

DRAUDIMO KONSULTANTO MODULINĖ PROFESINIO MOKYMO PROGRAMA

(Programos pavadinimas)

Programos valstybinis kodas ir apimtis mokymosi kreditais:

P43041202 – programa, skirta pirminiam profesiniam mokymui, 45 mokymosi kreditai

T43041203 – programa, skirta tęstiniam profesiniam mokymui, 35 mokymosi kreditai

Kvalifikacijos pavadinimas – draudimo konsultantas

Kvalifikacijos lygis pagal Lietuvos kvalifikacijų sandarą (LTKS) – IV

Minimalus reikalaujamas išsilavinimas kvalifikacijai įgyti:

P43041202, T43041203 – vidurinis išsilavinimas

Reikalavimai profesinei patirčiai ir stojančiajam – nėra

1. PROGRAMOS APIBŪDINIMAS

Programos paskirtis. Draudimo konsultanto modulinė profesinio mokymo programa skirta kvalifikuotam draudimo konsultantui parengti, kuris gebėtų savarankiškai parduoti draudimo produktus ir administruoti draudimo sutarčių sudarymą ir vykdymą.

Būsimo darbo specifika. Asmuo, įgijęs draudimo konsultanto kvalifikaciją, galės dirbti draudimo įmonėje ir platinti draudimo produktus.

Tipinės darbo sąlygos: darbas patalpoje ir draudžiamo turto apžiūra kliento nurodytose vietose.

Tipinės darbo priemonės: kompiuteris, telefonas, daugiafunkcinis aparatas ir kita biuro įranga, draudimo verslo valdymo informacinė sistema, transporto priemonė.

Dirbama patalpoje, būdingas tiek individualus, tiek komandinis darbas. Darbinė veikla reikalauja atidumo, gebėjimo bendrauti su įvairiais klientais.

Draudimo konsultantui svarbios šios asmeninės savybės: komunikabilumas, aktyvumas, puikūs bendravimo įgūdžiai, iškalba, maloni išvaizda, atsparumas stresui, organizuotumas, atsakomybės suvokimas.

Galima konfliktinių situacijų rizika, todėl reikalingi gebėjimai jas suvaldyti ir spręsti.

2. PROGRAMOS PARAMETRAI

Valstybinis kodas	Modulio pavadinimas	LTKS lygis	Apimtis mokymosi kreditais	Kompetencijos	Kompetencijų pasiekimą iliustruojantys mokymosi rezultatai
Įvadinis modulis (iš viso 1 mokymosi kreditas)*					
4000005	Įvadas į profesiją	IV	1	Pažinti profesiją.	Išmanyti draudimo konsultanto profesiją ir jos teikiamas galimybes darbo rinkoje. Suprasti draudimo konsultanto veiklą, veiklos procesus, funkcijas ir uždavinius. Demonstruoti jau turimus, neformaliuotu ir (arba) savišvietos būdu įgytus draudimo konsultanto kvalifikacijai būdingus gebėjimus.
Bendrieji moduliai (iš viso 4 mokymosi kreditai)*					
4102201	Saugus elgesys ekstremaliose situacijose	IV	1	Saugiai elgtis ekstremaliose situacijose.	Išmanyti ekstremalių situacijų tipus, galimus pavojus. Išmanyti saugaus elgesio ekstremaliose situacijose reikalavimus ir instrukcijas, garsinius civilinės saugos signalus.
4102105	Sąmoningas fizinio aktyvumo reguliavimas	IV	1	Reguluoti fizinį aktyvumą.	Išmanyti fizinio aktyvumo formas. Demonstruoti asmeninį fizinį aktyvumą. Taikyti fizinio aktyvumo formas, atsižvelgiant į darbo specifiką.
4102203	Darbuotojų sauga ir sveikata	IV	2	Tausoti sveikatą ir saugiai dirbti.	Išmanyti darbuotojų saugos ir sveikatos reikalavimus, keliamus darbo vietai.
Kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirti moduliai (iš viso 30 mokymosi kreditų)					
<i>Privalomieji (iš viso 30 mokymosi kreditų)</i>					
404120010	Draudimo produktų pardavimas	IV	20	Siūlyti klientams sudaryti draudimo sutartis.	Apibūdinti draudimo įmonės draudimo produktus, jų pardavimų tikslus, draudimo rizikų politiką. Apibūdinti tikslines klientų grupes. Paiškinti draudimo įmonės draudimo rūšies taisykles, sudarant draudimo sutartį. Pristatyti draudimo įmonės draudimo produktus klientams.
				Ruošti draudimo pasiūlymus klientams.	Apibūdinti draudimo pasiūlymų paketą. Paiškinti draudimo įmonės draudimo rūšies taisykles, ruošiant draudimo pasiūlymą.

					<p>Identifikuoti galimose pasireiškimo vietose rizikas. Parinkti draudimo produktus galimų rizikų suvaldymui. Parngti teikiamų draudimo produktų rinkinį potencialiems klientams.</p>
				Sudaryti draudimo sutartis.	<p>Išmanyti aktualius teisės aktus, reglamentuojančius draudimo sutarčių sudarymą Lietuvoje. Derinti draudimo sutarties sąlygas su atsakingais darbuotojais, kai sutartyje prisiimama rizika viršija suteiktus įgaliojimus. Paaikškinti klientui atitinkamos draudimo rūšies taisykles. Parngti draudimo sutartį pagal suteiktą kompetenciją. Užpildyti draudimo liudijimą ir draudimo sutarties atsiskaitymo dokumentus.</p>
404120011	Draudimo sutarčių sudarymo ir vykdymo administravimas	IV	10	Prižiūrėti draudimo sutarčių vykdymą.	<p>Paaikškinti draudimo sutarties esamas sąlygas. Paaikškinti draudimo įmonės draudimo rūšies taisykles, vykdant draudimo sutarties prižiūrėjimą. Konsultuoti klientą draudimo sutarties galiojimo metu. Atlikti galiojančių draudimo sutarčių priežiūrą. Suvesti draudimo sutarties duomenis į draudimo įmonės informacinę sistemą.</p>
				Atnaujinti draudimo sutartis.	<p>Apibūdinti draudimo sutarties atnaujinimo eigą. Supažindinti klientus su atitinkamos rūšies draudimo taisyklėmis, atnaujinant draudimo sutartį. Tikslinti informaciją apie draudžiamus objektus ir kliento poreikius. Parngti ir pasirašyti atnaujintą draudimo sutartį.</p>
Pasirenkamieji (iš viso 5 mokymosi kreditai)*					
404120012	Išskirtinių poreikių draudimo klientų aptarnavimas	IV	5	Nustatyti išskirtinius draudimo kliento poreikius.	<p>Apibūdinti išskirtinių draudimo klientų poreikius. Išsiaiškinti draudimo kliento išskirtinius pageidavimus. Bendrauti ir bendradarbiauti su išskirtinių poreikių draudimo klientais. Parngti išskirtinių poreikių draudimo klientų lojalumą skatinančias priemones.</p>
				Teikti draudimo produktus išskirtinių poreikių klientams.	<p>Apibūdinti draudimo produktus tenkinančius išskirtinius kliento poreikius.</p>

					<p>Valdyti derybines situacijas su išskirtinių poreikių draudimo klientais.</p> <p>Parinkti draudimo pasiūlymus, tenkinančius draudimo klientų išskirtinius poreikius.</p> <p>Parengti į išskirtinių poreikių klientą orientuotą draudimo produktų pardavimo strategiją.</p>
404120013	Draudimo produktų pardavimų skatinimas ir rėmimas	IV	5	Rengti draudimo produktų pardavimų skatinimo priemones.	<p>Apibūdinti draudimo produktų pardavimų skatinimo programą.</p> <p>Parinkti į klientą orientuotą draudimo produktų pardavimo strategiją.</p> <p>Pristatyti efektyvias draudimo produktų pardavimų skatinimo priemones.</p>
				Organizuoti draudimo produktų rėmimą.	<p>Apibūdinti draudimo produktų rėmimo būdus.</p> <p>Parinkti reklamos priemones draudimo produktams.</p> <p>Pritaikyti komunikacines strategijas draudimo produktams.</p>
Baigiamasis modulis (iš viso 5 mokymosi kreditai)					
4000004	Įvadas į darbo rinką	IV	5	Formuoti darbinius įgūdžius realioje darbo vietoje.	<p>Susipažinti su būsimo darbo specifika ir adaptuotis realioje darbo vietoje.</p> <p>Įsivertinti ir realioje darbo vietoje demonstruoti įgytas kompetencijas.</p> <p>Įsivertinti asmenines integracijos į darbo rinką galimybes.</p>

* Šie moduliai vykdant tęstinį profesinį mokymą neįgyvendinami, o darbuotojų saugos ir sveikatos bei saugaus elgesio ekstremaliose situacijose mokymas integruojamas į kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirtus modulius.

