Профессиограмма по специальности
38.02.02 «Страховое дело»

38.02.02 Страховое дело	**Форма обучения: очная**
	Квалификация выпускника: **специалист по страхованию**
Базовое образование	Основное общее образование (9 класс)
Срок обучения	2 г 10 м
Область профессиональной деятельности выпускников	Специалист страхового дела может осуществлять деятельность в следующих структурных единицах: - федеральные и региональные страховые организации - страховые брокеры - банки - микрофинансовые организации и кооперативы - дилерские центры - медицинские организации - туристические компании
Выпускник готовится к следующим видам деятельности	- заключение и сопровождение договоров страхования; - изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов; - оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов; - документальное оформление и сопровождение страховых случаев; - страхование жизни
Выпускник должен иметь практический опыт	- Определение условий договора страхования и страховой стоимости, расчет страховой премии; - Проведение предстраховой экспертизы объектов страхования; - Подготовка и заключение договора страхования в том числе в виде электронного документа; - Ведение учета и хранения договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве - Проведение статистических наблюдений в целях выяснения спроса на страховые продукты - Проведение анализа предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг - Организации взаимодействия со страховыми агентами и посредниками - Анализа показателей продаж страховых продуктов - Информирование клиентов о страховой организации, страховых продуктах и способах взаимодействия - Информирование страхователей об условиях договора страхования, в том числе о сроках действия и об оплате очередных взносов - Принятие обращений клиентов по качеству оказываемых страховой организацией страховых услуг - Обработка обращения клиентов по дистанционным каналам коммуникации - Информирование и консультирование клиентов по вопросам урегулирования страховых случаев; - Подготовка документов для признания или непризнания страховым случаем (убытком) события, имеющего признаки страхового - Проверка на вероятность мошенничества страховое событие, имеющего признаки страхового случая; - Оформление документов для осуществления страховой выплаты; - Выявление потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании - Составление для клиента комплексного финансового решения, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование

Перечень специальных дисциплин	**Общепрофессиональные дисциплины:** ОП 01. Страховое дело ОП 02. Экономика страховой организации ОП 03. Основы бухгалтерского учета, налогообложения и аудита страховой организации ОП 04. Правовое и документационное обеспечение управления страховой организации ОП 05. Финансы, денежное обращение и кредит ОП 06. Математические и статистические методы в страховании ОП 07. Информационные технологии в профессиональной деятельности ОП 08. Основы проектно-исследовательской деятельности ОП 09. Страховой менеджмент ОП 10. Основы бережливого производства и экологической культуры **Профессиональные модули:** ПМ 01. Заключение и сопровождение договоров страхования ПМ 02. Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов ПМ 03. Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов ПМ 04. Документальное оформление и сопровождение страховых случаев; ПМ 05. Страхование жизни
Условия труда	Условия труда специалиста в области страхового дела зависят от конкретной должности, компании и сферы деятельности (прямые продажи, партнерские продажи, работа в центрах урегулирования убытков, корпоративное страхование). Однако можно выделить общие черты: 1. Рабочее место - Офис/ удалённое рабочее место – для менеджеров по продажам, андеррайтеров, финансовых консультантов, специалистов по урегулированию убытков - Разъезды –финансовых консультантов, специалистов по продажам (поездки к клиентам). 2. График работы - Стандартный (5/2, 8 часов) – характерен для офисных сотрудников. - Сменный/плавающий – в агентском канале продаж, автосалонах (возможны вечерние смены, рабочие выходные). - Ненормированный – для руководителей отделов продаж/подразделений, особенно в период отчетности или акций. 3. Физические и психологические нагрузки - Общение с клиентами – необходимость вести переговоры, решать конфликты, убеждать. - Работа на ногах – для выездных менеджеров по продажам. - Стресс – из-за планов продаж, жёстких KPI, претензий клиентов. 4. Требования к квалификации - Знание основ страхования, андеррайтинга, урегулирования убытков,маркетинга, CRM-систем. - Навыки ведения переговоров,презентации продуктов, работы с возражениями,оформления документации - Аналитические способности (для аналитиков продаж). - Владение Excel, 1С, ПО Microsoft Office (зависит от должности). 5. Карьерные перспективы - Вертикальный рост: менеджер → старший менеджер → руководитель отдела → директор. - Горизонтальный рост: переход в смежные области (маркетинг, андеррайтинг, юридический отдел, продажи, различные виды страхования). 6. Зарплата - В отделах продаж - фиксированная + бонусы (часто зависит от выполнения плана). - В отделах бэк офиса (андеррайтинг, урегулирование убытков, юридические)

	– оклад + премия от KPI. - В B2B – оклад + премии за выполнение плана или KPI. 7. Дополнительные условия - Корпоративные скидки на страхование, обучение за счет компании. - Соцпакет (в соответствии с законодательством РФ, страхование НС /ДМС). - Возможны командировки (для руководителей / специалистов по продажам).
Личностные качества выпускника	- эмоционально-волевая устойчивость - коммуникабельность, уравновешенность, самообладание - целеустремленность, решительность, творческий подход - способность к планированию организаторской деятельности - способность влиять на окружающих - готовность к разумному риску, умение убеждать - высокая степень личной ответственности
Медицинские противопоказания	1. Психические и нервные расстройства - Высокий уровень стресса, необходимость общаться с клиентами, конфликтные ситуации могут усугубить состояние. - Противопоказано при: неврозах, депрессиях, панических атаках, шизофрении.
Базовые предприятия прохождения производственной практики	ПАО СК «Росгосстрах» СПАО «Ингосстрах» АО «ГСК «Югория» АО «Альфа Страхование» САО «ВСК» САО «РЕСО-Гарантия»
Возможность продолжения образования	Продолжение обучения в ВУЗах на профильных специальностях: – Санкт-Петербургский государственный экономический университет; – Санкт-Петербургский технологический Университет управления и экономики; – Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна; – Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого; – Международный банковский институт; – Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; – Санкт-Петербургский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ – Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина;
Востребованность на рынке труда (указать вид предприятий и должности)	1. Должности в страховых организациях - Менеджер по розничным офисным продажам – консультирование клиентов, ведение переговоров, - Менеджер по корпоративным продажам – поиск клиентов, работа с ключевыми клиентами, проведение переговоров, заключение договоров, заполнение документов, урегулирование конфликтных ситуаций - Менеджер агентской группы – планирование и обеспечение работы группы агентов Андеррайтер – оценка рисков, проведение предстраховой экспертизы, оформление документации - Специалист по урегулированию убытков – прием заявлений от клиентов, оформление и рассмотрение документов, взаимодействие с партнерами (банк, автосалон итд) - Маркетолог (торговый) – анализ рынка, разработка акций, продвижение товара. 2. Должности в страховых и нестраховых брокерах - Менеджер по розничным офисным продажам – консультирование клиентов, ведение переговоров, - Менеджер по корпоративным продажам – поиск клиентов, работа с

	ключевыми клиентами, проведение переговоров, заключение договоров, заполнение документов, урегулирование конфликтных ситуаций 3. Должности в дилерском центре - Кредитно-страховой специалист –ведение переговоров, подготовка и заключение договоров, выполнение планов продаж
Средняя заработная плата	- Фиксированная + бонусы (часто зависит от выполнения плана). - В рознице – оклад + проценты от продаж. Средняя заработная плата: **70 000 - 100 000 рублей**