

VŠĮ DRAUDIMO IR RIZIKOS VALDYMO INSTITUTAS

(profesinio mokymo teikėjo pavadinimas)

**FINANSINIŲ PASLAUGŲ TEIKĖJO
MODULINĖ PROFESINIO MOKYMO PROGRAMA**

Programos valstybinis kodas: M44041202

Suteikiama kvalifikacija: finansinių paslaugų teikėjas

Europos mokymosi visą gyvenimą kvalifikacijų lygis: IV
Lietuvos kvalifikacijų lygis: IV

Programos trukmė: 1 metai

Programos apimtis kreditais: 60

Būtinasis minimalus išsilavinimas: vidurinis išsilavinimas

| Reikalavimai asmens pasirengimui mokytis:

Vilnius, 2015

PASIRENKAMOJO MODULIO „DRAUDIMO PRODUKTŲ PARDAVIMAS“ APRAŠAS

Įgyjama kompetencija: *parduoti draudimo produktus.*

Modulio pavadinimas	„Draudimo produktų pardavimas“	
Modulio kodas	4041213	
Apimtis kreditais	5	
Modulyje ugdomos bendrosios kompetencijos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bendravimas gimtąją kalba 2. Skaitmeninis raštingumas 3. Mokymasis ir problemų sprendimas 4. Socialinis ir pilietinis sąmoningumumas 5. Sveikatos tausojimas ir darbo sauga 6. Gebėjimas dirbti savarankiškai ir komandoje 7. Komandinis darbas 8. Iniciatyvumas ir verslumas 9. Kritinis mąstymas 10. Profesinė etika 	
Mokymosi rezultatai:	Rekomenduojamas turinys, reikalingas rezultatams pasiekti	Mokymosi pasiekimų vertinimas (slenkstinis)
1. Išskirti svarbiausius draudimo produktų pardavimo veiklos etapus.	<p>Temos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Draudimo produktų pardavėjas: asmeninės ir profesinės savybės, jo funkcijos.</i> 2. <i>Emocinio kapitalo svarba ir reikšmė draudimo produktų pardavime.</i> 3. <i>Emocinio kapitalo struktūra.</i> 4. <i>Savimotyvacija draudimo produktų pardavime.</i> 5. <i>Savimotyvacijos priemonės.</i> <p>Užduotis (-ys)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diskutuoti, kokiomis asmeninėmis ir profesinėmis savybėmis turi pasižymėti draudimo produktų pardavėjas. 2. Įsivertinti savo savybes. 3. Apibūdinti draudimo produktų pardavėjo veiklą, jo funkcijas. 4. Diskutuoti apie emocinio kapitalo svarbą ir reikšmę darbe. 5. Išskirti emocinio kapitalo dedamąsias ir jas apibūdinti. 	<p>Patenkinamai</p> <p>Diskutuota, kokiomis asmeninėmis ir profesinėmis savybėmis turi pasižymėti draudimo produktų pardavėjas. Įsivertintos savo savybės.</p> <p>Gera</p> <p>Diskutuota, kokiomis asmeninėmis ir profesinėmis savybėmis turi pasižymėti draudimo produktų pardavėjas. Įsivertintos savo savybės. Apibūdinta draudimo produktų pardavėjo veikla, įvardytos jo funkcijos. Pri(si)taikytos sau tinkamiausios savimotyvacijos priemonės draudimo produktų pardavimui.</p> <p>Puikiai</p> <p>Diskutuota, kokiomis asmeninėmis ir profesinėmis savybėmis turi pasižymėti draudimo produktų pardavėjas. Įsivertintos savo savybės. Apibūdinta draudimo produktų</p>