3. REKOMENDUOJAMA MODULIŲ SEKA

Valstybinis kodas	Modulio pavadinimas	LTKS lygis	Apimtis mokymosi kreditais	Asmens pasirengimo mokytis modulyje reikalavimai (jei taikoma)
Įvadinis modulis (iš viso 1 mokymosi kreditas)*				
4000005	Įvadas į profesiją	IV	1	<i>Netaikoma.</i>
Bendrieji moduliai (iš viso 4 mokymosi kreditai)*				
4102201	Saugus elgesys ekstremaliose situacijose	IV	1	<i>Netaikoma.</i>
4102105	Sąmoningas fizinio aktyvumo reguliavimas	IV	1	<i>Netaikoma.</i>
4102203	Darbuotojų sauga ir sveikata	IV	2	<i>Netaikoma.</i>
Kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirti moduliai (iš viso 30 mokymosi kreditų)				
<i>Privalomieji (iš viso 30 mokymosi kreditų)</i>				
404120010	Draudimo produktų pardavimas	IV	20	<i>Netaikoma.</i>
404120011	Draudimo sutarčių sudarymo ir vykdymo administravimas	IV	10	<i>Netaikoma.</i>
Pasirenkamieji moduliai (iš viso 5 mokymosi kreditai)*				
404120012	Išskirtinių poreikių draudimo klientų aptarnavimas	IV	5	<i>Netaikoma.</i>
404120013	Draudimo produktų pardavimų skatinimas ir rėmimas	IV	5	<i>Netaikoma.</i>
Baigiamasis modulis (iš viso 5 mokymosi kreditai)				
4000004	Įvadas į darbo rinką	IV	5	<i>Baigti visi draudimo konsultanto kvalifikaciją sudarantys privalomieji moduliai.</i>

* Šie moduliai vykdant tęstinį profesinį mokymą neįgyvendinami, o darbuotojų saugos ir sveikatos bei saugaus elgesio ekstremaliose situacijose mokymas integruojamas į kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirtus modulių.

4. REKOMENDACIJOS DĖL PROFESINEI VEIKLAI REIKALINGŲ BENDRŲJŲ KOMPETENCIJŲ UGDYMO

Bendrosios kompetencijos	Bendrųjų kompetencijų pasiekimą iliustruojantys mokymosi rezultatai
Raštingumo kompetencija	Rašyti gyvenimo aprašymą, motyvacinį laišką, elektroninį laišką, draudimo pasiūlymų paketą, ataskaitą. Parengti draudimo produktų rinkinį. Bendrauti vartojant profesinę terminiją.
Daugiakalbystės kompetencija	Rašyti gyvenimo aprašymą, motyvacinį laišką, elektroninį laišką, draudimo pasiūlymų paketą užsienio kalba. Bendrauti profesine užsienio kalba darbinėje aplinkoje. Rengti draudimo pasiūlymų paketus užsienio kalba. Konsultuoti klientus užsienio kalba.
Matematinė kompetencija ir gamtos mokslų, technologijų ir inžinerijos kompetencija	Apskaičiuoti draudimo sumą, draudimo tarifus, įmokos dydį. Įvertinti papildomas draudimo sąlygas, mokesčius. Naudotis įvairiomis komunikacijos priemonėmis su klientais.
Skaitmeninė kompetencija	Naudotis programine įranga, kompiuterinėmis įmonės sistemomis. Atlikti informacijos paiešką internete. Rinkti ir saugoti darbui reikalingą informaciją. Dokumentuoti darbų aplankus. Paruošti draudimo pasiūlymų paketą klientui kompiuterine programa, naudoti vaizdų grafinio apdorojimo programa.
Asmeninė, socialinė ir mokymosi mokyti kompetencija	Įsivertinti turimas žinias ir gebėjimus. Organizuoti savo mokymąsi. Pritaikyti turimas žinias ir gebėjimus dirbant individualiai ir komandoje. Parengti profesinio tobulėjimo planą.
Pilietiško kompetencija	Bendrauti su įvairių tipų klientais. Valdyti savo psichologines būsenas, emocijas ir būsenas. Spręsti konfliktines situacijas. Pagarbiai elgtis su klientais. Gerbti save, kitus, savo šalį, jos įstatymus. Reprezentuoti savo draudimo įmonę.
Verslumo kompetencija	Suprasti draudimo įmonės tikslus, draudimo verslo aplinką. Išmanyti draudimo veiklos galimybes. Suprasti draudimo konsultanto darbo ypatumus. Atpažinti naujas (rinkos) galimybes, pasitelkiant analitinius gebėjimus ir kūrybiškumą. Dirbti savarankiškai, planuoti savo laiką, atstovauti draudimo įmonės interesams. Įvertinti draudimo sektoriaus kliento poreikius ir reikalavimus.
Kultūrinio sąmoningumo ir raiškos kompetencija	Pažinti draudimo sektoriaus klientus pagal geografinius, kultūrinius, socialinius ypatumus. Pažinti įvairių šalies regionų tradicijas, tautinį paveldą, estetinius idealus ir kultūrų įvairovę. Lavinti estetinį požiūrį į darbo aplinką.

5. PROGRAMOS STRUKTŪRA, VYKDANT PIRMINĮ IR TĘSTINĮ PROFESINĮ MOKYMĄ

Kvalifikacija – draudimo konsultantas, LTKS lygis IV	
Programos, skirtos pirminiam profesiniam mokymui, struktūra	Programos, skirtos tęstiniam profesiniam mokymui, struktūra
<i>Įvadinis modulis (iš viso 1 mokymosi kreditas)</i> Įvadas į profesiją, 1 mokymosi kreditas	<i>Įvadinis modulis (0 mokymosi kreditų)</i> –
<i>Bendrieji moduliai (iš viso 4 mokymosi kreditai)</i> Saugus elgesys ekstremaliose situacijose, 1 mokymosi kreditas Sąmoningas fizinio aktyvumo reguliavimas, 1 mokymosi kreditas Darbuotojų sauga ir sveikata, 2 mokymosi kreditai	<i>Bendrieji moduliai (0 mokymosi kreditų)</i> –
<i>Kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirti moduliai (iš viso 30 mokymosi kreditų)</i> Draudimo produktų pardavimas, 20 mokymosi kreditų Draudimo sutarčių sudarymo ir vykdymo administravimas, 10 mokymosi kreditų	<i>Kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirti moduliai (iš viso 30 mokymosi kreditų)</i> Draudimo produktų pardavimas, 20 mokymosi kreditų Draudimo sutarčių sudarymo ir vykdymo administravimas, 10 mokymosi kreditų
<i>Pasirenkamieji moduliai (iš viso 5 mokymosi kreditai)</i> Išskirtinių poreikių draudimo klientų aptarnavimas, 5 mokymosi kreditai Draudimo produktų pardavimų skatinimas ir rėmimas, 5 mokymosi kreditai	<i>Pasirenkamieji moduliai (0 mokymosi kreditų)</i> –
<i>Baigiamasis modulis (iš viso 5 mokymosi kreditai)</i> Įvadas į darbo rinką, 5 mokymosi kreditai	<i>Baigiamasis modulis (iš viso 5 mokymosi kreditai)</i> Įvadas į darbo rinką, 5 mokymosi kreditai

Pastabos

- Vykdamas pirminį profesinį mokymą asmeniui turi būti sudaromos sąlygos mokytis pagal vidurinio ugdymo programą (*jei taikoma*).
- Vykdamas tęstinį profesinį mokymą asmens ankstesnio mokymosi pasiekimai įskaitomi švietimo ir mokslo ministro nustatyta tvarka.
- Tęstinio profesinio mokymo programos modulius gali vesti mokytojai, įgiję andragogikos žinių ir turintys tai pagrindžiantį dokumentą arba turintys neformaliojo suaugusiųjų švietimo patirties.
- Saugaus elgesio ekstremaliose situacijose modulį vedantis mokytojas turi būti baigęs civilinės saugos mokymus pagal Priešgaisrinės apsaugos ir gelbėjimo departamento direktoriaus patvirtintą mokymo programą ir turėti tai pagrindžiantį dokumentą.
- Tęstinio profesinio mokymo programose darbuotojų saugos ir sveikatos mokymas integruojamas į kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirtus modulius. Darbuotojų saugos ir sveikatos mokoma pagal Mokinių, besimokančių pagal pagrindinio profesinio mokymo programas, darbuotojų saugos ir sveikatos programos aprašą, patvirtintą Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2005 m. rugsėjo 28 d. įsakymu Nr. ISAK-1953 „Dėl Mokinių, besimokančių pagal pagrindinio profesinio mokymo programas, darbuotojų saugos ir sveikatos programos aprašo patvirtinimo“. Darbuotojų saugos ir sveikatos mokymą vedantis mokytojas turi būti baigęs darbuotojų saugos ir sveikatos mokymus ir turėti tai pagrindžiantį dokumentą.
- Tęstinio profesinio mokymo programose saugaus elgesio ekstremaliose situacijose mokymas integruojamas pagal poreikį į kvalifikaciją sudarančioms kompetencijoms įgyti skirtus modulius.

6. PROGRAMOS MODULIŲ APRAŠAI

6.1. ĮVADINIS MODULIS

Modulio pavadinimas – „Įvadas į profesiją“

Valstybinis kodas	4000005	
Modulio LTKS lygis	IV	
Apimtis mokymosi kreditais	1	
Kompetencijos	Mokymosi rezultatai	Rekomenduojamas turinys mokymosi rezultatams pasiekti
1. Pažinti profesiją.	1.1. Išmanyti draudimo konsultanto profesiją ir jos teikiamas galimybes darbo rinkoje.	<p>Tema. Draudimo konsultanto profesija, jos specifika</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo konsultanto profesijos samprata • Savybės, reikalingos draudimo konsultanto profesijai <p>Tema. Draudimo konsultanto profesijos teikiamos galimybės darbo rinkoje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo konsultanto darbo specifika draudimo įmonėje • Individualios veiklos galimybės
	1.2. Suprasti draudimo konsultanto veiklą, veiklos procesus, funkcijas ir uždavinius.	<p>Tema. Draudimo konsultanto veiklos procesai, funkcijos ir uždaviniai</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo konsultanto veiklos procesai, funkcijos ir uždaviniai, atliekami draudimo įmonėje • Draudimo konsultanto darbo sąlygos <p>Tema. Paslaugos kaip produkto specifika bei kainodara</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paslaugos samprata ir savybės • Paslaugos kainodara
	1.3. Demonstruoti jau turimus, neformaliuotu ir (arba) savišvietos būdu įgytus draudimo konsultanto kvalifikacijai būdingus gebėjimus.	<p>Tema. Draudimo konsultanto modulinė profesinio mokymo programa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mokymo programos tikslai ir uždaviniai • Mokymosi formos ir metodai, mokymosi pasiekimų įvertinimo kriterijai, mokymosi įgūdžių demonstravimo formos (metodai) <p>Tema. Turimų gebėjimų vertinimas ir lygių nustatymas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savaiminiu ar neformaliuotu būdu įgyti gebėjimai, jų vertinimas • Savaiminiu ar neformaliuotu būdu įgyti gebėjimų demonstravimas
Mokymosi pasiekimų vertinimo kriterijai	Siūlomas įvadinio modulio įvertinimas – <i>įskaityta (neįskaityta)</i> .	
Reikalavimai mokymui skirtiems metodiniams ir materialiesiems ištekliams	<p><i>Mokymo(si) medžiaga:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo konsultanto modulinė profesinio mokymo programa • Testas turimiems gebėjimams įvertinti 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas • Lietuvos Respublikos draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos darbo kodeksas • Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymas • Lietuvos Respublikos pinigų plovimo ir teroristų finansavimo prevencijos įstatymas <p><i>Mokymo(si) priemonės:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techninės priemonės mokymo(si) medžiagai iliustruoti, vizualizuoti, pristatyti
Reikalavimai teorinio ir praktinio mokymo vietai	Klasė ar kita mokymui(si) pritaikyta patalpa su techninėmis priemonėmis (kompiuteriu, vaizdo projektoriumi, lenta) mokymo(si) medžiagai pateikti.
Reikalavimai mokytojų dalykiniam pasirengimui (dalykinei kvalifikacijai)	<p>Modulį gali vesti mokytojas, turintis:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Lietuvos Respublikos švietimo įstatyme ir Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai apraše, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2014 m. rugpjūčio 29 d. įsakymu Nr. V-774 „Dėl Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai aprašo patvirtinimo“, nustatytą išsilavinimą ir kvalifikaciją; 2) draudimo konsultanto ar lygiavertę kvalifikaciją arba finansų studijų krypties ar lygiavertį išsilavinimą, arba ne mažesnę kaip 3 metų draudimo konsultanto profesinės veiklos patirtį.

6.2. KVALIFIKACIJĄ SUDARANČIOMS KOMPETENCIJOMS ĮGYTI SKIRTI MODULIAI

6.2.1. Privalomieji moduliai

Modulio pavadinimas – „Draudimo produktų pardavimas“

Valstybinis kodas	404120010	
Modulio LTKS lygis	IV	
Apimtis mokymosi kreditais	20	
Asmens pasirengimo mokytis modulyje reikalavimai (jei taikoma)	<i>Netaikoma.</i>	
Kompetencijos	Mokymosi rezultatai	Rekomenduojamas turinys mokymosi rezultatams pasiekti
1. Siūlyti klientams sudaryti draudimo sutartis.	1.1. Apibūdinti draudimo įmonės draudimo produktus, jų pardavimų tikslus, draudimo rizikų politiką.	<p>Tema. <i>Draudimo ekonominė reikšmė</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo raida Lietuvoje • Draudimo vieta šalies ekonomikoje • Draudimo makroekonominė aplinka <p>Tema. <i>Draudimo veiklos samprata</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo veiklos apibrėžimas ir funkcijos • Draudimo veiklos požymiai <p>Tema. <i>Draudimo rinka ir draudimo produktai</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo rinkos struktūra ir dalyviai • Draudimo pardavimo tikslai • Draudimo klasifikacija • Draudimo produktai <p>Tema. <i>Draudimo rizikų politika</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo rizikų samprata ir klasifikacija • Rizikos valdymo būdai ir metodai • Draudimo fondo sandara ir veikimo principai
	1.2. Apibūdinti tikslines klientų grupes.	

