

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Уфимский филиал

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО
на Ученом совете филиала

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора

Протокол от _____ № _____

_____ И.Р. Батталова

« ____ » _____ 2025 г.

ПРОГРАММА

повышения квалификации

«СТРАХОВОЙ АГЕНТ»

Уфа 2025

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «Страховой агент»

Общая характеристика программы

Цель программы: формирование профессиональных компетенций страхового агента.

Наименование профессиональных стандартов, квалификационных справочников, используемых при разработке ДПП:

Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 N 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)» (Зарегистрирован в Минюсте России 25.08.2014 N 33821).

Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в процессе обучения:

- способность реализовывать технологии агентских продаж;
- способность реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами;
- способность реализовывать технологии банковских продаж;
- способность реализовывать технологии сетевых посреднических продаж;
- способность реализовывать технологии прямых офисных продаж;
- способность реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах;
- способность реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж;
- способность реализовывать технологии телефонных продаж;
- способность реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах;
- способность реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Планируемые результаты обучения по программе

По итогам освоения программы слушатели:

знать:

- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- порядок контроля сроков действия договоров;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- порядок работы с общероссийскими классификаторами;

уметь:

- заполнять типовые формы договоров страхования и страховых полисов;

- подготавливать типовые договоры страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;

владеть:

- навыками составления проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Уфимский филиал Финуниверситета

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО
на Ученом совете филиала

Протокол от _____ № _____

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора

_____ И.Р. Батталова
« ____ » _____ 2025 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Страховой агент»

Требования к уровню образования слушателей	лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование
Категория слушателей	Специалисты в области страхового дела, лица, желающие развить квалификацию страхового агента
Срок обучения	36 часов, 3 недели
Форма обучения	очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий
Режим занятий	не более 8 часов в день

№№ п/п	Наименование раздела (модуля), темы	Всего часов трудоемкости	В том числе				Форма контроля
			Контактная работа			Самостоятельная работа	
			Всего, часов	из них			
				Теоретические занятия	Практические занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Введение в профессию «Страховой агент»	2	2	2			
2	Теоретические основы страхового дела	4	2	2		2	
3	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	10	8	4	4	2	
4	Основы продаж страховых услуг	4	2		2	2	
5	Организация собственной работы страхового агента	3	1		1	2	
6	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж	10	8	4	4	2	
7	Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции	2	2		2		
	Всего:	35	25	12	13	10	
8	Итоговая аттестация	1	1		1		Зачет
	Общая трудоемкость программы:	36	26	12	14	10	

Программа разработана преподавателем первой квалификационной категории предметной (цикловой) комиссии банковского и страхового дела Уфимского филиала Финуниверситета Ханнановой Лилией Рифгатовной.

Преподаватель ВКК ПЦК
банковского и страхового дела
«__»_____ 2025 г.

З. Ф. Шарифьянова

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
"Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"
(Финансовый университет)
Уфимский филиал

Календарный учебный график
программы повышения квалификации
«Страховой агент»

Срок освоения программы - 36 часов

Продолжительность обучения 3 недели

Форма обучения – очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий

№ п\п	Наименование тем	Недели			КР	СР	ИА	Всего
		1	2	3				
1.	Введение в профессию «Страховой агент»	2			2			2
2.	Теоретические основы страхового дела	4			2	2		4
3.	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	6	4		8	2		10
4.	Основы продаж страховых услуг		4		2	2		4
5.	Организация собственной работы страхового агента		3		1	2		3
6.	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж		1	9	8	2		10
7.	Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции			2	2			2
	Итоговая аттестация (зачет)			1			1	1
	Общая трудоемкость программы	12	12	12	25	10	1	36

Преподаватель ВКК ПЦК
банковского и страхового дела

З. Ф. Шарифьянова

Условные обозначения	
ПА	Промежуточная аттестация
П	Практика
С	Стажировка
ИА	Итоговая аттестация
КР	Контактная работа
СР	Самостоятельная работа

Содержание тем

Тема 1. Введение в профессию «Страховой агент»

Сущность профессии «Страховой агент». Система оплаты труда страхового агента.