	<p>6. Pri(si)taikyti sau tinkamiausias savimotyvacijos priemones draudimo produktų pardavimui.</p>	<p>pardavėjo veikla, įvardytos jo funkcijos. Diskutuota apie emocinio kapitalo svarbą ir reikšmę darbe, pateikti praktiniai pavyzdžiai. Išskirtos emocinio kapitalo dedamosios ir jos apibūdintos. Pri(si)taikytos sau tinkamiausias savimotyvacijos priemonės draudimo produktų pardavimui. Apibendrinti svarbiausi draudimo produktų pardavimo veiklos etapai.</p>
<p>2. Atlikti išsamią draudimo įmonės veiklos analizę.</p>	<p>Temos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Draudimo rinkos segmentavimas. Segmentavimo požymiai.</i> 2. <i>Tikslinė rinka.</i> 3. <i>Draudimo teisinė aplinka Lietuvos Respublikoje.</i> 4. <i>Draudimo bendrovės veiklos teisinė aplinka.</i> 5. <i>Draudimo bendrovės finansinės atskaitomybės dokumentai.</i> 6. <i>Draudimo paslaugos struktūra.</i> <p>Užduotis (-ys)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Išvardinti draudimo rinkos segmentavimo požymius ir juos apibūdinti. 2. Nustatyti tikslinę rinką. 3. Išvardinti draudimo veiklą Lietuvoje reglamentuojančius teisės aktus. 4. Įvardinti esminius draudimo įmonės veiklos teisinius aspektus. 5. Interpretuoti pasirinktos draudimo bendrovės viešai prieinamuose finansiniuose atskaitomybės dokumentuose esančią informaciją. 6. Išskirti draudimo paslaugos sudedamąsias dalis. 7. Apibūdinti atskiras jos dalis: <ul style="list-style-type: none"> • draudimo paslauga – draudimo produktas (perkamu apsaugų rinkinys); 	<p>Patenkinamai</p> <p>Išvardyti draudimo rinkos segmentavimo požymiai ir jie apibūdinti. Nustatyta tikslinė rinka.</p> <p>Gera</p> <p>Išvardyti draudimo rinkos segmentavimo požymiai ir jie apibūdinti. Nustatyta tikslinė rinka. Įvardyti pagrindiniai draudimo veiklą Lietuvoje reglamentuojantys teisės aktai. Įvardyti esminiai draudimo įmonės veiklos teisiniai aspektai. Išskirtos draudimo paslaugos sudedamosios dalys ir jos apibūdintos.</p> <p>Puikiai</p> <p>Išvardyti draudimo rinkos segmentavimo požymiai ir jie apibūdinti. Nustatyta tikslinė rinka. Įvardyti pagrindiniai draudimo veiklą Lietuvoje reglamentuojantys teisės aktai. Įvardyti esminiai draudimo įmonės veiklos teisiniai aspektai. Išskirtos draudimo paslaugos sudedamosios dalys ir jos apibūdintos. Interpretuota pasirinktos draudimo bendrovės viešai prieinamuose finansiniuose atskaitomybės dokumentuose esanti informacija, remiantis ja paaiškinta klientui, kaip iš finansinės atskaitomybės dokumentų galima spręsti apie bendrovės patikimumą.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> finansinių nuostolių (žalos) sureguliuavimas. 	
3. Sudaryti įvairių rūšių draudimo sutartis.	<p>Temos</p> <ol style="list-style-type: none"> <i>Lietuvos draudimo rinka: registruotos draudimo ir draudimo brokerių bendrovės, Lietuvoje veiklą vykdančios užsienio filialai ir jų teikiamos paslaugos.</i> <i>Bendrosios draudimo taisyklės.</i> <i>Skirtingų draudimo rūšių taisyklės.</i> <i>Draudimo sutartis.</i> <i>Skirtingų draudimo rūšių sutarčių forminimas.</i> <i>Draudimo produktų ypatumai.</i> <p>Užduotis (-ys)</p> <ol style="list-style-type: none"> Išvardinti Lietuvoje registruotas draudimo ir draudimo brokerių bendroves, Lietuvoje veiklą vykdančius užsienio filialus. Atlikti palyginamąją Lietuvoje registruotų draudimo ir Lietuvoje veiklą vykdančių užsienio filialų analizę pagal užimamą draudimo rinkos dalį. Palyginti Lietuvoje registruotų draudimo bendrovių ir Lietuvoje veiklą vykdančių užsienio filialų teikiamas paslaugas. Apibūdinti bendro pobūdžio draudimo taisyklės, būdingas bet kuriai draudimo rūšiai. Atlikti pasirinktos (-ų) draudimo įmonės (-ių) šių draudimo rūšių analizę: <ol style="list-style-type: none"> gyvybės draudimas ir jo rūšys; draudimas nuo nelaimingų atsitikimų; draudimas ligos atveju; gyventojų turto draudimas; įmonių turto draudimas; transporto priemonių draudimas; 	<p>Patenkinamai</p> <p>Išvardyti Lietuvos draudimo rinkos dalyviai. Atlikta palyginamoji Lietuvoje registruotų draudimo bendrovių, Lietuvoje veiklą vykdančių užsienio filialų analizė pagal užimamą draudimo rinkos dalį. Palygintos šių bendrovių ir užsienių šalių filialų teikiamos paslaugos. Apibūdintos bendro pobūdžio draudimo taisyklės, būdingos bet kuriai draudimo rūšiai.</p> <p>Gerai</p> <p>Išvardyti Lietuvos draudimo rinkos dalyviai. Atlikta palyginamoji Lietuvoje registruotų draudimo bendrovių, Lietuvoje veiklą vykdančių užsienio filialų analizė pagal užimamą draudimo rinkos dalį. Palygintos šių bendrovių ir užsienių šalių filialų teikiamos paslaugos. Apibūdintos bendro pobūdžio draudimo taisyklės, būdingos bet kuriai draudimo rūšiai. Atlikta pasirinktos (-ų) draudimo įmonės (-ių) draudimo rūšių analizė. Pateikta draudimo samprata. Išvardinti draudimo sutartinių santykių dalyviai. Išskirtos esminės draudimo sutarties sąlygos. Paaiškinti draudimo sutarties sudarymo ir jos įsigaliojimo ypatumai. Pristatytos sutartinių santykių dalyvių teisės ir pareigos. Apibūdinti draudimo sutarties pakeitimo, negaliojimo ir pabaigos ypatumai.</p> <p>Puikiai</p> <p>Išvardyti Lietuvos draudimo rinkos dalyviai. Atlikta palyginamoji Lietuvoje registruotų draudimo</p>

	<p>g) transporto priemonių valdytojų civilinės atsakomybės draudimas;</p> <p>h) bendrosios civilinės atsakomybės draudimas;</p> <p>i) sveikatos draudimas.</p> <p>6. Pateikti draudimo sutarties sampratą.</p> <p>7. Išvardinti draudimo sutartinių santykių dalyvius.</p> <p>8. Išskirti ir apibūdinti esmines draudimo sutarties sąlygas.</p> <p>9. Paaiškinti draudimo sutarties sudarymo ir jos įsigaliojimo ypatumus.</p> <p>10. Pristatyti sutartinių santykių dalyvių teises ir pareigas.</p> <p>11. Apibūdinti draudimo sutarties pakeitimo, negaliojimo ir pabaigos ypatumus.</p> <p>12. Užpildyti prašymą sudaryti draudimo sutartį.</p> <p>13. Užpildyti sveikatos anketą (kai draudimas to reikalauja).</p> <p>14. Suforminti draudimo sutartį, kai klientas yra fizinis asmuo.</p> <p>15. Suforminti draudimo sutartį, kai klientas yra juridinis asmuo.</p>	<p>bendrovių, Lietuvoje veiklą vykdančių užsienio filialų analizė pagal užimamą draudimo rinkos dalį. Palygintos šių bendrovių ir užsienio šalių filialų teikiamos paslaugos. Apibūdintos bendro pobūdžio draudimo taisyklės, būdingos bet kuriai draudimo rūšiai. Atlikta pasirinktos (-ų) draudimo įmonės (-ių) draudimo rūšių analizė. Pateikta draudimo samprata. Išvardinti draudimo sutartinių santykių dalyviai. Išskirtos esminės draudimo sutarties sąlygos. Paaiškinti draudimo sutarties sudarymo ir jos įsigaliojimo ypatumai. Pristatytos sutartinių santykių dalyvių teisės ir pareigos. Apibūdinti draudimo sutarties pakeitimo, negaliojimo ir pabaigos ypatumai. Užpildytas prašymas sudaryti draudimo sutartį ir sveikatos anketą (kai to reikalauja draudimas). Teisingai suformintos draudimo sutartys, kai klientai yra tiek fiziniai, tiek juridiniai asmenys. Klientui paaiškinta įmokų mokėjimo tvarka.</p>
<p>4. Parinkti asmens, turto ir civilinės atsakomybės rizikų valdymo priemones.</p>	<p>Temos</p> <p>1. <i>Rizikos samprata.</i></p> <p>2. <i>Rizikos sudedamosios dalys.</i></p> <p>3. <i>Rizikos valdymas ir rizikos valdymo priemonės.</i></p> <p>4. <i>Rizikos valdymo procesas: darbo eiga ir proceso sudedamosios dalys.</i></p> <p>Užduotis (-ys)</p> <p>1. Apibrėžti rizikos sąvoką.</p> <p>2. Pateikti rizikos pavyzdžių.</p> <p>3. Išskirti rizikos sudedamąsias dalis.</p> <p>4. Pateikti rizikos valdymo priemonių pavyzdžių.</p> <p>5. Apibūdinti rizikos valdymo procesą.</p> <p>6. Išskirti rizikos valdymo</p>	<p>Patenkinamai</p> <p>Apibrėžta rizikos sąvoka. Pateikti keli rizikos pavyzdžiai. Išskirtos rizikos sudedamosios dalys.</p> <p>Gera</p> <p>Apibrėžta rizikos sąvoka. Pateikti keli rizikos pavyzdžiai. Išskirtos rizikos sudedamosios dalys ir jos apibūdintos. Pateikti keli rizikos valdymo priemonių pavyzdžiai. Apibūdintas rizikos valdymo procesas.</p> <p>Puikiai</p> <p>Apibrėžta rizikos sąvoka. Pateikti keli rizikos pavyzdžiai. Išskirtos rizikos sudedamosios dalys ir jos apibūdintos.</p>

	proceso sudedamąsias dalis. 7. Spręsti praktines užduotis.	Pateikti keli rizikos valdymo priemonių pavyzdžiai. Apibūdintas rizikos valdymo procesas. Išskirtos rizikos valdymo proceso sudedamosios dalys. Teisingai išspręstos praktinės užduotys taikant rizikos valdymo formules ir paaiškintas jų sprendimo būdas.
5. Naudoti įvairias draudimo produktų pardavimo technologijas.	<p>Temos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Draudimo produktų pardavimo veiklos ir laiko planavimas.</i> 2. <i>Klientų duomenų bazė.</i> 3. <i>Pirminis ryšys su potencialiu klientu.</i> 4. <i>Klientų tipologija.</i> 5. <i>Klientų poreikių išaiškinimo ypatumai.</i> 6. <i>Draudimo produktų rinkinio klientui sudarymas.</i> 7. <i>Draudimo pasiūlymas: rengimas ir prezentavimas.</i> 8. <i>Draudimo produktų pardavimo technologijos.</i> 9. <i>Derybos.</i> <p>Užduotis (-ys)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sudaryti darbotvarkę. 2. Nu(si)statyti tikslus. 3. Sudaryti klientų vizitavimo planus. 4. Pildyti klientų duomenų bazę. 5. Užmegzti ryšį su potencialiu klientu. 6. Testai savęs į(si)vertinimui. 7. Skirti skirtingus klientų tipus pagal skirtingas klientų tipologijas. 8. Išsiaiškinti praktinių situacijų modeliavimo metu kliento poreikius, naudojant klientų poreikių išaiškinimo metodus. 9. Sudaryti draudimo produktų rinkinį klientui pagal jo poreikius. 10. Parengti draudimo pasiūlymą klientui naudojantis informacinėmis technologijomis. 11. Parengti draudimo 	<p>Patenkinamai</p> <p>Sudaryta darbotvarkė draudimo produktų pardavimui. Nu(si)statyti tikslai. Sudaryti klientų vizitavimo planai. Pildyta klientų duomenų bazė. Atlikti testai savęs į(si)vertinimui. Užmegztas ryšys su potencialiu klientu.</p> <p>Gerai</p> <p>Sudaryta darbotvarkė draudimo produktų pardavimui. Nu(si)statyti tikslai. Sudaryti klientų vizitavimo planai. Pildyta klientų duomenų bazė. Atlikti testai savęs į(si)vertinimui. Užmegztas ryšys su potencialiu klientu. Atskirti skirtingi klientų tipai pagal skirtingas klientų tipologijas. Išsiaiškinti kliento poreikiai praktinių situacijų modeliavimo metu, naudojant klientų poreikių išaiškinimo metodus. Pagal kliento poreikius sudarytas draudimo produktų rinkinys klientui ir parengtas pasiūlymas klientui naudojantis informacinėmis technologijomis.</p> <p>Puikiai</p> <p>Sudaryta darbotvarkė draudimo produktų pardavimui. Nu(si)statyti tikslai. Sudaryti klientų vizitavimo planai. Pildyta klientų duomenų bazė. Atlikti testai savęs į(si)vertinimui. Užmegztas ryšys su potencialiu klientu. Atskirti skirtingi klientų tipai pagal skirtingas klientų tipologijas. Išsiaiškinti kliento</p>

