

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Малый Сергей Николаевич  
Должность: Директор  
Дата подписания: 28.07.2019 16:58:31  
Уникальный программный ключ:  
03482327d605da34b7c6b81d14adbd403345a249

АНО ПО «КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ»

COLLEGE OF ECONOMIC INTERNATIONAL RELATIONS

УТВЕРЖДАЮ  
Директор  
  
Янкин А.Н.  
28 июля 2019 г.  


**Аннотации рабочих программ учебных дисциплин к программе  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ –  
ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ  
«Страховое дело».**

**квалификация – специалист страхового дела.  
Формы получения образования – заочная.**

**1. Страховое дело**

Цели дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;
- оценивать страховую стоимость;
- устанавливать страховую сумму;
- рассчитывать страховую премию;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность и значимость страхования;
- страховую терминологию;
- формы и отрасли страхования;
- страховую премию как основную базу доходов страховщика;
- основные виды имущественного страхования;
- основные виды личного страхования;
- медицинское страхование;
- основные виды страхования ответственности, перестрахование.

Содержание дисциплины: Сущность и значимость страхования. Случайные события и риски. Классификационная система рисков. Понятие страхования, его экономическая сущность. Сфера применения страхования и потребности в страховой защите. Роль страхования, его функции в современной экономике. Система управления риском (risk management): ее элементы (этапы). Страхование в системе управления рисками. Понятие и виды страховых фондов. Способы формирования страховых фондов. Централизованные

страховые фонды, их виды, формы и назначение. Отличительные особенности и преимущества страхования как способа формирования страховых фондов.

Правовые основы страхования. Источники страхового дела. Гражданский кодекс РФ о правовом регулировании страхования в РФ (глава 48). Юридическая характеристика договора страхования. Характеристика ФЗ «Об организации страхового дела». Налогообложение страховщиков и страхователей по Налоговому кодексу РФ. Специальное страховое законодательство. Юридически значимые документы, регламентирующие страховые отношения между страховщиком и страхователем. Государственный страховой надзор. Предварительный, текущий страховой надзор. Лицензирование страховой деятельности. Страховое мошенничество и преступления в страховой сфере. Нарушения и незаконные действия страховщиков. Мошенничество и обман со стороны страхователей.

Страховая терминология.

Формы и отрасли страхования Основы классификации страхования. Отрасль, подотрасль, вид страхования. Отраслевая классификация страхования. Классификация страхования по видам страхового возмещения. Балансовая классификация страхования. Первичное страхование, сострахование, перестрахование. Формы проведения страхования, основные принципы и особенности. Обязательная форма проведения страхования - сферы применения, способы введения, договор обязательного страхования. Государственное обязательное страхование.

Добровольная форма проведения страхования – особенности договора, сфера применения, порядок осуществления. Классификации договоров страхования, согласно Гражданского кодекса Российской Федерации (гл. 48 «Страхование»). Имущественное страхование Понятие и классификация страхования имущества. Виды имущественного страхования. Виды страхования в зависимости от объекта. Страхование рисков утраты права собственности на имущество. Контрибуция. Страхование ответственности перед третьими лицами. Формы возмещения ущерба. Существенные условия страхования имущества, их ранжирование. Объекты страхования, страховая стоимость, страховое покрытие. Страхование государственной собственности. Страхование имущества граждан. Страхование финансовых, технических, производственных, инновационных, предпринимательских, туристских, коммерческих рисков. Страхование средств транспорта и грузов.

Личное страхование Назначение и классификация личного страхования. Подотрасли личного страхования. Объекты страхования, страховая стоимость, страховое покрытие. Страхование от несчастных случаев. Особенности страхования от несчастных случаев и болезней (обязательное и добровольное). Страхование жизни, его виды (пенсионное страхование, страхование ренты (аннуитетные договоры), страхование на случай смерти, страхование детей к бракосочетанию, смешанное страхование жизни). Страхование на дожитие.

