, утвержденному директором

Продолжительность занятий в группах:

- 45 минут;

- перерыв между занятиями составляет - 10 минут

4. Регламент административных совещаний:

Собрания трудового коллектива – по мере необходимости, но не реже 1 раза в год

IV СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Законодательство в сфере страхования Модуль 1. Гражданское законодательство Российской Федерации

Тема 1.1. Основные положения

Тема 1.2. Пределы осуществления гражданских прав

Тема 1.3. Судебная защита гражданских прав

Тема 1.4. Способы защиты гражданских прав

Тема 1.5. Возмещение убытков

Тема 1.6. Возмещение убытков, причиненных государственными органами и органами местного самоуправления

Тема 1.7. Добровольное и обязательное страхование

Тема 1.8. Интересы, страхование которых не допускается

Тема 1.9. Договор имущественного страхования

Тема 1.10. Страхование имущества

Тема 1.11. Страхование ответственности за причинение вреда

Тема 1.12. Страхование ответственности по договору

Тема 1.13. Страхование предпринимательского риска

Тема 1.14. Договор личного страхования

Тема 1.15. Обязательное страхование

Тема 1.16. Осуществление обязательного страхования

Тема 1.17. Последствия нарушения правил об обязательном страховании

Тема 1.18. Страховщик

Тема 1.19. Договор страхования

Тема 1.20. Право страховщика на оценку страхового риска. Тайна страхования

Тема 1.21. Страховая сумма

Тема 1.22. Оспаривание страховой стоимости имущества. Неполное и дополнительное имущественное страхование

Тема 1.23. Имущественное страхование от разных страховых рисков

Тема 1.24. Сострахование. Страховая премия и страховые взносы

Тема 1.25. Замена застрахованного лица. Замена выгодоприобретателя

Тема 1.26. Начало действия договора страхования. Досрочное прекращение договора страхования

Тема 1.27. Последствия увеличения страхового риска в период действия договора страхования

Тема 1.28. Переход прав на застрахованное имущество к другому лицу

Тема 1.29. Уведомление страховщика о наступлении страхового случая

Тема 1.30. Уменьшение убытков от страхового случая

Тема 1.31. Последствия наступления страхового случая по вине страхователя,

выгодоприобретателя или застрахованного лица

Тема 1.32. Основания освобождения страховщика от выплаты страхового возмещения и страховой суммы

Тема 1.33. Переход к страховщику прав страхователя на возмещение ущерба (суброгация)

Тема 1.34. Исковая давность по требованиям, связанным с имущественным страхованием

Тема 1.35. Перестрахование

Тема 1.36. Взаимное страхование

Тема 1.37. Обязательное государственное страхование

Тема 1.38. Применение общих правил о страховании к специальным видам страхования

Модуль 2. Нормативные правовые акты в сфере страхования

Тема 2.1. Нормативные правовые акты в сфере страхования

Тема 2.2. Общие требования законодательства по урегулированию правоотношений в сфере страхования

Раздел 2. Теоретические и практические основы страхования

Модуль 3. Теория страхования

Тема 3.1. Основные предпосылки и сущность страхования

Тема 3.2. Обязательное страхование

Тема 3.3. Актуарные расчеты

Тема 3.4. Тарифная ставка

Тема 3.5. История развития страхования в России

Модуль 4. Страховое дело

Тема 4.1. Общие понятия

Тема 4.2. Цель, задачи и функции страхования

Тема 4.3. Формы, виды и классификация видов страхования

Тема 4.4. Основы построения страховых тарифов

Тема 4.5. Риски, случаи и интересы в страховании

Тема 4.6. Общее понятие, цель и задачи, принципы и субъекты страхового дела в сфере обязательного социального страхования

Тема 4.7. Субъекты страхового дела в сфере обязательного социального страхования

Тема 4.8. Страховое дело в сфере обязательного пенсионного страхования

Тема 4.9. Персонифицированный учет в системе обязательного пенсионного страхования

Тема 4.10. Взаимодействие Пенсионного фонда Российской Федерации с негосударственными пенсионными фондами

Тема 4.11. Страховое дело в сфере обязательного социального страхования случаев временной нетрудоспособности, материнства (отцовства) и детства

Тема 4.12. Страховое дело в области обязательного медицинского страхования

Тема 4.13. Добровольное медицинское страхование

Тема 4.14. Территориальный фонд обязательного медицинского страхования как субъект страхового дела

Тема 4.15. Понятие, цели, задачи и принципы обязательного социального страхования

Тема 4.16. Понятие системы обязательного социального страхования

Тема 4.17. Финансово-экономические основы обязательного социального страхования

Тема 4.18. Субъекты и объекты обязательного социального страхования

Тема 4.19. Страховые риски, случаи и обеспечение в сфере обязательного социального страхования

Раздел 3. Страховой маркетинг

Модуль 5. Технологии продаж в страховании

- Тема 5.1. Система продаж в страховании
- Тема 5.2. Классификация продаж в страховании
- Тема 5.3. Задачи и функции агентов продаж в страховании
- Тема 5.4. Технология продаж
- Тема 5.5. Андеррайтинг
- Тема 5.6. Задачи андеррайтинга

Модуль 6. Маркетинг в страховании

- Тема 6.1. Маркетинг как метод управления коммерческой деятельностью
- Тема 6.2. Концепции маркетинга в сфере страхования
- Тема 6.3. Система экологических оценок
- Тема 6.4. Концепции «маркетинг потребителя» и «маркетинг партнерских отношений»
- Тема 6.5. Концепции управления маркетингом в XXI веке

Модуль 7. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг

- Тема 7.1. Понятие конкуренции
- Тема 7.2. Виды конкуренции
- Тема 7.3. Понятие и сущность маркетингового исследования рынка
- Тема 7.4. Конкурентные стратегии
- Тема 7.5. Внутриотраслевая конкуренция
- Тема 7.6. Основные направления исследований в маркетинге
- Тема 7.7. Основные принципы маркетингового исследования
- Тема 7.8. Методы исследования рынка
- Тема 7.9. Метод экспертных оценок
- Тема 7.10. Метод бенчмаркинга
- Тема 7.11. Исследования с использованием фокус-группы
- Тема 7.12. Маркетинговая среда
- Тема 7.13. План маркетинга
- Тема 7.14. Маркетинговое представление рынка
- Тема 7.15. Маркетинговая информация, ее виды
- Тема 7.16. Позиционирование товара

Модуль 8. Продвижение страховых услуг

- Тема 8.1. Продвижение страховых услуг
- Тема 8.2. Стратегия продвижения
- Тема 8.3. Средства массовой информации
- Тема 8.4. Система бенчмаркинга
- Тема 8.5. Брендинг
- Тема 8.6. Маркетинг партнерских связей

Модуль 9. Условия страхования

- Тема 9.1. Правовые основы оценочной деятельности в РФ
- Тема 9.2. Страховой риск, страховой случай
- Тема 9.3. Страховая премия (страховые взносы) и страховой тариф
- Тема 9.4. Сострахование и перестрахование
- Тема 9.5. Национальная перестраховочная компания
- Тема 9.6. Перестрахование рисков страховой выплаты по договорам страхования,

заключенным для защиты имущественных интересов отдельных категорий лиц

Тема 9.7. Передача национальной перестраховочной компании части обязательств по страховой выплате

Тема 9.8. Объединения субъектов страхового дела, страховых агентов, страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей

Тема 9.9. Страховые (перестраховочные) пулы

Тема 9.10. Условия обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика

Тема 9.11. Страховые резервы

Тема 9.12. Передача страхового портфеля

Раздел 4. Особенности оценочной деятельности в сфере страхования

Модуль 10. Основы оценочной деятельности

Тема 10.1. Понятие оценочной деятельности

Тема 10.2. Субъекты и объекты оценочной деятельности

Тема 10.3. Право Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальных образований, физических лиц и юридических лиц на проведение оценки принадлежащих им объектов оценки

Тема 10.4. Обязательность проведения оценки объектов оценки

Тема 10.5. Информационная открытость процедуры оценки

Тема 10.6. Основания для проведения оценки объекта оценки

Тема 10.7. Обязательные требования к договору на проведение оценки

Тема 10.8. Общие требования к содержанию отчета об оценке объекта оценки

Тема 10.9. Достоверность отчета как документа, содержащего сведения доказательственного значения

Тема 10.10. Оспоримость сведений, содержащихся в отчете

Тема 10.11. Обязанности юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор

Тема 10.12. Права и обязанности заказчика оценки

Тема 10.13. Независимость оценщика и юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор

Тема 10.14. Эксперт саморегулируемой организации оценщиков. Обеспечение имущественной ответственности при осуществлении оценочной деятельности