	<p>pasiūlymo elektroninį pristatymą ir jį pristatyti.</p> <p>12. Pademonstruoti „kliento - draudimo produktų pardavėjo“ vaidmenyse pardavimo ir derybų technologijų įgūdžius.</p>	<p>poreikiai praktinių situacijų modeliavimo metu, naudojant klientų poreikių išaiškinimo metodus. Pagal kliento poreikius sudarytas draudimo produktų rinkinys klientui ir parengtas pasiūlymas klientui naudojantis informacinėmis technologijomis. Parengtas draudimo pasiūlymo elektroninis pristatymas ir jis pristatytas, laikantis nuoseklios pranešimo struktūros. Įvardyti derybų etapai ir jie apibūdinti. Pademonstruoti pardavimo ir derybų technologijų naudojimo įgūdžiai, juos derinant tarpusavyje ir taikant kompleksiskai.</p>
<p>6. Demonstruoti įgytus bendravimo su klientais ir jų aptarnavimo gebėjimus.</p>	<p>Temos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Etikos versle pagrindai.</i> 2. <i>Bendravimo su klientais būdai.</i> 3. <i>Bendravimo su klientais strategijos.</i> 4. <i>Konfliktinės situacijos su klientais.</i> 5. <i>Konfliktų prevencija.</i> 6. <i>Klientų skundai ir jų valdymas.</i> 7. <i>Klientų pasitenkinimas: jį lemiantys veiksniai, matavimo metodai ir matavimas.</i> 8. <i>Elektroniniai laiškai.</i> 9. <i>Klientų lojalumo išlaikymas ir stiprinimas.</i> 10. <i>Klientų rekomendacijos.</i> 11. <i>Įvaizdis ir jo valdymo priemonės.</i> <p>Užduotis (-ys)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diskutuoti, ar etika ir verslas suderinami dalykai šiuolaikiniame pasaulyje. 2. Išvardyti pagrindinius etikos versle principus. 3. Situacijų su klientu modeliavimas taikant žodinį ir nežodinį bendravimą. 4. Modeliuojant praktines situacijas porose, taikyti 	<p>Patenkinamai</p> <p>Diskutuota verslo ir etikos suderinamumo šiuolaikiniame pasaulyje tema. Įvardyti pagrindiniai etikos versle principai. Pademonstruoti situacijų modeliavimo metu bendravimo su klientais būdai: žodinis ir nežodinis. Modeliuojant praktines situacijas porose, taikytos tinkamos bendravimo su klientais strategijos pagal asmenybės tipą. Pademonstruoti konfliktinių situacijų su klientais sprendimo įgūdžiai.</p> <p>Gera</p> <p>Diskutuota verslo ir etikos suderinamumo šiuolaikiniame pasaulyje tema. Įvardyti pagrindiniai etikos versle principai. Pademonstruoti situacijų modeliavimo metu bendravimo su klientais būdai: žodinis ir nežodinis. Modeliuojant praktines situacijas porose, taikytos tinkamos bendravimo su klientais strategijos pagal asmenybės tipą. Pademonstruoti konfliktinių</p>

	<p>tinkamas bendravimo su klientais strategijas pagal asmenybės tipą.</p> <p>5. Situacijų modeliavimas, siekiant įvaldyti konfliktų sprendimo priemones ir būdus.</p> <p>6. Įvardyti skundų valdymo priemones.</p> <p>7. Nusistatyti strategiją „Kaip skundus valdyčiau aš?“.</p> <p>8. Įvardyti metodus klientų pasitenkinimui matuoti ir juos palyginti tarpusavyje.</p> <p>9. Parašyti elektroninį laišką klientui.</p> <p>10. Įvardyti veiksnius, ugdančius klientų lojalumą ir mažinančius klientų lojalumą.</p> <p>11. Gauti rekomendaciją (-as) iš kliento (-ų) ir ją naudoti naujų klientų paieškai.</p> <p>12. Išnagrinėti draudimo produktų pardavėjų įvaizdį video peržiūrų metu, išskirti privalumus ir trūkumus.</p> <p>13. Parengti profesionalaus draudimo produktų pardavėjo paveikslą komandinio darbo metu.</p>	<p>situacijų su klientais sprendimo įgūdžiai. Įvardytos skundų valdymo priemonės. Apibūdintas asmeninis skundų valdymo būdas. Įvardyti metodai klientų pasitenkinimui matuoti. Įvardyti veiksniai, didinantys ir mažinantys klientų lojalumą. Išnagrinėtas draudimo produktų pardavėjų įvaizdis video peržiūrų metu.</p> <p>Puikiai</p> <p>Diskutuota verslo ir etikos suderinamumo šiuolaikiniame pasaulyje tema. Įvardyti pagrindiniai etikos versle principai. Pademonstruoti situacijų modeliavimo metu bendravimo su klientais būdai: žodinis ir nežodinis. Modeliuojant praktines situacijas porose, taikytos tinkamos bendravimo su klientais strategijos pagal asmenybės tipą. Pademonstruoti konfliktinių situacijų su klientais sprendimo įgūdžiai. Įvardytos konfliktų su klientais prevencijos priemonės, pateikti praktiniai pavyzdžiai. Įvardytos skundų valdymo priemonės. Apibūdintas asmeninis skundų valdymo būdas. Įvardyti metodai klientų pasitenkinimui matuoti ir jie palyginti tarpusavyje. Įvardyti veiksniai, didinantys ir mažinantys klientų lojalumą. Gauta rekomendacija iš kliento ir ji panaudota naujai klientų paieškai. Išnagrinėtas draudimo produktų pardavėjų įvaizdis video peržiūrų metu, išskirti privalumai ir trūkumui. Parengtas profesionalaus draudimo produktų pardavėjo paveikslas komandinio darbo metu. Parašytas elektroninis laiškas klientui, laikantis nuoseklios elektroninio laiško</p>
--	---	--