Тема 2. Теоретические основы страхового дела

Теоретические основы страхового дела; классификация видов страхования; страхование физических лиц; страхование юридических лиц; страховое законодательство и нормативные документы.

Тема 3. Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка

Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта, продуктовые линейки: определение, виды; страховые продукты имущественных видов страхования: страхование имущества физических лиц, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), страхование КАСКО, ипотечное страхование.

Тема 4. Основы продаж страховых услуг

Создание клиентской базы. Метод «Холодные звонки». Основные этапы продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация – аргументация, работа с возражениями, завершение сделки, закрепление отношений с клиентами.

Тема 5. Организация собственной работы страхового агента

Культура общения; организация собственной работы (тайм-менеджмент); осознание своих жизненных целей, способы преодоления стрессов; имидж страхового агента; осознание своих жизненных целей; психология влияния; здоровье и работоспособность.

Тема 6. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж

Получение навыков составления бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов, закрепление теоретического материала по вопросам темы.

Тема 7. Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции

Маркетплейс: виды, отличия, положительные стороны. Платформы маркетплейсов.

Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование тем	Часы	Содержание практического занятия	Результат занятия, контрольной работы
1	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	4	Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта, продуктовые линейки: определение, виды	Страховые продукты имущественных видов страхования: страхование имущества физических лиц, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), страхование КАСКО, ипотечное страхование.
2	Основы продаж страховых услуг	2	Создание клиентской базы	Метод «Холодные звонки». Основные этапы продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация – аргументация, работа с возражениями, завершение сделки, закрепление отношений с клиентами.
3	Организация собственной работы страхового агента	1	Культура общения; организация собственной работы (тайм-менеджмент)	Осознание своих жизненных целей, способы преодоления стрессов; имидж страхового агента; психология влияния; поддержание здоровья и работоспособности.
4	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж	4	Получение навыков составления бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов	Закрепление теоретического материала по вопросам тем.
5	Маркетплейс как форма организации рынка электронной коммерции	2	Получение навыков размещения продуктов на маркетплейсах	

Содержание самостоятельной работы слушателей

Основная цель самостоятельной работы слушателей – закрепление знаний, полученных в ходе лекционных и практических занятий.

Индивидуальная консультационная работа преподавателей со слушателями осуществляется весь период обучения.

№ п/п	Наименование тем	Часы	Содержание практического занятия
1	Введение в профессию «Страховой агент»	2	Сущность профессии «Страховой агент».
2	Теоретические основы страхового дела	2	Сущность страхования, классификация страхования

3	Основные страховые продукты на современном этапе развития страхового рынка	2	Сущность и значение страховой услуги; понятие и структура страхового продукта, продуктовые линейки: определение, виды
4	Основы продаж страховых услуг	2	Создание клиентской базы.
5	Организация собственной работы страхового агента	2	Количественные методы оценки рисков проектов.
6	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж	2	Понятие «бизнес-план»

Список литературы

Законодательные нормативные и правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30.11.94 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.96 № 14-ФЗ, часть третья от 26.11.01 № 146-ФЗ и часть четвертая от 18.12.06 № 230-ФЗ) (с изменениями и дополнениями).
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Основная литература:

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469752> (дата обращения: 12.05.2021).
2. Основы страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 242 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00879-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469751> (дата обращения: 12.05.2021).
3. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 569 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13380-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/458713> (дата обращения: 12.05.2021).
4. Шарифьянова, З.Ф. Страховое дело: учебное пособие. - М.: Прометей, 2018. - 160 с.

Дополнительная литература:

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 231 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-

534-01370-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469750> (дата обращения: 12.05.2021).

2. Основы страхового дела: учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 243 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03461-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/469749> (дата обращения: 12.05.2021).

