

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»**

УТВЕРЖДАЮ:
Генеральный директор
ООО "Технологии
производственной безопасности"
_____ Елизаров А.Е.
« ____ » _____ 2017 г.

**Основная программа профессионального обучения - программа
профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям
служащих
20034 «Агент страховой»**

Срок освоения: 120 часов
Разработал: Тумановская Е.Э.
Форма обучения: очная

Пояснительная записка

Основная программа профессионального обучения - программа профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих 20034 «Агент страховой» (далее - Программа), реализуемая ООО «Технологии производственной безопасности», 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» 20034 Агент страховой и соответствующих профессиональных компетенций (ПК).

Количество часов на освоение программы:

всего – 120 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 120 часов;

Программа предполагает форму обучения с отрывом от работы.

При любой форме обучения учебная нагрузка устанавливается не более 36 часов в неделю, включая все виды аудиторной учебной работы слушателей.

Срок реализации программы – 5 недель, не более 5 дней в неделю, не более 6 часов в день (1 час аудиторных занятий – 45 минут), время проведения занятий с 8-00 до 17-00.

Максимальная численность учебных групп – 10 человек.

Категория слушателей:

Лица, достигшие 18-ти летнего возраста, в том числе не имеющие основного общего или среднего общего образования, включая лиц с ограниченными возможностями здоровья.

1. Цели и задачи.

Цель - программа направлена на приобретение лицами старше 18 лет профессиональной компетенции по должности служащих - 20034 Агент страховой, получение указанными лицами 3 категории без изменения уровня образования.

С целью овладения видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения программы должен:

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- 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;
 - выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
 - 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;
 - организовывать функционирование интернет магазина страховой компании;
 - обновлять данные и технологии интернет - магазинов;
 - контролировать эффективность использования интернет – магазина;
- знать:
- 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;
 - принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента;
 - 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.

2. Планируемые результаты освоение программы.

Результатом освоения программы является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по профессиям рабочих, должностям служащих 20034 Агент страховой**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3.	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4.	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5.	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно – коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 10	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ.

Учебный план.

Наименование раздела	Всего часов	Аудиторные занятия, в т.ч.:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Тесты, экзамены	
Раздел 1	80	64	15		
Промежуточная аттестация				1	тестирование
Раздел 2	40	24	10		
Квалификационный экзамен				6	теоретический экзамен, практическая квалификационная работа
Итого:	120	88	25	7	

Рабочая программа.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Общий объем программы		120
Раздел 1	Организация агентских продаж страховых продуктов	80
Тема 1.1. Сущность, функции и роль страхового агента.	Содержание учебного материала	18
	Квалификационные требования и сферы компетенции страхового агента. Перспективы развития и роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений. Формирование клиентской базы Системы социальных гарантий	18
Тема 1.2. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов.	Содержание учебного материала	14
	Деловое общение с психологической точки зрения. Коммуникативные умения и навыки. Коммуникация. Средства вербального общения. Невербальные средства. Этикет в деловом общении. Стили общения. Основные правила поведенческого этикета: приветствия, знакомства и др. Нормы отношений в коллективе. Отношения руководителя и подчиненных. Межличностные контакты. Организация деловых контактов. Конфликты; причины; стратегия поведения	10
	Практическое занятие № 1 Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами. Подготовка сообщения на тему: «Агент страховой - деловой человек»	4
Тема 1.3. Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов.	Содержание учебного материала	16
	Объекты, цели и средства стимулирования агентских продаж страховых продуктов. Бенч маркетинг как технология изучения и применения в работе страхового агента. Теоретические основы и порядок разработки бизнес – плана страхового агента.	12
	Практическое занятие № 2 Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов.	4
Тема 1.4. Правила организации агентских продаж. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Содержание учебного материала	18
	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Система правового обеспечения организации продаж в страховании. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги. Отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования.	14
	Практическое занятие № 3 Решение ситуационной	4