		struktūros.
<p>7. Administruoti žalas įvykus draudžiamajam įvykiui.</p>	<p>Temos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. TPVCA draudimo žalų administravimas. 2. KASKO draudimo žalų administravimas. 3. Fizinių asmenų turto draudimo žalų administravimas. 4. Juridinių asmenų turto draudimo žalų administravimas. <p>Užduotis (-ys)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Išnagrinėti TPVCA draudimo: <ul style="list-style-type: none"> • Draudimo apsaugas; • Regresą. 2. Išnagrinėti KASKO draudimo: <ul style="list-style-type: none"> • Rizikas; • Draudimo vertę; • Nedraudžiamuosius įvykius; • Išskaitas; • Regresą. 3. Išnagrinėti fizinių asmenų turto draudimo: <ul style="list-style-type: none"> • Rizikas; • Draudimo vertę; • Proporcinį ir pirmos rizikos draudimą; • Išskaitas. 4. Išnagrinėti juridinių asmenų turto draudimo: <ul style="list-style-type: none"> • Rizikas; • Draudimo vertę; • Proporcinį ir pirmos rizikos draudimą; • Išskaitas. 5. Analizuoti labiausiai paplitusius sukčiavimo atvejus: <ul style="list-style-type: none"> • TPVCA draudimo; • KASKO draudimo; • fizinių asmenų turto draudimo; • juridinių asmenų turto draudimo. 6. Analizuoti vertinimo problemas: <ul style="list-style-type: none"> • TPVCA draudimo; • KASKO draudimo; 	<p>Patenkinamai</p> <p>Išnagrinėti TPVCA, KASKO ir fizinių asmenų turto draudimai pagal nurodytus žalų administravimo ypatumus.</p> <p>Gera</p> <p>Išnagrinėti TPVCA, KASKO, fizinių ir juridinių asmenų turto draudimai pagal nurodytus žalų administravimo ypatumus. Išanalizuoti labiausiai paplitę sukčiavimo atvejai TPVCA, KASKO, fizinių ir juridinių asmenų turto draudimuose.</p> <p>Puikiai</p> <p>Išnagrinėti TPVCA, KASKO, fizinių ir juridinių asmenų turto draudimai pagal nurodytus žalų administravimo ypatumus. Išanalizuoti labiausiai paplitę sukčiavimo atvejai TPVCA, KASKO, fizinių ir juridinių asmenų turto draudimuose. Apibūdintos problemos, su kuriomis dažniausiai susiduriama vertinant iš šių draudimų kylančias žalas. Pateikti patarimai, kokių priemonių galima imtis siekiant sumažinti ar išvengti vertinimo problemų. Apibendrinta žalų administravimo tvarka įvykus draudžiamajam įvykiui.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • fizinių asmenų turto draudimo; • juridinių asmenų turto draudimo. 	
Rekomenduojami mokymo/si metodai	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teorinis dėstymas. 2. Palyginamoji analizė. 3. Diskusija su auditorija. 4. Individualios užduotys. 5. Dalyvių asmeninės patirties naudojimas. 6. Testai. 7. Demonstracija. 8. Grupinės užduotys. 9. Rezultatų analizė. 10. Praktinių pavyzdžių analizė. 	
Mokymosi valandų paskirstymas	Kontaktinių valandų skaičius (dirbant su profesijos mokytoju)..... 98 val. Konsultacijoms skirtų valandų skaičius..... 6 val. Mokinio savarankiško darbo valandų skaičius.....25 val. Mokymosi pasiekimų patikrinimo valandų skaičius..... 6 val.	
Materialieji ištekliai.	Mokymo/si medžiaga: Literatūros ir elektroninių šaltinių sąrašai savarankiškomis studijoms: <ol style="list-style-type: none"> 1. Andriukaitis D., Vaitkunskienė R. Draudimas // Finansinių paslaugų vadovas. – Vilnius: Lietuvos vartotojų institutas ir Lietuvos Respublikos vertybinių popierių komisija, 2009, p. 59-94. – ISBN 978-9955-783-03-9. – URL: http://www.vartotojai.lt/get.php?f.1233 2. Bagdonavičius K., Šernius A. ir kt. Draudimas I. Vilnius, LBDFI, 2001. 3. Bagdonienė L., Hopenienė R. Paslaugų marketingas ir vadyba, - Kaunas, 2005. 4. Barlow J., Moller C, Skundas - tai dovana. Klientų atsiliepimai, kaip strateginis įrankis, Vilnius, 2007. 5. Barvydienė, V., Kasiulis, J. Vadovavimo psichologija, Kaunas, 2001 6. Belinskaja L. ir kt. Draudimas I, Vilnius, 2001. 7. Bierach, A., Kūno kalba: mokymimės ją suprasti ir sėkmingai vartoti. Kaunas, 2000. 8. Bland D., Insurance: principles and practice, Москва: “Финансы и статистика“, 1998, – ISBN 5-279-01962-3 9. Blunden T., Thirlwell J. Mastering Operational Risk: A Practical Guide to Understanding Operational Risk and How to manage it (The Mastering Series). FT Publishing/ Pearson ISBN13:9780273778745, ISBN10: 0273778749, 2013. 10. Crouhy M., Galai D., Mark R. Risk Management. McGraw-Hill ISBN 0-07-135731-9, 2001. 11. Čepinskis J. ir kt. Draudimas, Kaunas, 1999. 12. Čepinskis J. ir kt. Draudimo veikla, Kaunas, 2005. 13. Dainauskienė, I. Derybos: organizavimas ir vedimas. Vilnius, 1996. 14. Derevicky A. Išmok parduoti, Vilnius, 2006 15. Dorfman M. S. Introduction to Risk Management and Insurance 	