	<p>1.3. Paaiškinti draudimo įmonės draudimo rūšies taisykles, sudarant draudimo sutartį.</p>	<p>Tema. <i>Draudimo sutartis ir sutartinių santykių dalyviai</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sutarties turinys • Draudimo produkto informacinis dokumentas <p>Tema. <i>Įvairių draudimo rūšių taisyklių sąlygos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sutarties taisyklių sąlygos • Draudimo sutarties šalių ikisutartinės teisės ir pareigos
	<p>1.4. Pristatyti draudimo įmonės draudimo produktus klientams.</p>	<p>Tema. <i>Draudimo įmonės reprezentavimas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo įmonės įvaizdžio svarba ir ją lemiantys veiksniai • Draudimo įmonės reputacijos stiprinimas • Susitikimų organizavimas <p>Tema. <i>Draudimo produktų pardavimo būdai</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimo kanalai • Papildomų draudimo produktų pardavimų procesas <p>Tema. <i>Draudimo produktų pardavimas naujiems ir esamiems klientams</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimo veiklos ir laiko planavimas • Informacija klientams apie esamus ir naujus draudimo produktus
<p>2. Ruošti draudimo pasiūlymus klientams.</p>	<p>2.1. Apibūdinti draudimo pasiūlymų paketą.</p>	<p>Tema. <i>Draudimo produktų pasiūlymo paketas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Teikiamų draudimo produktų apibūdinimas • Draudimo produktų pasiūlymo paketo aprašas (bazinis, visuminis, P. Eiglier) <p>Tema. <i>Draudimo produktų rinkinio sudarymas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasiūlymo rengimas • Pasiūlymo pristatymas
	<p>2.2. Paaiškinti draudimo įmonės draudimo rūšies taisykles, ruošiant draudimo pasiūlymą.</p>	<p>Tema. <i>Informacijos pateikimas apie draudimo įmonės sutarties sąlygas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bendrosios draudimo sutarties sąlygos (sąvokos, apsaugos galiojimas, įmoka, mokėjimo tvarka, išmoka, ginčų tvarka, ir t. t.) • Specialios draudimo sutarties sąlygos (draudimo rizikos padidėjimas, žalos dydžio nustatymas, papildomos sąlygos, individualios sąlygos ir t.t.) <p>Tema. <i>Draudimo įmonės įvairios draudimo rūšies taisyklės</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo rūšies taisyklės fiziniams asmenims (asmens, turto, kelionių, privalomo transporto draudimai, kasko) • Draudimo rūšies taisyklės juridiniams asmenims (kasko, krovinių, privalomas draudimas, laidavimo draudimas ir kiti)
	<p>2.3. Identifikuoti galimose pasireiškimo vietose rizikas.</p>	<p>Tema. <i>Draudimo rizikų sumažėjimo ir padidėjimo aplinkybės</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pareiga informuoti draudiką apie rizikų pasikeitimą

		<ul style="list-style-type: none"> • Draudimo įmokos pasikeitimas Tema. Pažeidžiamų turtinių interesų objektų nustatymas <ul style="list-style-type: none"> • Galimų rizikų identifikavimas • Nelaukto įvykio prognozavimas
	2.4. Parinkti draudimo produktus galimų rizikų suvaldymui.	Tema. Draudiminės rizikos <ul style="list-style-type: none"> • Rizikos nustatymo samprata • Turto vertinimas, likvidumas ir rizikos dydis Tema. Draudimo produkto parinkimas <ul style="list-style-type: none"> • Situacijos analizė • Poreikio nustatymas • Draudimo produktų parinkimas
	2.5. Parengti teikiamų draudimo produktų rinkinį potencialiems klientams.	Tema. Draudimo srities klientų tipai <ul style="list-style-type: none"> • Klientų tipai • Sprendimų priėmimo su klientais būdai Tema. Draudimo produktų rinkinio parengimas pagal klientų poreikį <ul style="list-style-type: none"> • Kliento poreikių įvertinimas, teikiant draudimo produktų pasiūlymą • Asmeninės rekomendacijos, atitinkančios kliento poreikius ir reikalavimus • Draudimo produktų rinkinio parengimas • Draudimo produktų rinkinio pristatymas klientui Tema. Derybos ir įtakos darymas <ul style="list-style-type: none"> • Derybų esmė • Derybų technika ir taktika
3. Sudaryti draudimo sutartis.	3.1. Išmanyti aktualius teisės aktus, reglamentuojančius draudimo sutarčių sudarymą Lietuvoje.	Tema. Įstatymai, reguliuojantys draudimo veiklos teisinę aplinką <ul style="list-style-type: none"> • Lietuvos Respublikos draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas • Kiti įstatymai (darbo kodeksas, asmens duomenų teisinės apsaugos, pinigų plovimo ir teroristų finansavimo prevencijos), reguliuojantys draudimo veiklą Tema. Dokumentai, reguliuojantys draudimo sutarčių sudarymą <ul style="list-style-type: none"> • Teisės aktai, suteikiantys draudikams leidimus draudimo veiklai, prižiūrintys ir reguliuojantys draudimo veiklą („Dėl informacijos, kurią draudimo produktų platintojai turi teikti draudėjams, atskleidimo taisyklių patvirtinimo“) • Poįstatyminiai aktai, reglamentuojantys draudimo teisės santykius
	3.2. Derinti draudimo sutarties sąlygas su atsakingais darbuotojais,	Tema. Draudimo sutarties sąlygos <ul style="list-style-type: none"> • Individualios draudimo sąlygos („Papildomos sąlygos“ polise)

	<p>kai sutartyje prisiimama rizika viršija suteiktus įgaliojimus.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Draudimo apsaugos ribos <p>Tema. Prisiimta rizika. Įgaliojimai. Draudiko įsipareigojimai</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kliento rizikingumo lygis • Draudėjo įgyjama nauda • Rizikos perdavimas draudimo bendrovei • Draudimo interesas • Visų rizikų draudimas <p>Tema. Draudimo sutarties sąlygų derinimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sutarties objekto derinimas, esant viršytiems suteiktiems įgaliojimams • Įstatymo išvardytų sąlygų ir visų sąlygų suderinimas pasiektam susitarimui
	<p>3.3. Paašškinti klientui atitinkamos draudimo rūšies taisykles.</p>	<p>Tema. Atitinkamos draudimo rūšies taisyklės, sudarant konkrečių draudimo sutartį</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atitinkamos draudimo rūšies taisyklės, sudarant draudimo sutartį (gyvybės, transporto, turto, civilinės atsakomybės) • Atitinkamos draudimo rūšies taisyklių paašškkinimas, sudarant draudimo sutartį, <p>Tema. Atitinkamos draudimo rūšies sutartims taikytina teisė</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atitinkamos draudimo rūšies sutarties sąlygos apdraustiesiems • Atitinkamos draudimo rūšies sutarties šalių ikisutartinės teisės ir pareigos <p>Tema. Bendravimas su klientu dėl atitinkamų draudimo rūšies taisyklių išdėstymo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiesioginis bendravimas su klientu • Bendravimas su klientu taikant išmaniąsias technologijas
	<p>3.4. Parengti draudimo sutartį pagal suteiktą kompetenciją.</p>	<p>Tema. Draudimo sutarčių šakos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gyvybės draudimas • Negyvybės draudimas <p>Tema. Draudimo sutarties rengimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sutarties požymiai • Draudimo sutarties elementai • Draudimo sutarties sudarymas, galiojimas ir nutraukimas
	<p>3.5. Užpildyti draudimo liudijimą ir draudimo sutarties atsiskaitymo dokumentus.</p>	<p>Tema. Draudimo liudijimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poreikio nustatymo anketa • Sveikatos anketa • Sutikimas dėl tiesioginės rinkodaros • Prašymas sudaryti sutartį • Prašymas paskirstyti investicinio draudimo įmoką • Anketa apie kliento pajamas(atiskirais atvejais)

