

## 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), специалист страхового дела

### Область профессиональной деятельности выпускника:

- заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

### Основные виды деятельности специалиста страхового дела:

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

**Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями:** понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий; самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации; ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

**Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями:** реализовывать технологии банковских продаж; реализовывать технологии сетевых посреднических продаж; реализовывать технологии прямых офисных продаж; реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах; реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж; реализовывать технологии телефонных продаж; реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах; реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании; осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж; организовывать розничные продажи; реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании; анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта; документально оформлять страховые операции; вести учет страховых договоров; анализировать основные показатели продаж страховой организации; оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков); консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая; организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов; подготавливать и направлять запросы в компетентные органы; принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты; вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков; принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