- Pearson: Prentice Hall, 2008. – 567 p. – ISBN 0-13-603872-7.
16. Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetas. Bendrosios rinkos, gamybos ir vartojimo skyriaus Nuomonės projektas dėl Pasiūlymo dėl Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos dėl draudimo tarpininkavimo (nauja redakcija). – Briuselis, 2012. – INT/657.
 17. Europos parlamento ir tarybos direktyva dėl draudimo tarpininkavimo (nauja redakcija). – Briuselis, 2012. – 90 p. - 0175 (COD).
 18. Galginaitis J., Stankevičius R. Draudimo teisė, Vilnius, 2005.
 19. Goleman D. 1946- Emocinis intelektas / Daniel Goleman ; [iš anglų kalbos vertė Mindaugas Balčiūnas, Rasa Ščekaturovaitė, Giedrė Šimonėlytė]. Vilnius: Presvika, 2008, 367 p. ISBN 9955424370.
 20. Goleman D., 1946-, Emocinis intelektas darbe / Daniel Goleman ; [iš anglų kalbos vertė Vijolė Aputytė]. Vilnius: Presvika, 2008, 440 p. ISBN 9789955221746.
 21. Hansel D. S. (1996) Introduction to Insurance. London, New York, Hong Kong: LLP.
 22. Heidema M. J., Aistringas agentas, 2008.
 23. Heinz R. Menas įtikinėti: kaip žmones palenkti į savo pusę. Vilnius, 1999.
 24. Hindle T. Derybų menas: strategija, kompromisai, susodinimas, sandoriai, analizės laikas, vaidmenys, derybų užbaigimas. Vilnius, 2000.
 25. ISO 14971:2007. Medical devices - Application of risk management to medical devices. www.iso.org, 2007
 26. ISO 31000:2009. Risk management - Principles and guidelines. www.iso.org , 2009
 27. ISO/IEC 27005:2011. Information technology - Security techniques -- Information security risk management. www.iso.org, 2011
 28. Kancerevyčius G. Finansai ir investicijos. 2-asis atnaujintas leid. Kaunas: "Smaltijos" I-kla, 2006. 864 p.
 29. Karlof B., Lovingsson F. Vadybos koncepcijos ir modeliai nuo A iki Z, Vilnius, 2006.
 30. Kontautas T. Draudimo sutarčių teisė, Vilnius, 2007.
 31. Krikščiūnienė D., Urbanskienė R. Conceptual model of multidimensional marketing information system. Advances in information systems development: proceedings of the 14th international conference on information systems development. New York, Springer, 2006, p. 507-518. ISBN 0-387-30834-2.
 32. Lezgovko A. Draudimo ekonomikos pagrindai, Klaipėda, 2010.
 33. Lezgovko A., Doronina-Koltan N. ir kt. Draudimo paslaugų proceso valdymas, Vilnius, 2014. – URL: <http://www.esparama.lt/esf-produktai?id=090bdd53801cb6f8>
 34. Lietuvos Respublikos draudimo priežiūros komisijos 2004 m. spalio 1 d. nutarimas Nr. N-117 „Dėl metodikos draudimo techninių atidėjinių dydžiams apskaičiuoti patvirtinimo“.
 35. Lietuvos Respublikos draudimo priežiūros komisijos 2004 m. vasario 3 d. nutarimas Nr. N-7 „Dėl draudimo įmonių finansinės