		<p>Tema. Draudimo sutarties įforminimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo liudijimo (poliso) išdavimas • Draudėjo, draudiko teisės ir pareigos <p>Tema. Draudimo įmokos ir atsiskaitymas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo įmokos struktūra • Draudimo tarifas • Draudimo sutarties administraciniai ir rizikos mokesčiai
Mokymosi pasiekimų vertinimo kriterijai	<p>Apibūdinta draudimo ekonominė reikšmė, draudimo istorija, draudimo veiklos samprata, draudimo rinka, draudimo įmonės draudimo produktai, jų pardavimas, draudimo rizikų prisiėmimo politika. Apibūdintos draudimo ir draudimo įmonių tikslinės rinkos, padedant nustatyti tikslinius klientų segmentus. Paašškintos draudimo įmonės draudimo rūšies taisyklės, sudarant draudimo sutartį. Pristatyti draudimo įmonėms draudimo produktai naujiems ir esamiems klientams. Pristatyti draudimo produktų pardavimo būdai. Apibūdintas draudimo produktų pasiūlymo paketas. Paašškintos draudimo įmonės draudimo rūšies taisyklės, ruošiant draudimo pasiūlymą. Identifikuotos galimose pasireiškimo vietose rizikos. Parinkti draudimo produktai galimų rizikų suvaldymui. Parengti teikiamų draudimo produktų rinkiniai potencialiems klientams. Apibūdinti aktualūs teisės aktai, reglamentuojantys draudimo sutarčių sudarymą Lietuvoje, draudimo įstatymo nuostatas, Lietuvos banko valdybos nutarimus. Suderintos draudimo sutarties sąlygos su atsakingais darbuotojais, kai sutartyje prisiimama rizika viršija suteiktus įgaliojimus. Paašškintos klientui atitinkamos draudimo rūšies taisyklės. Parengta draudimo sutartis pagal suteiktą kompetenciją. Užpildytas draudimo liudijimas ir draudimo sutarties atsiskaitymo dokumentai.</p>	
Reikalavimai mokymui skirtiems metodiniams ir materialiesiems ištekliams	<p><i>Mokymo(si) medžiaga:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vadovėliai ir kita mokomoji medžiaga • Testas turimiems gebėjimams vertinti • Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas • Lietuvos Respublikos draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos transporto priemonių valdytojų civilinės atsakomybės privalomojo draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos darbo kodeksas • Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymas • Lietuvos Respublikos pinigų plovimo ir teroristų finansavimo prevencijos įstatymas • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl gyvybės draudimo šakos ir ne gyvybės draudimo šakos draudimo grupių aprašymo patvirtinimo“ • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl informacijos, kurią draudimo produktų platintojai turi teikti draudėjams, atskleidimo taisyklių patvirtinimo“ <p><i>Mokymo(si) priemonės:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techninės priemonės mokymo(si) medžiagai iliustruoti, vizualizuoti, pristatyti • Mokomosios kompiuterinės programos biuro dokumentų, duomenų apdorojimui, specializuota draudimo įmonės draudimo 	

	informacinė sistema.
Reikalavimai teorinio ir praktinio mokymo vietai	Klasė ar kita mokymui(si) pritaikyta patalpa su techninėmis priemonėmis (kompiuteriu, vaizdo projektoriumi, lenta) mokymo(si) medžiagai pateikti. Praktinio mokymo klasė (patalpa), aprūpinta kompiuteriais su programine įranga (naršykle, prezentacijų skaidrėms rengti, dokumentų ir teksto apdorojimo kompiuterinėmis programomis), prieiga prie interneto.
Reikalavimai mokytojų dalykiniam pasirengimui (dalykinei kvalifikacijai)	Modulį gali vesti mokytojas, turintis: 1) Lietuvos Respublikos švietimo įstatyme ir Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai apraše, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2014 m. rugpjūčio 29 d. įsakymu Nr. V-774 „Dėl Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai aprašo patvirtinimo“, nustatytą išsilavinimą ir kvalifikaciją; 2) draudimo konsultanto ar lygiavertę kvalifikaciją arba finansų studijų krypties ar lygiavertį išsilavinimą, arba ne mažesnę kaip 3 metų patirtį modulio kompetencijas atitinkančioje veiklos srityje.

Modulio pavadinimas – „Draudimo sutarčių sudarymo ir vykdymo administravimas“

Valstybinis kodas	404120011	
Modulio LTKS lygis	IV	
Apimtis mokymosi kreditais	10	
Asmens pasirengimo mokytis modulyje reikalavimai (jei taikoma)	<i>Netaikoma.</i>	
Kompetencijos	Mokymosi rezultatai	Rekomenduojamas turinys mokymosi rezultatams pasiekti
1. Prižiūrėti draudimo sutarčių vykdymą.	1.1. Paašškinti draudimo sutarties esamas sąlygas.	Tema. <i>Draudėjo teisės ir pareigos draudimo sutarties galiojimo metu</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudėjo funkcija draudimo sutarties galiojimo metu • Draudimo sutarties sudarymo ir jos įsigaliojimo reikalavimai Tema. <i>Draudiko teisės ir pareigos draudimo sutarties galiojimo metu</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudiko funkcija draudimo sutarties galiojimo metu • Esamos draudimo sutarties sąlygos
	1.2. Paašškinti draudimo įmonės draudimo rūšies taisykles, vykdant draudimo sutarties prižiūrėjimą.	Tema. <i>Draudimo įmonės draudimo rūšies taisyklės, vykdant draudimo sutarties prižiūrą</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sutarties galiojimo draudimo sąlygos • Draudimo įmokų mokėjimo plano prižiūrėjimas Tema. <i>Draudimo sutarties galiojimo taisyklės</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo apsaugos suteikimas pagal draudimo rūšies taisykles • Draudimo sutarties taisyklių vykdymo prižiūra

	1.3. Konsultuoti klientą draudimo sutarties galiojimo metu.	<p>Tema. Nuolatinių ryšių su klientais palaikymas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Klientų lojalumo samprata • Klientų lojalumo stiprinimas • Verslo korespondencija <p>Tema. Informacijos ir konsultacijų teikimas klientams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etikos kodeksas • Etiketetas ir kultūrų įvairovė • Bendravimo reikalavimai • Konfidencialumo principai <p>Tema. Konfliktų sprendimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konfliktinės situacijos su klientais • Konfliktų prevencija
	1.4. Atlikti galiojančių draudimo sutarčių priežiūrą.	<p>Tema. Skirtingų draudimo sutarčių monitoringas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ne gyvybės draudimo sutarčių • Gyvybės draudimo sutarčių <p>Tema. Žalų administravimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Žalos dydžio įforminimo principai • Ekspertų dalyvavimas nustatant nuostolio dydį • Draudimo sutarčių priežiūra
	1.5. Suvesti draudimo sutarties duomenis į draudimo įmonės informacinę sistemą.	<p>Tema. Draudimo sutarties duomenų suvedimas į informacinę sistemą</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sutarties duomenų valdymo įrankiai • Draudimo sutarčių techninis administravimas <p>Tema. Draudimo sutarčių saugojimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asmens duomenų tvarkymo principai • Klientų duomenų saugojimas
2. Atnaujinti draudimo sutartis.	2.1. Apibūdinti draudimo sutarties atnaujinimo eigą.	<p>Tema. Draudimo sutarties atnaujinimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sąlygų patikslinimas • Sutarties atnaujinimas su pakeitimais • Draudimo sutarties (įsi)galiojimo terminai • Draudimo sutarties atnaujinimo poreikis <p>Tema. Draudimo dokumentų rengimo reikalavimai</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo dokumentų techninio įforminimo ypatybės • Draudimo dokumentų apskaita
	2.2. Supažindinti klientus su	Tema. Bendrosios sąlygos draudimo taisyklėse, atnaujinant sutartį