Медицинское страхование Виды медицинского страхования в РФ. Обязательное медицинское страхование (ОМС). Добровольное медицинское страхование (ДМС). Обязательное медицинское страхование (ОМС) в Российской Федерации. Базовая программа обязательного медицинского страхования. Договор обязательного медицинского страхования: структура и содержание. Права и обязанности страхователя и страховщика по договору. Добровольное медицинское страхование в РФ, его

классификация. Участники, условия, заключение и исполнение договора медицинского страхования. Медицинское страхование выезжающих за рубеж (путешественников). Страхование гражданской ответственности Перестрахование Страховая премия: сущность структура, принципы обоснования. Финансы страховой организации. Механизм формирования прибыли страховой организации. Доходы и расходы, страховой деятельности, перечень и источники и направления расходования. Страховые операции. Страховые резервы и фонды.

Количество часов на освоение программы дисциплины: 108 часов.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.

## **2. Продажи страховых продуктов.**

Цели дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию продажи страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры, стимулирующие его исполнение;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности;
- проводить анализ качества каналов продаж.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования продаж страховых продуктов;
- нормативную правовую базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- маркетинговые основы розничных продаж;

- методы определения целевых клиентских сегментов;
- виды и формы плана продаж;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, смешанную;
- каналы розничных продаж в страховой компании.

Содержание дисциплины: Роль продаж в страховании. Анализ основных показателей страхового рынка. Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Тенденции к снижению количества страховых компаний и их причины. Размещение сети страхового рынка. Развитие филиальной сети страховых компаний. Характеристика страховых организаций за текущий год. Численность страховых агентов в страховой компании и их вознаграждение. Число договоров, заключенных страховыми организациями за текущий период. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования. Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Сумма собранных страховых премий: по добровольным и обязательным видам страхования. Страховая премия на душу населения. Преобладание видов страхования в различных регионах России. Анализ выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку так и по отраслям и формам. Размер страховых выплат: по добровольным и обязательным видам страхования. Минимальное и максимальное значение коэффициента выплат. Анализ рынка перестрахования в России. Перспективы развития страхового рынка

Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели продаж  
Современные концепции маркетинга: совершенствование производства, совершенствование услуги, интенсификация коммерческих усилий, концепция чистого маркетинга, концепция социально-этического маркетинга, концепция международного маркетинга. Их сущность и их практическое применение в деятельности страховых компаний. Содержание транзакционного бизнес-процесса «маркетинг» в страховой компании и его практическое применение. Положительные и отрицательные стороны транзакционного маркетинга. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений. Отличие транзакционного маркетинга от маркетинга взаимоотношений. Плюсы и минусы маркетинга взаимоотношений. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании.

Стратегический план продаж страховых продуктов Этапы стратегического планирования в страховой компании. Принципы стратегического планирования. Типы и виды стратегий страховой компании: корпоративная и функциональная. Виды корпоративной стратегии. Стратегия по целевым клиентским сегментам: специализации и диверсификации. Стратегия с точки зрения открытости страховой компании: рыночная, кэптивная и смешанная. Факторы выбора корпоративной стратегии. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж Виды и формы плана продаж: оперативный план, операционный план, план продаж. Сущность, задачи и цели различных планов продаж. Понятие, сущность и виды бюджета продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие.

Количество часов на освоение программы дисциплины: 72 часа.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.

### **3. Оценка ущерба и страхового возмещения.**

Цели дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- подготавливать документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- возможное специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
- законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
- «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
- методы борьбы со страховым мошенничеством;
- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
- критерии определения страхового случая;
- теоретические основы оценки величины ущерба;
- признаки страхового случая;
- условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
- формы страхового возмещения (обеспечения);
- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

Содержание дисциплины: Оценка величины ущерба. Теоретические основы оценки величины ущерба. Методика определения ущерба. Особенности определения ущерба для разных видов страхования. Основные статистические показатели убытков. Внутренние отчеты по страховым случаям. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю. Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда. Организация и проведение экспертизы пострадавшего объекта.

Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта. Нормативно-правовая база проведения экспертизы пострадавшего объекта. Нормативные и регулирующие акты при проведении экспертизы и организации осмотров пострадавших объектов. Критерии определения страхового случая. Признаки страхового случая. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними. Компетентные органы и специалисты, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта.

Оценка и порядок расчета страхового возмещения. Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения). Формы страхового возмещения (обеспечения). Причины отказа в выплате страхового возмещения. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). Финансовая устойчивость страховщика. Создание страховых резервов. Система перестрахования.

Количество часов на освоение программы дисциплины: 72 часа.

Форма промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.