	задачи по осуществлению агентских продаж. Определение «состояние клиента». Этапы продаж.	
Тема 1.5. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Содержание учебного материала	14
	Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения или возмещения. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки выплаты страхового возмещения.	10
	Практическое занятие № 4 Оформление заявлений на выплату страхового возмещения	3
	Промежуточная аттестация (тестирование)	1
Раздел 2	Сопровождение договоров страхования	34
Тема 2.1. Порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги	Содержание учебного материала	10
	Правила оформления страховых операций. Значимость документационного оформления страховых выплат. Классификация документов и требования к составлению и оформлению. Перечень документов, необходимых для оформления страхового случая. Особенности документооборота в страховании. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования.	8
	Практическое занятие № 5 Осуществление договоров имущественного и личного страхования.	2
Тема 2.2. Правовые основы развития страховой деятельности	Содержание учебного материала	8
	Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Правовые вопросы деятельности страховых агентов. Законодательная база, регулирующая вопросы экспертизы при расследованиях страховых случаев. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов.	4
	Практическое занятие №6 Действия страховщика и страхователя при наступлении страхового случая. Критерии определения страхового случая.	4
Тема 2.3 Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов	Содержание учебного материала	8
	Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Документы страховых агентов.	6
	Практическое занятие №7 Оформление заявлений на выплату страхового возмещения	2
Тема 2.4. Система мер в работе страховых агентов по	Содержание учебного материала	8
	Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. Установление причин нарушений страховых	6

выявлению и предупреждению страхового мошенничества	договоров и принятие мер по их предупреждению и устранению. Основные виды страхового мошенничества. Разработка системы мероприятий по профилактике страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	
	Практическое занятие №8 Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества	2
Квалификационный экзамен, в т.ч.:		6
Теоретический экзамен		2
Практическая квалификационная работа		4

Календарный учебный график.

Наименование раздела	1 неделя					2 неделя					3 неделя					4 неделя					5 неделя				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Раздел 1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	5	2	3	3										
Промежуточная аттестация																1									
Раздел 2																	6	4	6	4	6	4	4		
Квалификац. экзамен																								2	4

Аудиторные занятия проводятся с понедельника по пятницу, с 8-00 до 17-00, в субботу и воскресенье обучающимся предоставляются каникулы.

4. Организационно-педагогические условия.

Материально - техническое обеспечение для реализации программы:

№	Наименование
1	Ноутбук
2	Стол письменный с тумбой
3	Стул
4	Стол переговорный (овальный)
5	Принтер МФУ
6	Доска
7	Проектор

5. Оценочные материалы.

Формы проведения аттестации:

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме тестирования.

Обучение завершается итоговой аттестацией в форме квалификационного экзамена.

Квалификационный экзамен проводится для определения соответствия полученных знаний, умений и навыков программе и установления на этой основе лицам, прошедшим обучение 3 категории должности служащего - 20034 Агент страховой.

Квалификационный экзамен включает в себя практическую квалификационную работу и проверку теоретических знаний в пределах

квалификационных требований.

Лицам, успешно сдавшим квалификационный экзамен, присваивается категория по результатам обучения и выдается свидетельство о профессии рабочего, должности служащего - Агент страховой 3 категории.

Промежуточная аттестация проводится в форме тестирования по следующим тематикам:

- Сущность, функции и роль страхового агента.
- Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов.
- Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов.
- Правила организации агентских продаж. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.
- Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

Для положительного результата тестирования слушатель должен ответить на 50% вопросов положительно. В случае положительного прохождения тестирования слушателю выставляется – «зачтено», в случае отрицательного прохождения тестирования – «не зачтено».

Критерии оценки:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата, правильные ответы по направлениям	Формы и методы контроля и оценки
1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. 2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. 3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. 4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. 5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. 6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества 7. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. 8. Организовывать розничные продажи. 9. Реализовывать различные	1. Организация различных технологий розничных продаж в страховании; 2. Выполнение функциональных обязанностей страхового агента по развитию различных технологий розничных продаж; 3. Принципы организации работы по развитию агентской сети; 4. Выполнение функциональных обязанностей страхового брокера; 5. Выполнение функциональных обязанностей финансовых консультантов по продвижению страховых услуг населению; 6. Организация работы с	1. Оценивание по результатам тестирования, практических работ.