Организационно-педагогические условия реализации программы повышения квалификации

1. Материально-технические условия, необходимые для осуществления образовательного процесса

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебный интерактивный класс	Все виды контактной работы	Мультимедийное оборудование, компьютеры. Компьютер, подключенный к сети Интернет, интернет-браузер. Прикладные программы для просмотра текстовых и видеоматериалов.

Материально-технические условия соответствуют действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

***Примечание.** В случае проведения учебных занятий с применением электронного обучения (ЭО) и дистанционных образовательных технологий (ДОТ) у слушателя должен быть персональный компьютер, оснащенный аудиокolonками, с доступом в сеть интернет и установленным видеоплеером, способным воспроизводить видеофайлы.*

2. Перечень информационных технологий и учебно-методических условий, используемых при осуществлении образовательного процесса

При проведении занятий с применением ЭО и ДОТ проведение вебинаров для слушателей осуществляется в удаленном доступе. Преподавателями используются компьютерные презентации, работа в чате, индивидуальное консультирование слушателей.

Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды

Электронные информационные ресурсы	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Система дистанционного обучения, система видеоконференцсвязи	Все виды контактной работы Промежуточная аттестация Итоговая аттестация	Компьютер, подключенный к сети Интернет; интернет-браузер; Прикладные программы для просмотра текстовых и видеоматериалов

3. Организация образовательного процесса

В образовательном процессе используются разнообразные формы работы со слушателями.

- лекция (видеолекция) с мультимедийным сопровождением по наиболее сложным вопросам программы;
- лекция-вебинар с использованием современных технических средств обучения;
- практические занятия и самостоятельная работа с использованием современных технических средств обучения;
- кейс-стади (в том числе видео-кейсы) – изучение конкретных ситуаций из практики (casestudy), для выполнения данного вида заданий обучающимся должна быть представлена в письменной форме информация относительно реальной ситуации (профессиональной или жизненной) и поставлены конкретные задачи её изучения проблемы, обучающиеся анализируют различные аспекты проблемы и предлагают выработанные решения;
- тестирование метод оценки знаний, умений, навыков обучающихся и др.

Обучение проводится, в том числе с использованием ЭО и ДОТ, реализуемых посредством информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном взаимодействии слушателей и педагогических работников.

В процессе обучения слушатели обеспечиваются необходимыми для эффективного прохождения обучения учебно-методическими материалами и информационными ресурсами в объеме изучаемого курса, которые могут быть объединены в учебно-методический комплекс. Материалы учебно-методического комплекса доводятся до всех слушателей курса.

Итоговая аттестация проводится на образовательном портале Финансового университета посредством информационно-телекоммуникационных сетей.

4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Учебный процесс со слушателями обеспечивают квалифицированные сотрудники Финансового университета, а также приглашенные специалисты и действующие практики других организаций.

Описание системы оценки качества освоения программы

В систему оценки качества освоения программы «Страховой агент» входят:

- текущий контроль;
- итоговая аттестация.

1. Текущий контроль успеваемости реализуется в ходе проведения практических занятий в форме устного опроса, обмена опытом работы, выступлений слушателей по узловым вопросам программы, путем выполнения практических заданий, разбора конкретных ситуаций, тестирования.

2. Форма итоговой аттестации – зачет в форме тестирования.

Примеры тестовых заданий для итоговой аттестации:

Вопрос 1

Объектом страхования являются (является):

- а) имущественные интересы юридических и физических лиц;
- б) замкнутая раскладка ущерба в рамках создаваемого страхового фонда;
- в) перераспределение рисков юридических и физических лиц по времени и по территории;
- г) страховое событие;

Вопрос 2

Договор страхования вступает в силу (если иное не предусмотрено договором) с момента:

- а) подачи письменного заявления страхователя;
- б) подписания договора страховщиком и страхователем;
- в) оплата страховой премии;
- г) наступление страхового случая;

Вопрос 3

Не страхуются по договору страхования имущества от огня следующие риски:

- а) удар молнии;
- б) самовозгорание;
- в) землетрясение;
- г) град;