Тема 10.15. Договор обязательного страхования ответственности оценщика при осуществлении оценочной деятельности

Тема 10.16. Стандарты оценочной деятельности

Модуль 11. Методика оценки убытков в страховании

Тема 11.1. Методика оценки убытков в страховании

Тема 11.2. Определение ущерба и выплаты страхового возмещения

Тема 11.3. Установление факта страхового случая

Тема 11.4. Этапы определения величины ущерба - установления вопросов принадлежности объекта, расчет суммы ущерба

Тема 11.5. Расчет величины ущерба и страхового возмещения при различных видах страхования

Тема 11.6. Дополнительная компенсация убытков при отдельных видах страхования

Тема 11.7. Системы расчета страхового возмещения

- Тема 11.8. Системы страхового возмещения в страховании гражданской ответственности
Тема 11.9. Расчёт величины ущерба в страховании грузоперевозок
Тема 11.10. Объекты страхования и страховое покрытие. Страхуемые риски
Тема 11.11. Урегулирование страховых случаев в страховании грузоперевозок
Тема 11.12. Урегулирование страхового случая

Раздел 5. Финансовый менеджмент

Модуль 12. Финансовый менеджмент в страховой организации

- Тема 12.1. Необходимость и сущность страхового менеджмента
Тема 12.2. Цели и задачи страхового менеджмента
Тема 12.3. Правовые основы страхового менеджмента
Тема 12.4. Задачи и принципы организации страховой деятельности
Тема 12.5. Модели организационных структур страховой компании
Тема 12.6. Понятие и сущность маркетинга страховой компании
Тема 12.7. Финансовая стратегия и тактика страховщика
Тема 12.8. Формирование страховых фондов и резервов компании
Тема 12.9. Стоимость и структура капитала
Тема 12.10. Принципы формирования капитала страховщика
Тема 12.11. Характеристика резервов по их признакам
Тема 12.12. Достаточность (адекватность) капитала
Тема 12.13. Задачи и классификация финансового планирования
Тема 12.14. Виды и приемы анализа, используемые при финансовом планировании
Тема 12.15. Методы финансового анализа
Тема 12.16. Сущность и характеристика денежных потоков организации

Модуль 13. Андеррайтинг в страховой организации

- Тема 13.1. Андеррайтинг
Тема 13.2. Система оценки рисков при страховании
Тема 13.3. Измерение эффективности
Тема 13.4. Структура страхового портфеля
Тема 13.5. Баланс интересов
Тема 13.6. Цель и функции андеррайтинга
Тема 13.7. Организация андеррайтинга в страховой компании
Тема 13.8. Предстраховая экспертиза
Тема 13.9. Прогнозная оценка ущерба
Тема 13.10. Мониторинг после заключения договора страхования
Тема 13.11. Служба андеррайтинга в страховой компании
Тема 13.12. Андеррайтинг при страховании здоровья
Тема 13.13. Андеррайтинг по страхованию жизни
Тема 13.14. Процедура андеррайтинга в страховании жизни

Раздел 6. Особенности отраслевой деятельности и профиля страховой организации в сфере страхования (перестрахования)

Модуль 14. Особенности отраслевой деятельности и профиля страховой организации в сфере страхования (перестрахования)

- Тема 14.1. Отрасль страхования
Тема 14.2. Три отрасли страхования - имущественное, личное и ответственности
Тема 14.3. Имущественное страхование

Тема 14.4. Страхование ответственности

Тема 14.5. Личное страхование

Тема 14.6. Первичное страхование и перестрахование

Тема 14.7. Виды страховых компаний в РФ

Тема 14.8. Страховые компании РФ с высоким уровнем надежности и позитивными перспективами

Тема 14.9. Виды страхования

VII. Форма аттестации и оценочные средства

Система оценки результатов освоения образовательной программы

Осуществление текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, установление их форм, периодичности и порядка проведения относится к компетенции организации, осуществляющей образовательную деятельность.

Проверка знаний проводится по усмотрению преподавателя в виде устного или письменного ответа на билеты.

К самостоятельному выполнению работ обучающиеся допускаются только после сдачи экзамена квалификационной комиссии.

Осуществление текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, установление их форм, периодичности и порядка проведения относится к компетенции организации, осуществляющей образовательную деятельность.

Лицам, прошедшим курс обучения по специальной программе и сдавшим экзамены квалификационной комиссии выдается диплом установленного образца.

