

ПМ.05 Выполнение работ по должности служащего «Агент страховой»

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД) **Выполнение работ по должности служащего «Агент страховой»** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

ПКв 5.1 Составлять, группировать и обобщать первичные бухгалтерские документы страховой организации.

ПКв 5.2. Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации.

ПКв5.3. Проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению в страховой организации.

ПКв 5.4. Составлять бухгалтерскую отчетность страховой организации для предоставления в органы надзора.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, в программах подготовки и переподготовки работников в области страхования.

1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- организации агентских продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования;

уметь:

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);

- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;
- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивает их выполнение, осуществляет приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования;
- давать оценку стоимости объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному, осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию;
- вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования.

знать:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, локальные документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
- действующую систему социальных гарантий;
- методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда