

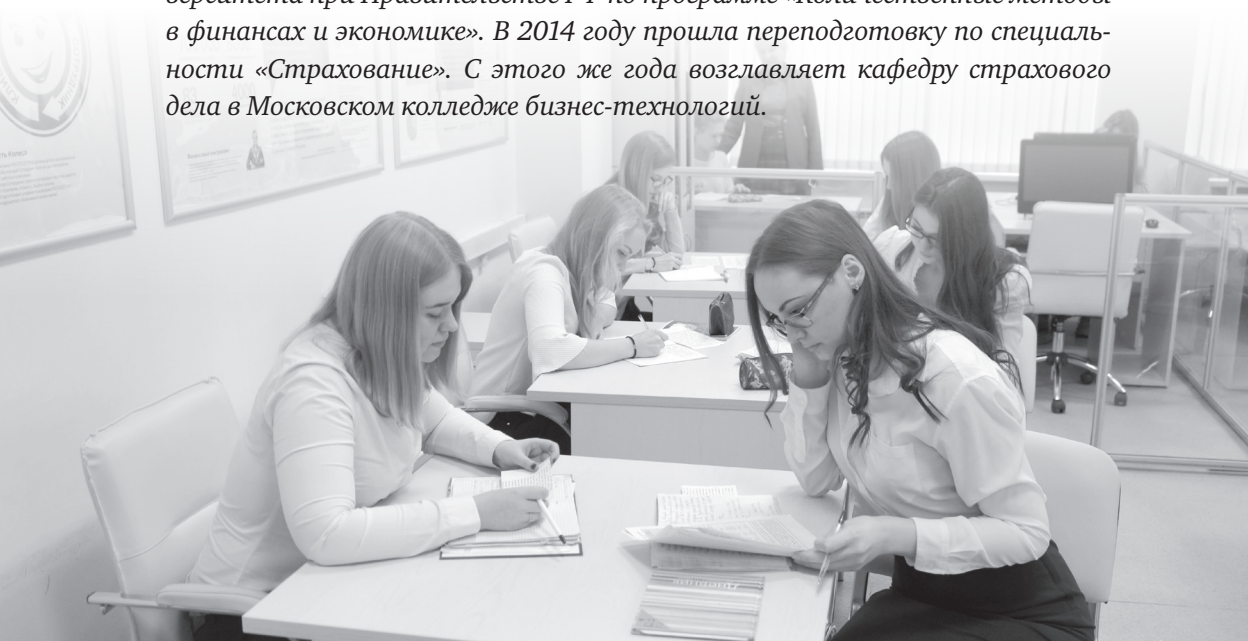
СТРАХОВАНИЕ НА ОТЛИЧНО!



Юлия Дмитриева

Не секрет, что в страхование на этапе становления этого рынка приходили люди самых разных профессий. Опыт – лучший учитель, однако сегодня у юношей и девушек есть возможность получить профессию страховщика в рамках среднего профессионального образования. О том, как организовано такое обучение в Государственном бюджетном профессиональном образовательном учреждении города Москвы «Московский колледж бизнес-технологий», нашим читателям рассказала заведующая кафедрой страхового дела колледжа Юлия Дмитриева.

с отличием окончила математический факультет Московского педагогического государственного университета и магистратуру Финансового университета при Правительстве РФ по программе «Количественные методы в финансах и экономике». В 2014 году прошла переподготовку по специальности «Страхование». С этого же года возглавляет кафедру страхового дела в Московском колледже бизнес-технологий.



«Современные страховые технологии»: Как давно вы готовите специалистов страхового дела?

Юлия Дмитриева: «Страховое дело» – это молодая динамично развивающаяся специальность нашего колледжа. Она была открыта в 2013 году в результате мониторинга рынка труда и вследствие интеграции банков и страховых компаний. Первые страховщики выйдут из стен нашего колледжа в 2016 году.

«ССТ»: Какими знаниями и навыками должен обладать такой специалист?

Ю.Д.: Специалист страхового дела должен уметь определять страховое покрытие, оценивать страховую стоимость, рассчитывать страховую премию, осуществлять агентские и офисные продажи страховых продуктов, вести телефонные переговоры с клиентами, документально оформлять страховые операции, оформлять и сопровождать страховой случай.

Конечно, для освоения всех этих навыков очень важна практика. Мы стараемся привлечь к этой работе социальных партнеров – страховые компании. В нашем колледже в рамках учебных занятий преподаватели в форме деловых игр, тренингов, мастер-классов с представителями бизнес-сообщества формируют у студентов навыки работы в условиях, наиболее приближенных к реальному страховому бизнесу. Мы рассчитываем на помощь и поддержку страховых компаний в области программного обеспечения страховых операций: колледж имеет хорошую материальную базу, современные компьютеры, поэтому

у нас есть все условия и возможности, чтобы обучать наших студентов работе в соответствующем программном продукте.

«ССТ»: Как колледж может взаимодействовать со страховыми компаниями для формирования их кадрового резерва?

Ю.Д.: Сейчас с нами работают страховые компании «Росгосстрах» и «Согласие». Ежегодно учебный план согласовывается со страховщиком, тем самым формируется запрос со стороны работодателя на специалистов в области страхового дела, определяется, какими профессиональными компетенциями, знаниями и умениями должен обладать выпускник. При этом, безусловно, мы готовим специалистов страхового дела согласно образовательному стандарту, и выпускники смогут работать в любой страховой компании.



Директор колледжа Лариса Аверьянова

В процессе обучения, по завершении каждого профессионального модуля, студенты проходят практику в страховой компании и сдают квалификационный экзамен, который принимает будущий работодатель. Таким образом страховые компании принимают непосредственное участие в оценке сформированности компетенций у будущих специалистов страхового дела.

Плодотворное сотрудничество специалистов страховой компании и команды сотрудников колледжа под руководством Почетного работника среднего профессионального образования, кандидата экономических наук Ларисы Васильевны Аверьяновой даст плоды экономически выгодного партнерства, повысит практическую значимость программ подготовки специалистов страхового дела. Директор колледжа поддерживает ориентированность колледжа на потребителей и заказчиков образовательных услуг, благодаря чему выпускники колледжа станут более привлекательными на рынке труда и не потребуют дополнительных инвестиций в обучение со стороны будущего работодателя.

«ССТ»: Страховое дело – понятие широкое, какие специальности можно получить в колледже?

Ю.Д.: В результате обучения решением государственной аттестационной комиссии, руководителем которой является представитель страховой компании, выпускнику присваивается квалификация «Специалист страхового дела». Специалист страхового дела готовится к следующим видам деятельности:

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования;
- оформление и сопровождение страхового случая.

Каждый из указанных видов профессиональных навыков формируется у студентов в процессе изучения соответствующего профессионального модуля.

Так, при изучении технологий розничных продаж студенты учатся реализовывать технологии агентских, банковских, сетевых посреднических, прямых офисных, телефонных и интернет-продаж.

При изучении модуля, связанного с организацией продаж страховых продуктов, студенты учатся анализировать основные показатели страхового рынка, определять перспективные каналы продаж, анализировать эффективность каждого из них.

В рамках формирования компетенций, связанных с сопровождением договоров страхования, студенты учатся подготавливать типовые договоры, вводить данные «слепым» десятипальцевым методом, вести страховую отчетность, рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании, проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.

При изучении модуля, связанного с оформлением и сопровождением страхового случая, студенты

учатся оформлять документы, рассчитывать страховое возмещение и основные статистические показатели убытков, выявлять действия страховых мошенников.

«ССТ»: Мониторите ли вы рынок труда, чтобы готовить специалистов именно той направленности, которая наиболее востребована?

Ю.Д.: Подготовка специалистов страхового дела в колледже осуществляется на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного Министерством образования РФ, при этом колледж ежегодно меняет вариативную часть дисциплин, составляющую 30% учебного плана в соответствии с запросом работодателя и потребностью рынка труда.

«ССТ»: Легко ли вашим выпускникам находить работу по специальности?