	atitinkamos rūšies draudimo taisyklėmis, atnaujinant draudimo sutartį.	<ul style="list-style-type: none"> • Bendrosios atitinkamos rūšies draudimo sutarties sąlygos, atnaujinant draudimo sutartį • Draudėjo informavimas apie duomenų patikslinimą, atnaujinant draudimo sutartį Tema. <i>Papildomos draudimo sutarties sąlygų pristatymas klientui, atnaujinant sutartį</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sąlygų papildymai ir pakeitimai • Kliento teisė neatnaujinti draudimo sutartį
	2.3. Tikslinti informaciją apie draudžiamus objektus ir kliento poreikius.	Tema. <i>Draudimo objektai</i> <ul style="list-style-type: none"> • Turtiniai interesai, susiję su asmens gyvybe, sveikata • Turtiniai interesai, susiję su turtu ar civiline atsakomybe Tema. <i>Kliento poreikių tikslinimas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo klientų reikalavimų ir poreikių suvokimas • Išskaitos poveikio ypatumai kliento interesams • Draudimo poreikio ir pagrindinių rizikų klientui detalizavimas
	2.4. Parengti ir pasirašyti atnaujintą draudimo sutartį.	Tema. <i>Atnaujintų draudimo sutarčių parengimas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Tęstinės sutartys • Draudėjo prašymas atnaujinti sutartį Tema. <i>Atnaujintų draudimo sutarčių pasirašymas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo sąlygų pakeitimai ir papildymai • Atnaujintos sutarties įsigaliojimas (įmoka)
Mokymosi pasiekimų vertinimo kriterijai	<p>Apibūdinta draudėjo, draudiko teisės ir pareigos draudimo sutarties galiojimo metu. Paašškintos draudimo sutarties esamos sąlygos. Paašškintos draudimo įmonės draudimo rūšies taisyklės, vykdančios draudimo sutarties prižiūrėjimą. Klientas konsultuojamas draudimo sutarties galiojimo metu. Suteikta informacija ir rekomendacijos klientams, atnaujinant draudimo sutartį. Išspręsta konfliktinė situacija su klientu. Paašškinta galiojančių draudimo sutarčių priežiūra. Nustatytas žalos dydis pagal atitinkamos draudimo rūšies taisykles. Parinkta pagal atitinkamos draudimo rūšies taisykles nuostolio dydžio apskaičiavimo tvarka. Suvesti draudimo sutarties duomenys į draudimo įmonės informacinę sistemą. Suvesta ir techniškai administruojama draudimo sutartis. Suvesti ir saugomi klientų duomenys, remiantis duomenų apsaugos aktu. Apibūdintos draudimo sutarties atnaujinimo sąlygos. Apibūdintas draudimo sutarties dokumentų rengimas ir apskaita. Paašškintos klientui atitinkamos rūšies draudimo taisyklės, atnaujinant draudimo sutartį. Supažindinti klientai su bendrosiomis sąlygomis draudimo taisyklėmis(-ių) ir papildomomis draudimo sutarties sąlygomis, atnaujinant draudimo sutartį. Patikslinta informacija apie draudžiamus objektus ir kliento poreikius. Patikslinta informacija apie turtinius interesus, susijusius su asmens gyvybe, turtu, asmens sveikata ir jo civiline atsakomybe. Parengta atnaujinta draudimo sutartis. Pasirašyta atnaujinta draudimo sutartis.</p>	
Reikalavimai mokymui skirtiems metodiniams ir materialiesiems ištekliams	<p><i>Mokymo(si) medžiaga:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vadovėliai ir kita mokomoji medžiaga • Testas turimiems gebėjimams vertinti • Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Lietuvos Respublikos draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos darbo kodeksas • Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymas • Lietuvos Respublikos pinigų plovimo ir teroristų finansavimo prevencijos įstatymas • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl gyvybės draudimo šakos ir ne gyvybės draudimo šakos draudimo grupių aprašymo patvirtinimo“ • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl finansų rinkos dalyvių gaunamų skundų nagrinėjimo taisyklių patvirtinimo“ • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl vartotojų ir finansų rinkos dalyvių ginčų neteismo sprendimo procedūros Lietuvos banke taisyklių patvirtinimo“ <p><i>Mokymo(si) priemonės:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techninės priemonės mokymo(si) medžiagai iliustruoti, vizualizuoti, pristatyti • Draudimo sutarties dokumentų pavyzdžiai • Bendrosios draudimo rūšies taisyklių pavyzdžiai
Reikalavimai teorinio ir praktinio mokymo vietai	<p>Klasė ar kita mokymui(si) pritaikyta patalpa su techninėmis priemonėmis (kompiuteriu, vaizdo projektoriumi, lenta) mokymo(si) medžiagai pateikti.</p> <p>Praktinio mokymo klasė (patalpa), aprūpinta kompiuteriais, programine įranga (naršykle, prezentacijų skaidrėms rengti, dokumentų ir teksto apdorojimo, duomenų apdorojimo kompiuterinėmis programomis), prieiga prie interneto.</p> <p>Draudimo įmonės informacinės sistemos – biurų aptarnavimo sistemos, duomenų ir sandorių apdorojimo sistemos.</p> <p>Draudimo įmonės internetiniai pardavimų sprendimai, klientų savitarnos svetainės.</p>
Reikalavimai mokytojų dalykiniam pasirengimui (dalykinei kvalifikacijai)	<p>Modulį gali vesti mokytojas, turintis:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Lietuvos Respublikos švietimo įstatyme ir Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai apraše, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2014 m. rugpjūčio 29 d. įsakymu Nr. V-774 „Dėl Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai aprašo patvirtinimo“, nustatytą išsilavinimą ir kvalifikaciją; 2) draudimo konsultanto ar lygiavertę kvalifikaciją arba finansų studijų krypties ar lygiavertį išsilavinimą, arba ne mažesnę kaip 3 metų patirtį modulio kompetencijas atitinkančioje veiklos srityje.

6.3. PASIRENKAMIEJI MODULIAI

Modulio pavadinimas – „Išskirtinių poreikių draudimo klientų aptarnavimas“

Valstybinis kodas	404120012	
Modulio LTKS lygis	IV	
Apimtis mokymosi kreditais	5	
Asmens pasirengimo mokytis modulyje reikalavimai (jei taikoma)	<i>Netaikoma.</i>	
Kompetencijos	Mokymosi rezultatai	Rekomenduojamas turinys mokymosi rezultatams pasiekti
1. Nustatyti išskirtinius draudimo kliento poreikius.	1.1. Apibūdinti išskirtinių draudimo klientų poreikius.	<p>Tema. <i>Draudimo klientų išskirtiniai poreikiai ir motyvacija</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Klientų išskirtinių poreikių samprata • Išskirtinių poreikių klientų motyvacija <p>Tema. <i>Išskirtinių poreikių draudimo klientų vertybės</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Išskirtinių poreikių klientų grupės • Išskirtinių poreikių klientų lūkesčiai, savybės, turinčios įtakos jų elgsenai
	1.2. Išsiaiškinti draudimo kliento išskirtinius pageidavimus.	<p>Tema. <i>Draudimo klientų poreikių išaiškinimo ypatumai</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Klientų poreikių išaiškinimo metodai • Klientų suvokta vertė <p>Tema. <i>Draudimo klientų išskirtiniai pageidavimai</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Klientų lūkesčių formavimas • Klientų pasitenkinimo stebėjimo ir vertinimo būdų išsiaiškinimas, nustatymas
	1.3. Bendrauti ir bendradarbiauti su išskirtinių poreikių draudimo klientais.	<p>Tema. <i>Išskirtinių poreikių draudimo klientų bendradarbiavimo ypatumai</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kultūros ir oficialaus bendradarbiavimo nuostatos • Pasirengimas pasitarimams ir bendradarbiavimui su draudimo klientais <p>Tema. <i>Bendravimo procesas su išskirtinių poreikių draudimo klientais</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Veiksniai, įtakojantys bendravimą su parinktais klientais • Bendravimo su išskirtinių poreikių klientais strategijos • Pokalbio struktūros parengimas
	1.4. Parengti išskirtinių poreikių draudimo klientų lojalumą skatinančias priemones.	<p>Tema. <i>Išskirtinių poreikių draudimo klientų lojalumą skatinančios priemonių parinkimas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Klientų lojalumą skatinantys veiksniai, metodai • Klientų lojalumo išlaikymas ir didinimas • Klientų lojalumo programos parengimas