<p>технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>10. Анализировать эффективность каждого канала продаж.</p> <p>11. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>12. Вести учет страховых договоров.</p> <p>13. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>14. Реализовывать технологии агентских продаж;</p> <p>15. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами;</p> <p>16. Реализовывать технологии банковских продаж;</p> <p>17. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж;</p> <p>18. Реализовывать технологии прямых офисных продаж;</p> <p>19. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> <p>20. Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж;</p> <p>21. Реализовывать технологии телефонных продаж;</p> <p>22. Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах;</p> <p>23. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p>	<p>формами документов, применяемыми в процессе продвижения страховых продуктов населению;</p> <p>7. Проведение презентаций различных страховых продуктов с целью продвижения их населению;</p> <p>8. Организация работы с формами документов, создаваемыми в процессе деятельности по открытию точек продаж страховых продуктов;</p> <p>9. Организация учета страховых договоров.</p> <p>10. Порядок передачи бланков строгой отчетности в бухгалтерию страховщика.</p> <p>11. Составление отчета агента по договорам страхования.</p> <p>12. Оформление заявлений на страхование.</p> <p>13. Оформление договоров (полисов).</p> <p>14. Заполнение квитанций формы А-7 на уплату страховых премий (взносов).</p> <p>15. Оформление заявлений по страховому случаю.</p> <p>16. Оформление заявлений на выплату страхового возмещения.</p> <p>17. Выполнение функциональных обязанностей специалистов страховой организации по оформлению и хранению страховой документации.</p> <p>18. Ввод договоров страхования в базу данных страховой организации.</p> <p>19. Работа с поисковой системой базы данных страховой организации.</p>	
---	--	--

Квалификационный экзамен проводится в форме:

1. Теоретического экзамена.

Теоретический экзамен проводится в форме тестирования по следующим тематикам:

- Сущность, функции и роль страхового агента.
- Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов.

- Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов.
- Правила организации агентских продаж. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж
 - Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
 - Порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги
 - Правовые основы развития страховой деятельности
 - Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов
 - Система мер в работе страховых агентов по выявлению и предупреждению страхового мошенничества.

Для положительного результата тестирования слушатель должен ответить на 50% вопросов положительно. В случае положительного прохождения тестирования слушателю выставляется – зачтено, в случае отрицательного прохождения тестирования – не зачтено.

2. Практической квалификационной работы.

Темы практической квалификационной работы должны отражать актуальные тенденции в области страхования, организации агентских продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

Формы и методы контроля и оценки результатов квалификационного экзамена:

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1. Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. 5. Использовать новые технологии в профессиональной	1. Подготовка, выполнение и защита работ по специфике своей будущей профессии. 2. Посещение страховых организаций проводимых различные виды страхования. 3. Выполнение практических заданий. 4. Участие в деловых, ролевых играх. 5. Составление и защита проектных работ по своей будущей профессии. 6. Делать информационные сообщения об изменениях в страховом законодательстве. 7. Соблюдение и выполнение требований охраны труда. 8. Решение ситуационных задач. 9. Знание правил служебного	1. Мониторинг по итогам защиты практических квалификационных работ. 2. Заслушивание информационных сообщений об изменениях в страховом законодательстве. 3. Подведение итогов по результатам проведения деловых, ролевых игр. 4. Анализ имеющихся знаний о правилах служебного поведения в страховых организациях. 5. Экспертная оценка выполнения заданий квалификационного экзамена.

<p>деятельности.</p> <p>6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<p>поведения в страховых организациях.</p> <p>10. Знание и исполнение кодекса чести страховщика, страхового агента, страхового брокера.</p>	
---	---	--

6. 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 взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке 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, выделяемы 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 Adamson; пер. с англ. Анны Плюсниной. — 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.