

## Рабочая программа.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Общий объем программы		<b>120</b>
<b>Раздел 1</b>	<b>Организация агентских продаж страховых продуктов</b>	<b>80</b>
<b>Тема 1.1. Сущность, функции и роль страхового агента.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18</b>
	Квалификационные требования и сферы компетенции страхового агента. Перспективы развития и роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений. Формирование клиентской базы Системы социальных гарантий	<b>18</b>
<b>Тема 1.2. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>
	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	<b>10</b>
	<b>Практическое занятие № 1</b> Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами. Подготовка сообщения на тему: «Агент страховой - деловой человек»	<b>4</b>
<b>Тема 1.3. Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>
	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.	<b>12</b>
	<b>Практическое занятие № 2</b> Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов.	<b>4</b>
<b>Тема 1.4. Правила организации агентских продаж. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18</b>
	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.	<b>14</b>
	<b>Практическое занятие № 3</b> Решение ситуационной задачи по осуществлению агентских продаж. Определение «состояние клиента». Этапы продаж.	<b>4</b>

<b>Тема 1.5. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>
	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.	<b>10</b>
	<b>Практическое занятие № 4</b> Оформление заявлений на выплату страхового возмещения	<b>3</b>
	<b>Промежуточная аттестация (тестирование)</b>	<b>1</b>
<b>Раздел 2</b>	<b>Сопровождение договоров страхования</b>	<b>34</b>
<b>Тема 2.1. Порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>
	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.	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие № 5</b> Осуществление договоров имущественного и личного страхования.	<b>2</b>
<b>Тема 2.2. Правовые основы развития страховой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	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.	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие №6</b> Действия страховщика и страхователя при наступлении страхового случая. Критерии определения страхового случая.	<b>4</b>
<b>Тема 2.3 Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Документы страховых агентов.	<b>6</b>
	<b>Практическое занятие №7</b> Оформление заявлений на выплату страхового возмещения	<b>2</b>
<b>Тема 2.4. Система мер в работе страховых агентов по выявлению и предупреждению страхового</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. Установление причин нарушений страховых договоров и принятие мер по их предупреждению и устранению. Основные виды страхового мошенничества. Разработка системы мероприятий	<b>6</b>

<b>мошенничества</b>	по профилактике страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	
	<b>Практическое занятие №8</b> Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества	<b>2</b>
<b>Квалификационный экзамен, в т.ч.:</b>		<b>6</b>
Теоретический экзамен		2
Практическая квалификационная работа		4