		<p>Tema. Išskirtinių poreikių draudimo klientų lojalumą skatinančios priemonių parinkimas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ryšio su išskirtinių poreikių draudimo klientu personalizavimas per lojalumą skatinančias priemones • Santykių kūrimas su naujos kartos klientai
2. Teikti draudimo produktus išskirtinių poreikių klientams.	2.1. Apibūdinti draudimo produktus tenkinančius išskirtinius kliento poreikius.	<p>Tema. Išskirtinių poreikių kliento draudimo produktai</p> <ul style="list-style-type: none"> • IT, transporto draudimo produktai • Profesinės paslaugos draudimo produktai • Sporto ir pramogų draudimo produktai • Gamybos draudimo produktai • Nelaimingų atsitikimų draudimo produktai • Tarptautinės sveikatos draudimo produktai
	2.2. Valdyti derybines situacijas su išskirtinių poreikių draudimo klientais.	<p>Tema. Derybinės situacijos su išskirtinių poreikių draudimo klientais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tinkama derybų strategija • Iniciatyvi derybų eiga • Nuolaidų suteikimo strategija ir taktika • Derybinių situacijų valdymas <p>Tema. Konfliktinių situacijų valdymas su išskirtinių poreikių draudimo klientais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konfliktinės situacijos su klientais • Konfliktų prevencija
	2.3. Parinkti draudimo pasiūlymus, tenkinančius draudimo klientų išskirtinius poreikius.	<p>Tema. Išskirtinių poreikių klientui draudimo pasiūlymai.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo pasiūlymų paketo parinkimas • Draudimo pasiūlymų privalumų įvardijimas <p>Tema. Išskirtinių poreikių klientui draudimo pasiūlymo sudarymas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo pasiūlymo rengimo etapai • Draudimo pasiūlymo pristatymas
	2.4. Parengti į išskirtinių poreikių klientą orientuotą draudimo produktų pardavimo strategiją.	<p>Tema. Draudimo produktų pardavimo strategija orientuota į išskirtinių poreikių klientą</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimo strategijos parinkimas • Kainos įtaka parengiant pardavimo strategiją • Draudimo produktų pardavimų sudarymas piltuvėlio principu <p>Tema. Draudimo produktų pardavimo strategija orientuota į išskirtinių poreikių klientą</p> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimo proceso modeliavimas • Efektyvus išskirtinių poreikių kliento aptarnavimas po pirkimo
Mokymosi pasiekimų	Apibūdinta išskirtinių draudimo klientų poreikių ir motyvacijos samprata. Apibūdinta išskirtinių poreikių draudimo klientų grupės,	

vertinimo kriterijai	<p>jų lūkesčiai. Parinkti išskirtinių draudimo klientų poreikių išaiškinimo metodai. Įvertintas išskirtinių draudimo klientų pasitenkinimo lygis. Paašškinta oficialaus bendradarbiavimo ypatumai su išskirtinių poreikių draudimo klientais. Apibūdinti bendravimo veiksniai ir strategijos su išskirtinių poreikių draudimo klientais. Parengtos išskirtinių poreikių draudimo klientų lojalumą skatinančios priemonės. Apibūdinti išskirtinius kliento poreikius tenkinantys draudimo produktai (IT, transporto, profesinės paslaugos draudimo produktai, sporto ir pramogų draudimo produktai, gamybos draudimo produktai). Parinkta derybinių situacijų su išskirtinių poreikių draudimo klientais taktika ir eiga. Parinktas draudimo pasiūlymas tenkinantis draudimo klientų išskirtinius poreikius. Parinkta į išskirtinių poreikių klientą orientuota draudimo produktų pardavimo strategija. Sudarytas draudimo produktų pardavimų piltuvėlis. Sumodeliuota į išskirtinių poreikių klientą orientuota draudimo produktų pardavimo proceso eiga. Paašškinti efektyvūs išskirtinių poreikių kliento po pirkimo aptarnavimo ypatumai.</p>
Reikalavimai mokymui skirtiems metodiniams ir materialiesiems ištekliams	<p><i>Mokymo(si) medžiaga:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vadovėliai ir kita mokomoji medžiaga • Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas • Lietuvos Respublikos draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos darbo kodeksas • Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymas • Lietuvos Respublikos pinigų plovimo ir teroristų finansavimo prevencijos įstatymas • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl gyvybės draudimo šakos ir ne gyvybės draudimo šakos draudimo grupių aprašymo patvirtinimo“ • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl informacijos, kurią draudimo produktų platintojai turi teikti draudėjams, atskleidimo taisyklių patvirtinimo“ <p><i>Mokymo(si) priemonės:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techninės priemonės mokymo(si) medžiagai iliustruoti, vizualizuoti, pristatyti • Gyvybės ir ne gyvybės draudimų informacinių dokumentų pavyzdžiai
Reikalavimai teorinio ir praktinio mokymo vietai	<p>Klasė ar kita mokymui(si) pritaikyta patalpa su techninėmis priemonėmis (kompiuteriu, vaizdo projektoriumi, lenta) mokymo(si) medžiagai pateikti.</p> <p>Praktinio mokymo klasė (patalpa), aprūpinta kompiuteriais, programine įranga (naršykle, prezentacijų skaidrėms rengti, dokumentų ir teksto apdorojimo kompiuterinėmis programomis), prieiga prie interneto.</p>
Reikalavimai mokytojų dalykiniam pasirengimui (dalykinei kvalifikacijai)	<p>Modulį gali vesti mokytojas, turintis:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Lietuvos Respublikos švietimo įstatyme ir Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai apraše, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2014 m. rugpjūčio 29 d. įsakymu Nr. V-774 „Dėl Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai aprašo patvirtinimo“, nustatytą išsilavinimą ir kvalifikaciją; 2) draudimo konsultanto ar lygiavertę kvalifikaciją arba finansų studijų krypties ar lygiavertį išsilavinimą, arba ne mažesnę kaip 3 metų patirtį modulio kompetencijas atitinkančioje veiklos srityje.