VIII. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Организационно-педагогические условия реализации программы должны обеспечивать реализацию программы в полном объеме, соответствие качества подготовки обучающихся установленным требованиям, соответствие применяемых форм, средств, методов обучения и воспитания возрастным, психофизическим особенностям, склонностям, способностям, интересам и потребностям обучающихся.

Для определения соответствия применяемых форм, средств, методов обучения и воспитания возрастным, психофизическим особенностям и способностям обучающихся организация, осуществляющая образовательную деятельность, проводит тестирование обучающихся с помощью соответствующих специалистов.

Теоретическое обучение проводится в оборудованных учебных кабинетах с использованием учебно-материальной базы, соответствующей установленным требованиям.

Наполняемость учебной группы не должна превышать 30 человек.

Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий должна составлять 1 академический час (45 минут). Продолжительность учебного часа практического

обучения должна составлять 1 астрономический час (60 минут).

Расчетная формула для определения общего числа учебных кабинетов для теоретического обучения:

$$\Pi = \frac{P_{гр} * n}{0,75 * \Phi_{пом}};$$

где Π - число необходимых помещений;

$P_{гр}$ - расчетное учебное время полного курса теоретического обучения на одну группу, в часах;

n - общее число групп;

0,75 - постоянный коэффициент (загрузка учебного кабинета принимается равной 75%);

$\Phi_{пом}$ - фонд времени использования помещения в часах.

Обучение состоит из лекций и практических занятий в лицензируемой организации

Для проведения теоретических и практических занятий привлекать преподавателей с опытом работ

Педагогические работники, реализующие данную образовательную программу, должны удовлетворять квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках по соответствующим должностям и (или) профессиональных стандартах.

Информационно-методические условия реализации программы:

учебный план;

календарный учебный график;

рабочие программы учебных предметов;

методические материалы и разработки;

расписание занятий.

Перечень учебного оборудования

Наименование учебного оборудования	Единица измерения	Количество
<i>Оборудование и технические средства обучения</i>		
Компьютер с соответствующим программным обеспечением	комплект	1
Мультимедийный проектор	комплект	1
Экран (монитор, электронная доска)	комплект	1

Организация-разработчик:

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Учебный центр Газ-Нефть»

IX. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Итоговая аттестация проводится в форме квалификационного экзамена.

Квалификационный экзамен проходит в один этап в форме устного экзамена по теоретическим вопросам.

Экзамен принимает комиссия в составе 3 человек. По итогам заседания квалификационной комиссии выносится решение по результату сдачи экзамена слушателем.

X. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

22-летний опыт работы АНО ДПО «УЦГН» в сфере дополнительного профессионального образования.

Обучение по данной программе ведется специалистом, имеющим опыт работы в данной сфере и в учебном центре.

Оборудованные учебные классы, компьютерная техника, наглядные пособия. Учебный план и программа, лекции по теоретическому обучению, методические рекомендации по организации образовательного процесса, утвержденными руководителем организации. Билеты для проведения экзаменов у обучающихся, утвержденными руководителем организации.

Корпоративная культура.

Оперативное реагирование на запросы заказчиков.

XI. УЧЕБНО-МАТЕРИАЛЬНАЯ БАЗА

Методические материалы.

Основные источники:

Правовые системы (Некоммерческие интернет-версии системы Консультант Плюс), Российская газета:

1 Конституция Российской Федерации.

2 Гражданский кодекс РФ.

4 Федеральный Закон № № 4015 – 1(в ред. Федерального закона от 10.12.2003 № 172 – ФЗ) (с изменениями и дополнениями). «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года

5 Федеральный Закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования».

6 Федеральный Закон № 166 от 15.12.2001 «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации».

7 Федеральный Закон № 56 от 30.04.2008 «О дополнительных страховых

вносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержки формирования пенсионных накоплений».

8 Федеральный Закон № 210 от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

9 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ "О страховых пенсиях» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013).

10 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 410-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный Закон "О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013).

11 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 422-ФЗ "О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013).

12 Федеральный закон от 28.12.2013 N 427-ФЗ "О внесении изменений в статью 11 Федерального закона "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" и статью 1 Федерального закона "О средствах федерального бюджета, выделяемые пенсионному фонду Российской Федерации на возмещение расходов по выплате страховой части трудовой пенсии по старости, трудовой пенсии по инвалидности и трудовой пенсии по случаю потери кормильца отдельным категориям граждан» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013).

