**Аннотация рабочей программы ДПО «Страховой агент»**

Программа ДПО «Страховой агент» разработана на основе Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ от 06.07.2020г. №404н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по страхованию».

Цель реализации программы:

− изучение сущности и значимости страхования, страховой терминологии, основных видов личного и имущественного страхования, особенностей страхования в регионе;

− приобретение практических навыков в использовании профессиональной терминологии, оценке страховой стоимости, установлении страховой суммы, расчете страховой премии, умении продавать страховые продукты по новым технологиям.

Результатом освоения программы является овладение слушателями следующими профессиональными компетенциями, необходимыми для профессиональной деятельности:

− реализовывать технологии агентских продаж;

− реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании;

− организовывать розничные продажи;

− документально оформлять страховые операции;

− консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного освоение компетенций, указанных выше.

Слушатель должен знать:

− сущность и значимость страхования;

− страховую терминологию;

− формы и отрасли страхования;

− формирование страховой премии как основной базы доходов страховщика;

− основные виды имущественного страхования;

− основные виды личного страхования;

− медицинское страхование;

− основные виды страхования ответственности;

− особенности страхования в зарубежных странах;

− перестрахование;

− новые технологии успешных продаж.

Слушатель должен уметь:

− использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;

− оценивать страховую стоимость;

− устанавливать страховую сумму;

− рассчитывать страховую сумму;

− выявлять особенности страхования в зарубежных странах;

− заполнять заявления, страховые полисы;

− использовать технологии современных продаж.

Слушатель должен владеть:

− опытом продаж страховых продуктов.

Количество часов на освоение курса: 72 часа. Форма обучения - очно-заочная с применением ДОТ. Формой контроля является проверка выполнения практического задания. Итоговая аттестация проводится в форме выполнения зачетной контрольной работы.