



**Профессионалы.
Создаем будущее вместе!**

КОМПЕТЕНЦИЯ «СТРАХОВОЕ ДЕЛО»



**Добро
пожаловать к
профессионалам!**

Профессиональные задачи специалиста

Агент страховой



1. Организация рабочего процесса, охрана труда и техника безопасности
2. Аналитика и финансовые операции
3. Информационные и коммуникационные технологии
4. Менеджмент и коммуникация
5. Нормативная, сопроводительная и страховая документация
6. Технология размещения страховых услуг
7. Публичная форма выступления и презентации страховых услуг

Модуль А: «Изучение рынка страховых услуг»	Цель выполнения модуля А «Изучение рынка страховых услуг» – это изучение страхового рынка для того, чтобы подготовить эффективное предложение по страховым услугам для юридических и физических лиц.
Модуль Б: «Подготовка к размещению страховых услуг»	Цель выполнения модуля Б «Подготовка к размещению страховых услуг» – это подготовка эффективного предложения по страховым услугам для юридических и физических лиц
Модуль В: «Размещение страховых услуг»	Цель выполнения модуля В «Размещение страховых услуг» – это планирование и организация размещения подготовленных предложений по страховым услугам для юридических и физических лиц.
Модуль Г: «Оформление, учёт и сопровождение договоров страхования»	Цель выполнения модуля Г «Оформление, учёт и сопровождение договоров страхования» – сформировать пакет страховой документации для подготовленного предложения по страховым услугам для юридических и физических лиц
Модуль Д: «Продвижение проекта защита проекта с использованием ИТ)»	Цель выполнения модуля Д «Продвижение проекта» – участникам необходимо продемонстрировать проект, показать предпринятые конкретные шаги по реализации проекта, а также достигнутые результаты.

Добро пожаловать профессионалам!

Структура модуля конкурсного задания

**Добро
пожаловать к
профессионалам!**



Оценка конкурсного задания

Критерий	Методика проверки навыков в критерии
Изучение рынка страховых услуг	<p>Анализ предложений и условий страховых услуг.</p> <p>Анализ действующих условий страхования в страховой организации.</p> <p>Изучение потенциального спроса на страховые услуги для физических и юридических лиц.</p> <p>Оценка возможностей страховой организации в удовлетворении потребностей в страховых услугах.</p> <p>Анализ страховых рисков при изучении программ страхования для юридических и физических лиц.</p>

Модуль А



**Подготовка к
размещению
страховых
услуг**

Подготовка информационных материалов о страховой организации, страховых услугах и о способах взаимодействия для сотрудников страховой организации, страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования.

Наличие необходимого минимума разделов предложения по страхованию юридических и физических лиц.

Соответствие оформления установленным требованиям.

Соответствие оформлению текста предложения по страхованию юридических и физических лиц установленным требованиям.

Коммуникационные приемы для представления идеи (опросы, сайты и т. д.).

Логичность и связанность различных разделов комплексного предложения по страхованию юридических и физических лиц.

Информирование страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, или их представителей по вопросам урегулирования страховых случаев.

**Добро пожаловать
к
профессионалам!**

**Оценка
конкурсного
задания**

Модуль Б

**Добро
пожаловать к
профессионалам!**



Оценка конкурсного задания

Размещение
страховых
услуг

Подбор условий страхования.
Разработка сервисных условий договора страхования.
Анализ эффективности продаж.
Стабильность спроса на страховые услуги в отношении индивидуальных и иных потребителей (юридических и физических лиц).
Взаимодействие со страхователями, застрахованными выгодоприобретателями, а также лицами, имеющими намерение заключить договор страхования.
Доведение информации о страховой организации, страховых продуктах и о способах взаимодействия до страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования.

Модуль В



Оценка конкурсного задания

**Оформление,
учёт и
сопровождение
договоров
страхования**

Проведение идентификации страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования.

Определение наличия имущественного интереса.

Изучение объекта страхования.

Расчет страховой премии, формирование графика платежей.

Наличие полного правильно оформленного пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц.

Наличие правильно оформленных платежных документов для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования.

Подготовка и заключение договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа.

**Добро
пожаловать к
профессионалам!**

Модуль Г

Оценка конкурсного задания

**Добро
пожаловать к
профессионалам!**

**Продвижение
проекта**

**(защита проекта с
использованием ИТ)**

- Наличие оформленного проекта комплексного страхования юридических и физических лиц.
- Использование в работе современных программных решений коммуникации для целей бизнеса.
- Использование на практике коммерческих предложений и деловой переписки.
- Тайм-менеджмент и презентация прототипов.
- Качество презентации проекта в целом.
- Значимость проекта и его направленность.
- Защита проекта команды проводится в формате записанного видео, которое предоставляется для оценивания экспертам.

Модуль



Компетенция
«Страховое
дело»

Присоединяйся к
профессионалам!

