

Региональному оператору
Чемпионата по профессиональному
мастерству «Профессионалы»
«Республика Башкортостан»
От Директора Филиала СПАО «Ингосстрах
в Республике Башкортостан
Хисматуллиной Р.Р.

Лист подтверждения согласования

Конкурсной документации Регионального этапа Чемпионата по профессиональному мастерству «Профессионалы» «Республика Башкортостан» по компетенции «Страховое дело»

№	Вид конкурсной документации	Отметка о согласовании
1	Конкурсное задание	Согласовано
2	Инфраструктурный лист	Согласовано



/ Р.Р. Хисматуллина/

Подпись

Ф.И.О.



ВСЕРОССИЙСКОЕ
ЧЕМПИОНАТНОЕ
ДВИЖЕНИЕ
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ
МАСТЕРСТВУ

ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «СТРАХОВОЕ ДЕЛО»

2024 г.

Наименование компетенции: «Страховое дело»

Формат участия в соревновании: командный

Описание компетенции.

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Защита интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

В настоящее время страхование – это один из самых развивающихся видов экономической деятельности. Главной целью экономической политики в области развития страхования является формирование национальной системы, способной выполнять следующие экономические функции: защита от потенциальных рисков, необходимая для эффективного функционирования рыночной экономики и являющаяся фактором ее стабильности и стимулом расширения предпринимательской деятельности; аккумуляция долгосрочных ресурсов для развития экономики. Специалисты в области страхования должны не только знать основные понятия страхового бизнеса, но также быть достаточно компетентными и в сфере маркетинга, экономики и менеджмента.

Специалист страхового дела – связующее звено крупной компании и людей, которые хотят сделать свою жизнь безопаснее. Он обязан выяснить желания клиента, рассказать ему о возможных условиях страхования, действующих тарифах и компенсационных выплатах. После данных действий производится заключение договора страхования на наиболее выгодных для клиента условиях.

Данный специалист находится в постоянном контакте с людьми и ведет переговоры. Данный специалист продает услуги страхования, которые являются сложными для понимания. Поэтому очень важно наличие у специалиста хороших коммуникативных навыков, умения работать с информацией, слушать и убеждать, чтобы достичь успеха в этой сфере.

Специалист страхового дела осуществляет операции по заключению различных договоров страхования. Изучает региональные условия и спрос на определенные страховые услуги. Анализирует состав регионального контингента потенциальных клиентов, обслуживает физических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности.

Данный специалист проводит 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 ведет наблюдение, оценивает особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивает взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги.

Специалист страхового дела устанавливает 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.

Данный специалист заключает и оформляет страховые договоры, регулирует отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивает их выполнение, осуществляет приемку страховых взносов. Обеспечивает правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность.

Специалист страхового дела способствует 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. Оказывает помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.

Данный специалист проводит работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, дает оценку стоимости объектов страхования. В течение срока действия заключенных договоров поддерживает связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги. В случае причинения ущерба застрахованному осуществляет оценку и определяет его размер с учетом критериев и степени риска. Рассматривает 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.

Страховой бизнес – это высокоинтеллектуальный бизнес. В страховых компаниях появляется всё больше сложных страховых продуктов, в том числе завязанных на информационных технологиях.

В современных реалиях прослеживается тенденция, что на любые позиции, включая даже самые стартовые, страховым компаниям нужны люди с аналитическими способностями. В приоритете такие склонности человека,

как обобщать полученную информацию, умение предложить нестандартный подход и посмотреть на проблему с иного ракурса, а также самостоятельно решить её.

Нормативные правовые акты

Поскольку Описание компетенции содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции, его необходимо использовать на основании следующих документов:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 833.

Профессиональные стандарты:

08.012 Специалист по страхованию

07.010 Специалист по дистанционному информационно-справочному обслуживанию

08.022 Статистик

ОКЗ Общероссийский классификатор занятий ОК 010-2014 (МСКЗ-08)

ОКЗ 4312 Служащие по обработке статистической, финансовой и страховой информации и ведению расчетов

Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции определяется профессиональной областью специалиста и базируется на требованиях современного рынка труда к данному специалисту.

№ п/п	Виды деятельности/трудовые функции
1	Изучение рынка и подготовка к продаже страховых продуктов
2	Продажа страховых продуктов и оформление договоров страхования
3	Учет и сопровождение договоров страхования
4	Информационно-справочная поддержка клиентов
5	Предложение продуктов и услуг организации
6	Сбор данных в ходе непосредственного наблюдения и измерения с применением технических средств в соответствии с утвержденными программами, правилами и методиками
7	Первоначальная обработка первичных статистических данных в соответствии с утвержденными правилами и методиками