13 Федеральный закон от 28.12.2013 N 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (принят ГД ФС РФ 20.12.2013).

Основная литература:

1. Страхование. Учебное пособие

А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова Год выпуска 2009

2. Страхование. Учебник. Год выпуска 2008

С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова

3. Страхование. Учебник 1997 г.

В. В. Шахов

4. Страхование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям: Финансы и кредит, Бухгалтерский учет, анализ и аудит
ред. В.В. Шахова, Ю.Т. Ахвледиани 2008г.

Рекомендованная литература:

1. Архипов, А.П. Страхование: учебник [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Архипов, А.П. – М.: Кнорус, 2012 – 168 с.

2. Барышева А. В. Как продать слона. [Электронный ресурс] 5-е изд. — СПб.: Питер, 2011. — 272 с.: ил.

3. Батырев, М.В. 45 татуировок продавана. Правила для тех продает и управляет продажами [Электронный ресурс]/Максим Батырев (Комбат). – М.: МАНН, Иванов и Фербер, 2017 – 336 с.

4. Батырев, М.В. 45 татуировок менеджера. Правила российского руководителя

- [Электронный ресурс]/Максим Батырев (Комбат). – М.: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2014 – 144 с.
5. Васин, П.Н. Страхование транспорта (КАСКО) и автогражданской ответственности (ОСАГО)[Электронный ресурс]: учебное пособие/ П.Н. Васин; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2008. – 171 с.
6. Диксон, Мэттью. Чемпионы продаж. Что и как лучшие продавцы в мире делают иначе [Электронный ресурс]/ Мэттью Диксон, Brent Адамсон; пер. с англ. Анны Плюсниковой. — 2-е изд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 288 с.
7. Манн, И. Б. Инструменты маркетинга для отдела продаж [Электронный ресурс] / Игорь Манн, Анна Турусина, Екатерина Уколова. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 224 с.
8. Медведев, Ю.А. Стартовый курс страхового консультанта/ Серия «Легкая работа с трудным клиентом» [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие/ Ю.А. Медведев, Ю.В. Пинкин – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 288 с.
9. Рекхэм, Нил. СПИН-продажи [Электронный ресурс]/ Нил Рекхэм, Манн, Иванов и Фербер; 2008. – 161 с.

Оценочные материалы

1. Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются

- a) физические лица
- b) физические и юридические лица
- c) граждане и юридические лица
- d) юридические лица

2. Основным специальным законом в области страхования является:

- a) Гражданский Кодекс РФ
- b) Закон "Об организации страхового дела в РФ"
- c) Закон "О медицинском страховании граждан в Российской Федерации"
- d) Закон РФ "О страховании"

3. Сострахование - это

- a) страхование одного объекта от нескольких рисков в рамках одного договора страхования
- b) страхование одним страхователем одного и того же объекта у нескольких страховщиков по разным договорам
- c) совместное участие в страховщика и страхователя в покрытии ущерба от страховых случаев
- d) совместное страхование одного объекта несколькими страховщиками по одному договору

4. Франшиза - это

- a) неоплачиваемая часть ущерба
- b) максимальный размер страхового возмещения

- c) отказ страховщика от выплаты
- d) минимальный размер страхового возмещения

5. По закону на гражданина не может быть возложена обязанность застраховать

- a) свое имущество
- b) свою гражданскую ответственность
- c) свою жизнь и здоровье
- d) свой предпринимательский риск

6. Согласно Гражданскому Кодексу, жизнь и здоровье гражданина (застрахованного лица) в пользу третьих лиц (выгодоприобретателей) может быть застрахована только

- a) с письменного согласия страхователя
- b) с письменного согласия застрахованного лица и выгодоприобретателя
- c) с письменного согласия выгодоприобретателя
- d) с письменного согласия застрахованного лица

7. Функции государственного органа по надзору за страховой деятельностью определены

- a) в Гражданском Кодексе
- b) в Законе «О государственном страховом надзоре в РФ»
- c) в Законе «Об организации страхового дела в РФ»

8. Страховщики – это

- a) юридические и физические лица для страховой защиты своих имущественных интересов могут создавать общества взаимного страхования в порядке и на условиях, определяемых федеральным законом о взаимном страховании
- b) граждане РФ, осуществляющие свою деятельность на основании гражданскоправового договора, или российские юридические лица (коммерческие организации), представляющие страховщика в отношениях со страхователем по поручению страховщика в соответствии с предоставленными полномочиями.
- c) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления страхования, перестрахования, взаимного страхования и получения лицензии в установленном ФЗ РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» порядке.
- d) граждане РФ, зарегистрированные в установленном законодательством РФ порядке в качестве индивидуальных предпринимателей, или российские юридические лица (коммерческие организации), представляющие страхователя в отношениях со страховщиком по поручению страхователя или страховщика либо осуществляющие от своего имени посредническую деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования или договоров перестрахования.