	<p>atskaitomybės“.</p> <p>36. Mackevičius J. Įmonių veiklos analizė: informacijos rinkimas, sisteminimas ir vertinimas – Vilnius: TEV, 2005.</p> <p>37. Mackevičius J., Poškaitė D.. Finansinė analizė. Vilnius, 1998. – 632 p.</p> <p>38. Neale S., Emocinis intelektas ir ugdymas : efektyvesniam vadovų, ugdymo konsultantų ir personalo specialistų darbui / Stephen Neale, Lisa Spencer-Arnell, Liz Wilson ; [iš anglų kalbos vertė Vytė Marčėnaitė]. Vilnius: Verslo žinios, 2008. 280 p. : iliustr. ISBN 9789955460817.</p> <p>39. Rysev N. Aktyvūs pardavimai. Vilnius, 2007.</p> <p>40. Robbin S. P. Organizacinės elgsenos pagrindai, 2006.</p> <p>41. Sehr M. M. Didžioji EQ testų knyga : sėkmę lemiantis emocinis intelektas : šeima, partnerystė, profesinė veikla / Marion M. Sehr ; [iš vokiečių kalbos vertė Ingrida Drukteinytė]. Vilnius : Presvika, 2001. 132 p. : lent. ISBN 9955424346.</p> <p>42. Spiro R. L., Stanton W. J., Rich G. A. Management of a sales force. Perevodnoje izdanije. Maskva. Izdateljskij dom Grebennikova, 2007, 699 psl.</p> <p>43. Stankevičienė J., Urbanskienė R. Marketingas organizacijoje: praktiniai sprendimai. Mokomoji knyga. KTU leidykla "Technologija", 2009, 172 p. ISBN : 978-9955-25-526-0.</p> <p>44. Stankevičienė J., Urbanskienė R. Organizacijos marketingo sprendimai. Mokomoji knyga. KTU leidykla "Technologija", 2006, 148 p. ISBN : 9955-09-960-7.</p> <p>45. Sūdžius V. Pardavimų valdymas: principai ir praktika, Vilnius, 2002.</p> <p>46. Talutis T. Draudimo teisė: nepriklausomų draudimo tarpininkų veiklos ypatumai, Vilnius: RDI grupė, 2009.</p> <p>47. Urniežius R. Rizika Vilnius, 2001.</p> <p>48. Vaughan E. J., Vaughan T. M. (2003) Fundamentals of risk and insurance / Emmett J. Vaughan, Therese M. Vaughan. New York: John Wiley.</p> <p>49. Weissman J. Pergalingos prezentacijos: menas papasakoti savo istoriją. Vilnius, Verslo žinios, 2006.</p> <p>50. Zavadskis M. Menas parduoti. Sėkmingo pardavėjo vadovas, Vilnius, 2004.</p> <p>51. Дайер У. У. (2005). Когда поверишь, тогда и увидишь/ Пер. с англ. П. А. Самсонов.-- Мн.: ООО «Попурри».</p> <p>52. Джон Гриндер, Джудит Делозье, Ричард Бэндлер (2005). Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. С-Петербург</p> <p>53. Ричард Коннер (1999). Изменение ограничивающих представлений. Семинары (конспекты). Новосибирск</p> <p>54. Draudimo ir rizikos valdymo instituto svetainė www.draudimas.com</p> <p>55. Lietuvos banko svetainė www.lb.lt</p> <p>56. Lietuvos Respublikos Seimo svetainė www.lrs.lt</p> <p>Mokymo/si priemonės:</p> <p>1. Kompiuteris.</p>
--	---

	<p>2. Internetas.</p> <p>3. Testai.</p> <p>4. Užduotys.</p>
	<p>Kiti ištekliai:</p> <p>1. Mokymo patalpos.</p> <p>2. Kompiuteris.</p> <p>3. Multimedija.</p> <p>4. Projektorius.</p> <p>5. Rašymo lenta.</p>
Mokytojų (lektorių) kvalifikacija	Aukštasis išsilavinimas, profesinė patirtis draudimo srityje.
Modulio rengėjai	<p>Grupės vadovas</p> <p>VšĮ Draudimo ir rizikos valdymo instituto prezidentė, Mykolo Romerio universiteto Ekonomikos ir finansų valdymo fakulteto Bankininkystės ir investicijų katedros docentė, dr. Aleksandra Lezgovko</p> <p>Nariai:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. VšĮ Draudimo ir rizikos valdymo instituto mokymų skyriaus vadovė Vilma Jodkienė 2. Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto Draudimo katedros vedėja, draudimo dalyko lektorė, Daiva Malakaitė