Ю.Д.: Колледж готовит специалистов в области экономики для рынка труда города Москвы уже в течение 40 лет. В 2016 году мы будем отмечать эту знаменательную дату. За это время колледж подготовил более 10 000 выпускников по специальности «Банковское дело», «Экономика и бухгалтерский учет», «Финансы». Наши выпускники востребованы на рынке труда, спрос работодателей высок, что подтверждают отзывы социальных партнеров, которые ждут, когда выпускники нашего колледжа пополнят ряды их сотрудников. Более 80% выпускников трудоустраиваются по специальности в течение первых месяцев после окончания колледжа. Некоторые студенты, обучаясь в нашем колледже на

последнем курсе, уже работают в страховых компаниях, перейдя на индивидуальный учебный план.

«ССТ»: Где выпускники могут продолжить свое образование?

Ю.Д.: Колледж сотрудничает с ведущими экономическими вузами – Финансовый Университет при Правительстве РФ, РЭУ имени Г.В. Плеханова, РАНХиГС, – при поступлении в которые студенты нашего колледжа не сдают ЕГЭ, прием осуществляется по внутреннему экзамену вуза.

«ССТ»: Трудно к вам поступить?

Ю.Д.: Наш колледж – единственное образовательное учреждение города Москвы, готовящее специалистов в области экономики за счет средств бюджета. В соответствии с федеральным законодательством на бюджетные места осуществляется конкурс по результатам освоения абитуриентами образовательной программы основного и среднего общего образования. Конкурс на бюджетные места составляет в среднем от 1,5 до 4 человек на место.

«ССТ»: Есть ли среди преподавателей люди с практическим опытом в страховании?

Ю.Д.: Преподаватели страхового дела проходят стажировку в страховых компаниях и внедряют полученные знания в образовательный процесс, тем самым повышая качество подготовки будущих страховщиков. Кроме того, на базе колледжа силами представителей страховых компаний проводятся тренинги, где студенты изучают страховые продукты компании и технологии продаж.

«ССТ»: «Учебная страховая организация», разработанная совмест-

но с компанией «Росгосстрах», – как это работает?

Ю.Д.: Это лаборатория, которая была разработана совместно с компанией «Росгосстрах» и торжественно открылась 1 сентября 2015 года. В ней представлены все основные отделы, которые традиционно есть в страховых компаниях: отдел операционного сопровождения, отдел агентских продаж, отдел андеррайтинга и другие. В лаборатории в рамках учебных занятий осуществляются симуляции бизнес-процессов страховой компании, что благотворно влияет на качество подготовки будущих специалистов страхового дела. «Учебная страховая организация» оснащена современными персональными компьютерами с установленным программным обеспечением, позволяющим решать профессиональные задачи, а также с возможностью дистанционного подключения к серверу развития и обучения компании «Росгосстрах» с организацией специального студенческого домена. В настоящее время мы тесно сотрудничаем с «Росгосстрахом» по вопросу открытия в колледже студенческого страхового агентства, договор находит в стадии подписания.



Виктория, студентка колледжа:

«Я выбрала профессию страховщика, потому что эта профессия будет востребована в будущем. Эта отрасль будет интенсивно развиваться, у нее огромный потенциал. После окончания колледжа я планирую работать ме-

неджером офисных продаж. Я получаю огромное удовольствие от общения с людьми.

В марте 2015 года мы впервые представляли специальность «Страховое дело» в рамках городского конкурса «Арт-профи» в номинации мастер-класс «Секреты моей профессии» и заняли призовое место. Мы взяли за основу ключевые моменты этого известного фильма и сняли свое кино! В этом мастер-классе я была менеджером офисных продаж. Мне нужно было консультировать клиента по страхованию его нового автомобиля. Задача клиента была отказаться от полиса, а моя задача – его уговорить. У меня получилось!»



Анастасия, студентка колледжа:

«Я очень люблю общаться, а продажа страховых полисов – это постоянное общение.

Я считаю, что страхование в России только начинает набирать обороты. Последние ситуации со стихийными бедствиями и вообще беспокойной обстановкой заставляют людей больше задумываться о страховании. В будущем я хочу заниматься продажами. С физическими лицами работать, может быть, проще, потому что продукты проще, но само общение с ними гораздо сложнее. В период практики я поняла, что люди в страховую компанию приходят такие разные! С юридическими лицами – продукты сложнее. Для меня пока не важно, с организациями работать или с гражданами. Я еще не решила. Но поняла одно: страхование – мое призвание».