9. Страховые агенты - это

- a) юридические и физические лица для страховой защиты своих имущественных интересов могут создавать общества взаимного страхования в порядке и на условиях, определяемых федеральным законом о взаимном страховании
- b) граждане РФ, осуществляющие свою деятельность на основании гражданскоправового договора, или российские юридические лица (коммерческие организации), представляющие страховщика в отношениях со страхователем по поручению страховщика в соответствии с

предоставленными полномочиями.

с) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления страхования, перестрахования, взаимного страхования и получения лицензии в установленном ФЗ РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» порядке.

д) граждане РФ, зарегистрированные в установленном законодательством РФ порядке в качестве индивидуальных предпринимателей, или российские юридические лица (коммерческие организации), представляющие страхователя в отношениях со страховщиком по поручению страхователя или страховщика либо осуществляющие от своего имени посредническую деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования или договоров перестрахования.

10. Страховой тариф это:

а) ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска, а также других условий страхования, в том числе наличия франшизы и ее размера в соответствии с условиями страхования.

б) выраженная денежная плата с единицы страховой суммы.

с) процентная ставка от совокупной страховой суммы.

д) сумма полного взноса страхователя страховщику.

11. Первое в России страховое общество «Жизнь» было учреждено

а) в 1845 г.

б) в 1835 г.

с) в 1855 г.

д) в 1865 г.

12. Декрет СИ К «О государственном имущественном страховании» согласно которому был создан Госстрах вышел в

а) 1921 г.

б) 1922 г.

с) 1923 г.

д) 1924 г.

13. Страховое обеспечение - это

а) уровень страховой оценки по отношению к стоимости застрахованного имущества

б) плата в рублях с совокупной страховой суммы

с) выраженная в рублях плата со 100 рублей страховой суммы или процентная ставка от совокупной страховой суммы.

14. Выберите правильную формулировку, определяющую содержание маркетинга в сфере страховых услуг:

а) совокупность организаций, конкурирующих в целях оказания страховых услуг целевым аудиториям страхователей

б) система взаимодействия субъектов предпринимательства

с) производственно-торговый комплекс, оказывающий промышленные услуги

д) комплексная система по управлению материальными потоками

15. Страховщик — это:

а) физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого являются

объектом страховой защиты

- b) специализированная организация, проводящая страхование
- c) физическое лицо, уплачивающее страховые взносы и вступающее в конкретные страховые отношения
- d) физическое или юридическое лицо, уплачивающее страховые взносы и вступающее в конкретные страховые отношения со страховщиком.

16. Что такое страховой рынок?

- a) предоставленные гарантии на случай наступления страхового события
- b) резкое снижение сферы государственного воздействия на развитие производственных отношений
- c) определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита

17. Основанием для признания неблагоприятного события страховым случаем является:

- a) заявление страхователя
- b) соответствие происшедшего события условиям, изложенным в договоре страхования
- c) нанесение застрахованному имуществу ущерба
- d) заявление выгодоприобретателя

18. Один из обязательных признаков риска, принимаемого на страхование - это:

- a) возможность измерить и оценить риск
- b) высокая вероятность наступления риска
- c) социальное значение риска
- d) значительная величина ущерба от риска

19. Неверный признак риска, поддающегося страхованию - это:

- a) объективный характер наступления риска
- b) случайный характер риска
- c) возможность кумуляции риска

20. Понятия «страховой случай» и «неблагоприятное событие»:

- a) тождественны
- b) «страховой случай» - более широкое понятие, чем «неблагоприятное событие»
- c) «неблагоприятное событие» - более широкое понятие, чем «страховой случай»

21. Тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, носит название:

- a) нетто-ставки
- b) брутто-ставки
- c) нагрузки

22. Калькуляционная цена страхования включает:

- a) нетто-ставку и нагрузку
- b) брутто-ставку и нагрузку
- c) прибыль и нагрузку

23. Под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность:

- a) клиентов оценочных компаний

- b) субъектов оценочной деятельности
- c) эксплуатационных служб предприятия, отвечающих за правильную эксплуатацию оцениваемого имущества
- d) лиц, имеющих высшее образование

24. Проведение оценки начинается с:

- a) сбора и анализа информации, необходимой для проведения оценки
- b) применения подходов к оценке, включая выбор методов оценки и осуществление необходимых расчетов
- c) заключения договора на проведение оценки, включающего задание на оценку

25. Основание для проведения оценки:

- a) требование бухучета
- b) договор, заключенный в простой письменной форме
- c) устное соглашение

26. В соответствии с действующим законодательством, Оценщик имеет права осуществлять оценочную деятельность:

- a) на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом
- b) на основании рекомендации саморегулируемой организации
- c) после заключения договора со страховой компанией
- d) после заключения трудового договора с некоммерческой организацией

27. В соответствии с ФЗ «Об оценочной деятельности» договор на проведение оценки должен содержать сведения о:

- a) размере денежного вознаграждения за проведение оценки
- b) размере денежного вознаграждения привлекаемых экспертов
- c) юридическом лице, при котором оценщик имеет аккредитацию

28. Оценщик одновременно может быть членом саморегулируемых организаций:

- a) не более двух
- b) нескольких, но не более одной для каждого вида оцениваемого имущества
- c) одной

29. Цель личного страхования состоит:

- a) в обеспечении защиты личного имущества граждан
- b) в обеспечении защиты имущественных интересов, связанных с жизнью, здоровьем и трудоспособностью застрахованного лица
- c) в обеспечении защиты имущественных интересов, связанных с жизнью и здоровьем граждан

30. Что является страховым случаем при страховании ответственности:

- a) страховой случай с пострадавшим
- b) иск пострадавшего
- c) возникновение обязанности застрахованного возместить ущерб

31. Страхование ответственности – это:

- a) особая группа видов страхования, защищающий интересы третьих лиц и самого страхователя
- b) отрасль страхования, защищающая страхователей и третьих лиц от ущербов или вреда, наносимых катастрофическими событиями
- c) подотрасль в составе личного страхования
- d) особая группа видов страхования, защищающая имущественные интересы страхователей

связанные с причинением ими ущерба или вреда имуществу или личности третьих лиц

32. Объектами страхования имущества являются:

- a) ответственность застрахованных лиц за причинение вреда или неисполнения договора
- b) жизнь, здоровье и трудоспособность граждан, заключивших договор страхования
- c) застрахованное имущество граждан и юридических лиц

33. Страховая сумма при имущественном страховании может:

- a) превышать страховую стоимость объекта
- b) превышать действительную стоимость объекта
- c) быть ниже действительной стоимости объекта

34. Публичным договором страхования является:

- a) договор страхования имущества предприятий
- b) договор страхования имущества граждан
- c) договор личного страхования

35. Страховые организации могут создаваться:

- a) в форме хозяйственных товариществ и обществ
- b) в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законом для коммерческих организаций
- c) на правах хозяйственного ведения

36. Если в договоре личного страхования не назван выгодоприобретатель, договор страхования:

- a) недействителен
- b) считается заключённым в пользу наследников по закону
- c) считается заключённым в пользу страхователя

37. В чем основное отличие предпринимательского риска от природного:

- a) он не зависит от воли людей
- b) он связан только с техническими авариями
- c) он определяется, в основном, решением, принятым предпринимателем

38. Все «чистые» риски характеризуются тем, что их наступление может:

- a) ухудшить положение
- b) улучшить положение или оставить его неизменным
- c) улучшить или ухудшить положение

39. Принцип возвратности — это:

- a) принцип доброй воли
- b) принцип эквивалентности
- c) принцип регресса
- d) принцип восстановления нарушенных прав страхователя

40. Что учитывает рисковая надбавка в структуре тарифной ставки:

- a) неточность расчетов
- b) неизвестные факторы риска
- c) неполноту статистики

41. Страховой пул — это:

- a) объединение страховщиков для страхования (перестрахования) конкретных рисков без образования юридического лица
- b) объединение страхователей для взаимного страхования своих рисков
- c) общественная организация - разновидность ассоциаций страховщиков