Modulio pavadinimas – „Draudimo produktų pardavimų skatinimas ir rėmimas“

Valstybinis kodas	404120013	
Modulio LTKS lygis	IV	
Apimtis mokymosi kreditais	5	
Asmens pasirengimo mokytis modulyje reikalavimai (jei taikoma)	<i>Netaikoma.</i>	
Kompetencijos	Mokymosi rezultatai	Rekomenduojamas turinys mokymosi rezultatams pasiekti
1. Rengti draudimo produktų pardavimų skatinimo priemones.	1.1. Apibūdinti draudimo produktų pardavimų skatinimo programą.	Tema. <i>Draudimo produktų pardavimų skatinimas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimų skatinimo populiarinimas • Draudimo produktų pardavimų skatinimo tikslų nustatymas Tema. <i>Draudimo produktų pardavimų skatinimo programa</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimų skatinimo programos parengimas • Išankstinis draudimo produktų pardavimų skatinimo programos patikrinimas ir įgyvendinimas
	1.2. Parinkti į klientą orientuotą draudimo produktų pardavimo strategiją.	Tema. <i>Draudimo produktų pardavimo strategijos</i> <ul style="list-style-type: none"> • Kaštų lyderio strategija • Diferencijavimosi strategija • Fokusavimosi strategija Tema. <i>Draudimo produktų pardavimo konkrečiam klientui strategijos parinkimas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų pardavimo strategijos numatymas • Draudimo produktų pardavimo strategijos parinkimas • Draudimo produktų pardavimo strategijos įgyvendinimas
	1.3. Pristatyti efektyvias draudimo produktų pardavimų skatinimo priemones.	Tema. <i>Draudimo produktų pardavimų skatinimo priemonės parinkimas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Klientų skatinimo priemonės • Pardavimų skatinimo priemonės • Pardavimų rezultatų įvertinimas Tema. <i>Asmeninio pardavimas platinant draudimo produktus</i> <ul style="list-style-type: none"> • Asmeninio pardavimo esmė • Asmeninis draudimo produkto pardavimas
2. Organizuoti draudimo produktų rėmimą.	2.1. Apibūdinti draudimo produktų rėmimo būdus.	Tema. <i>Draudimo produktų rėmimas</i> <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų rėmimo samprata • Rėmimo strategijos Tema. <i>Draudimo produktų rėmimo kompleksas</i>

		<ul style="list-style-type: none"> • Draudimo produktų rėmimo metodai • Konkretaus draudimo produktų rėmimo komplekso sudarymas
	2.2. Parinkti reklamos priemonės draudimo produktams.	Tema. Reklamos priemonių parinkimas draudimo produktams <ul style="list-style-type: none"> • Reklamos tipai ir jos efektyvumas pardavimui • Reklamos nešikliai • Reklamos organizavimas • Reklamos priemonių konkrečiam produktui parinkimas
	2.3. Pritaikyti komunikacines strategijas draudimo produktams.	Tema. Komunikacijos programos pritaikymas draudimo produktams <ul style="list-style-type: none"> • Pagrindinės ryšių su visuomene priemonės, formos (<i>žodinė, nežodinė; formali, neformali</i>) populiarinant draudimo produktus • Komunikacijos kanalų konkrečiam produktui parinkimas • Strategijų taikymas ryšiams su visuomene stiprinti
Mokymosi pasiekimų vertinimo kriterijai	<p>Apibūdinta draudimo produktų pardavimų skatinimo esmė. Apibūdinta draudimo produktų pardavimų skatinimo programa. Apibūdintos draudimo produktų pardavimų skatinimo strategijos rūšys (kaštų lyderio strategija, diferencijavimosi strategija, fokusavimosi strategija). Parinkta į klientą orientuota draudimo produktų pardavimo strategija. Apibūdintos ir numatytos pardavimų skatinimo priemonės. Parengta asmeninio draudimo produktų pardavimo programa. Apibūdinti draudimo produktų rėmimo būdai. Sudarytas draudimo produktų rėmimo kompleksas. Parinktas reklamos tipas, reklamos nešikliai tiksliniam draudimo produkto klientui. Paašškinti reklamos perteikimo veiksniai ir draudimo produktų paskirstymo sprendimai. Parinktos draudimo produktams ryšių su visuomene priemonės. Pritaikytos draudimo produktams ryšių su visuomene strategijos.</p>	
Reikalavimai mokymui skirtiems metodiniams ir materialiesiems ištekliams	<p><i>Mokymo(si) medžiaga:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vadovėliai ir kita mokomoji medžiaga • Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas • Lietuvos Respublikos draudimo įstatymas • Lietuvos Respublikos darbo kodeksas • Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymas • Lietuvos Respublikos pinigų plovimo ir teroristų finansavimo prevencijos įstatymas • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl gyvybės draudimo šakos ir ne gyvybės draudimo šakos draudimo grupių aprašymo patvirtinimo“ • Lietuvos banko valdybos nutarimas „Dėl informacijos, kurią draudimo produktų platintojai turi teikti draudėjams, atskleidimo taisyklių patvirtinimo“ <p><i>Mokymo(si) priemonės:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techninės priemonės mokymo(si) medžiagai iliustruoti, vizualizuoti, pristatyti • Draudimo produktų reklamos pavyzdžiai 	
Reikalavimai teorinio ir	Klasė ar kita mokymui(si) pritaikyta patalpa su techninėmis priemonėmis (kompiuteriu, vaizdo projektoriumi, lenta) mokymo(si)	

<p>praktinio mokymo vietai</p>	<p>medžiagai pateikti. Praktinio mokymo klasė (patalpa), aprūpinta kompiuteriais, programine įranga (naršykle, prezentacijų skaidrėms rengti, dokumentų ir teksto apdorojimo kompiuterinėmis programomis), prieiga prie interneto.</p>
<p>Reikalavimai mokytojų dalykiniam pasirengimui (dalykinei kvalifikacijai)</p>	<p>Modulį gali vesti mokytojas, turintis:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Lietuvos Respublikos švietimo įstatyme ir Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai apraše, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2014 m. rugpjūčio 29 d. įsakymu Nr. V-774 „Dėl Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai aprašo patvirtinimo“, nustatytą išsilavinimą ir kvalifikaciją; 2) draudimo konsultanto ar lygiavertę kvalifikaciją arba finansų studijų krypties ar lygiavertį išsilavinimą, arba ne mažesnę kaip 3 metų patirtį modulio kompetencijas atitinkančioje veiklos srityje.

6.4. BAIGIAMASIS MODULIS

Modulio pavadinimas – „Įvadas į darbo rinką“

Valstybinis kodas	4000004
Modulio LTKS lygis	IV
Apimtis mokymosi kreditais	5
Kompetencijos	Mokymosi rezultatai
1. Formuoti darbinius įgūdžius realioje darbo vietoje.	1.1. Susipažinti su būsimo darbo specifika ir adaptuotis realioje darbo vietoje. 1.2. Įsivertinti ir realioje darbo vietoje demonstruoti įgytas kompetencijas. 1.3. Įsivertinti asmenines integracijos į darbo rinką galimybes.
Mokymosi pasiekimų vertinimo kriterijai	Siūlomas baigiamojo modulio vertinimas – <i>atlikta (neatlikta)</i> .
Reikalavimai mokymui skirtiems metodiniams ir materialiesiems ištekliams	<i>Nėra</i>
Reikalavimai teorinio ir praktinio mokymo vietai	Darbo vieta, leidžianti įtvirtinti įgytas draudimo konsultanto kvalifikaciją sudarančias kompetencijas.
Reikalavimai mokytojų dalykiniam pasirengimui (dalykinei kvalifikacijai)	Mokinio mokymuisi modulio metu vadovauja mokytojas, turintis: 1) Lietuvos Respublikos švietimo įstatyme ir Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai apraše, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro 2014 m. rugpjūčio 29 d. įsakymu Nr. V-774 „Dėl Reikalavimų mokytojų kvalifikacijai aprašo patvirtinimo“, nustatytą išsilavinimą ir kvalifikaciją; 2) draudimo konsultanto ar lygiavertę kvalifikaciją arba finansų studijų krypties ar lygiavertį išsilavinimą, arba ne mažesnę kaip 3 metų draudimo konsultanto profesinės veiklos patirtį. Mokinio mokymuisi realioje darbo vietoje vadovaujantis praktikos vadovas turi turėti ne mažesnę kaip 3 metų draudimo konsultanto profesinės veiklos patirtį.