Moscow Business School

Менеджер по страхованию

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 25.01.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Страховой рынок в РФ

- Структура российского страхового рынка. Законодательные основы, организация страхового дела в РФ
- Правовое регулирование страховой деятельности. Контролирующие органы: формы контроля, санкции, лицензии
- Субъекты страхового рынка: анализ правоотношений участников страхового рынка
- Задачи страховщика и страхователя
- Права и обязанности участников страхового рынка

Бизнес-процессы в страховых организациях

- Структура бизнес-процесса в страховой организации. Основные этапы
- Основной (страховой) бизнес-процесс
- Финансовые потоки внутри организации и между участниками страхового рынка
- Перестрахование: цедирование рисков, факультативные и облигаторные договора

- Андерайтинг и актуарные расчеты в страховых организациях
- Вспомогательные бизнес-процессы в страховой организации

Страховое событие

- Функции отдела урегулирования убытков в страховой организации
- Взаимодействие подразделений при наступлении страхового случая
- Привлечение сторонних экспертов, аджастеров в процессе урегулирования убытков
- Методика расчета страхового возмещения
- Судебная практика по страховым событиям в РФ

Практикум: «Виды страховых событий и расчет страхового возмещения»

День 2

Профессия: менеджер по страхованию

- Функции страхования
- Основные положения в договоре страхования
- Тарифная ставка и методика ее расчета. Применение тарифов в различных видах страхования
- Применение лимитов ответственности, франшизы, страховые суммы
- Основные виды страхования. Особенности заключения договоров страхования с юридическими лицами:
    - Страхование СМР
    - Страхование опасных производственных объектов
    - Страхование КАСКО и специальной техники
    - Добровольное медицинское страхование на предприятии. Страхование от несчастных случаев
    - Страхование гражданской ответственности

Практикум: «Анализ договора: расчет страховой премии»

Moscow Business School

Основные подходы в продажах страховых продуктов

- Формирование клиентской базы. Алгоритм поиска клиентов. Каналы поиска
- Работа с базами данных. Практические навыки
- Презентация страховой услуги: выгоды и преимущества
- Скрипты для разговоров с клиентами. Работа с возражениями
- Работа с физическими и юридическими лицами
- Анализ клиента и сбор информации
- Подготовка документов к переговорам
- Создание имиджа страхового менеджера

Практикум: «Презентация страховых услуг»

Формирование долгосрочной перспективы работы с клиентской базой

- Модель компетенций менеджера по страхованию. Определение целей и задач
- Долгосрочные отношения с клиентами. Определение основных потребностей клиента в будущем
- Постпродажное обслуживание Вашего клиента
- Список постпродажных услуг: как его сформировать?
- Ведение электронной базы клиентов
- Кросс-продажи существующим клиентам

Практикум: «модели взаимодействия с клиентской базой»