Вопрос 4

Договор страхования гражданской ответственности определяется как договор:

- а) личного страхования;
- б) имущественного страхования;
- в) либо личного, либо имущественного страхования в зависимости от страхуемого риска ответственности;
- г) перестрахования;

Вопрос 5

По договору личного страхования при наступлении страхового случая:

- а) выплачивается страховое возмещение нанесенного ущерба жизни и здоровью застрахованного лица;
- б) выплачивается обусловленная в договоре страховая сумма;
- в) компенсируется потеря трудоспособности застрахованного лица;
- г) компенсируется потеря в результате наступления страхового случая личных доходов застрахованного;

Вопрос 6

Страхование по законодательству РФ может осуществляться в следующих формах:

- а) частное и государственное;
- б) обязательное и добровольное;
- в) индивидуальное и взаимное;
- г) личное и коллективное;

Вопрос 7

Определите сущность принципа возмещения ущерба в имущественном страховании:

- а) страховое возмещение не может превышать страховой суммы, указанной в договоре страхования;
- б) страховое возмещение не может превышать действительной стоимости застрахованных имущественных интересов на момент заключения договора;
- в) страховое возмещение не может превышать размера фактического ущерба, нанесенного застрахованным интересам;
- г) страховая сумма не может быть меньше действительной стоимости страхуемых имущественных интересов;

Вопрос 8

Страховщиками по законодательству РФ могут быть:

- а) юридические и физические лица, зарегистрированные в департаменте страхового надзора
- б) юридические и физические лица, получившие лицензию на осуществление страховой деятельности
- в) юридические лица любой организационно- правовой формы, созданные для осуществления страховой деятельности
- г) юридические лица любой организационно- правовой формы, получившие лицензию на осуществления страховой деятельности

Вопрос 9

Минимальный объем ответственности страховщика по страховому договору определяется:

- а) франшизой
- б) страховой суммой
- в) страховой премией
- г) действительной стоимостью объекта

Вопрос 10

Страховое возмещение в имущественном страховании не может превысить:

- а) балансовую стоимость застрахованного имущества
- б) страховую сумму
- в) сумму уплаченных страховых взносов
- г) размер ущерба

Вопрос 11

Договор страхования гражданской ответственности за причинение вреда заключен в пользу:

- а) страхователя, имуществу, жизни или здоровью которого нанесен ущерб
- б) застрахованного лица, имуществу, жизни или здоровью которого нанесен ущерб
- в) любых третьих лиц, имуществу, жизни или здоровью которого нанесен ущерб
- г) указанного в договоре выгодоприобретателя

Вопрос 12

Дайте определение сострахования:

- а) объект застрахован разными страховщиками по отдельным договорам
- б) объект застрахован одним страховщиком с последующей передачей части ответственности другим страховщикам
- в) объект застрахован по одному договору совместно несколькими страховщиками
- г) объект застрахован одним страховщиком с увеличением в течение срока страхования размера страховой суммы

Вопрос 13

Обязательное страхование в РФ может быть введено:

- а) законами РФ
- б) постановлениями правительства РФ
- в) приказами министерства финансов РФ
- г) нормативными документами органов страхового надзора РФ

Вопрос 14

Посредниками на страховом рынке Российской Федерации являются:

- а) только агенты
- б) маклеры и дилеры
- в) дилеры и агенты
- г) брокеры и агенты

Вопрос 15

Каско-страхование – это страхование:

- а) недвижимости
- б) транспортных средств
- в) грузов
- г) строительных рисков

Порядок проведения: тестирование проводится с личного компьютера, 15 тестовых вопросов, которые соответствуют темам, рассмотренным в рамках всей учебной программы, количество попыток – 2.

Для получения зачета необходимо правильно ответить не менее чем на 10

тестовых вопросов в любой попытке.

Слушателям, которые успешно прошли итоговую аттестацию выдается удостоверение о повышении квалификации Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Преподаватель ВКК ПЦК
банковского и страхового дела

З. Ф. Шарифьянова