



AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI  
TƏHSİL NAZİRLİYİ



Layihə Avropa İttifaqı  
tərəfindən maliyyələşdirilir



TƏHSİL İNSTİTUTU  
Azərbaycan Respublikasının Təhsil İnstitutu

## Qiymətləndirmə standartı



# SIĞORTA MÜTƏXƏSSİSİ

Bakı 2020



Bu qiymətləndirmə standartı Avropa İttifaqının texniki yardımı çərçivəsində Azərbaycan Respublikasının Təhsil Nazirliyini dəstəkləmək üçün “Azərbaycanda Milli Kvalifikasiya Çərçivəsinin İcrasına Dəstək” (EuropeAid/138339/DH/SER/AZ) layihəsi tərəfindən hazırlanmışdır. Standartda ifadə olunan fikirlər və məlumatlara görə Avropa İttifaqı, Azərbaycan Respublikasının Təhsil Nazirliyi və Təhsil İnstitutu məsuliyyət daşımır.

## Yalnız spesifik modullar üçün

### Bölmə A: İcmal

<b>Kvalifikasiyanın adı</b>	<b>Sığorta mütəxəssisi</b>
<b>AzMKÇ səviyyəsi</b>	<b>5</b>
<b>Kvalifikasiyanın strukturu:</b> <i>Bu kvalifikasiyada neçə modul var? Onlar nədir?</i>	
Bu kvalifikasiya dörd moduldan ibarətdir: Modul 1: Sığorta fəaliyyətinin təşkili Modul 2: Sığorta xidmətlərinin həyata keçirilməsi Modul 3: Sığorta qanunvericiliyi Modul 4: Sığorta bazarı	
<b>Qiymətləndirmə tələbləri</b> <i>Namizədlərin tamamlamalı olduğu qiymətləndirmənin fərqli komponentləri nələrdir? Ümumi bir keçid dərəcəsinə çatmaq üçün nə etməlidirlər?</i>	
<b>Qiymətləndirmə komponentləri:</b> Bütün namizədlər orta ixtisas proqramları üçün Attestasiyanı aşağıdakına uyğun olaraq tamamlamalıdırlar: <ul style="list-style-type: none"><li>• Kvalifikasiyanın bütün komponentləri üçün orta ixtisas proqramlarını tənzimləyən Attestasiya qaydaları.</li></ul>	
<b>Spesifik modullara (səriştələrə)</b> daxil olan bacarıq və biliklərin qiymətləndirilməsi üçün burada verilən Qiymətləndirmə təlimatı son bal imtahanında şagird nailiyyətlərini dəstəkləyəcəkdir.	
<b>Modul qiymətləndirilməsi:</b> Kolleclərdə təqdim olunan Təhsilin orta ixtisas bölməsində, kvalifikasiyaların <b>modul komponentlərinə</b> nail olmaq üçün Attestasiya qaydaları hələ açıqlanmamışdır.	
Buna görə spesifik modul tərkib hissəsində keçid almaq tələbi ilə bağlı burada göstərilən təlimat, son nöqtəli imtahanda tələbələrin qənaətbəxş bir nəticə əldə etmələrinə dəstək olmağa yönəldilmişdir.	
Spesifik modulların qiymətləndirilməsi üçün tövsiyə olunan təlimatlar və alətlər, eyni zamanda, bakalavr ixtisaslarını tənzimləyən qaydalar Attestasiyaya tamamilə modul və ya birləşdirilmiş modul və nöqtəli yanaşmaları əhatə etdikdə nümunə kimi istifadə edilə bilər.	
Modul 1 Case Study və işlə əlaqədar tapşırıq/portfeldən istifadə edərək qiymətləndiriləcəkdir	
Modul 2 işlə əlaqədar tapşırıq/portfeldən istifadə edilərək qiymətləndiriləcəkdir	

Modul 3, İmtahan vərəqi və işlə əlaqədar tapşırıq portfelindən istifadə edilərək qiymətləndiriləcəkdir

Modul 4 İmtahan vərəqi və işlə əlaqədar tapşırıq/portfeldən istifadə edilərək qiymətləndiriləcəkdir

### ***Keçid dərəcəsi üçün tələblər***

Hər bir modul qiymətləndirməsi üçün xüsusi tələblər B bölməsində ətraflı təsvir edilmişdir.

**\*NB Spesifik modullarda keçid dərəcəsinin nədən ibarət olması ilə bağlı qərar fənn mütəxəssisinin məsuliyyətidir. Hər modul üçün B bölməsinə yalnız tövsiyələr daxildir.**

Namizədlər aşağıdakıları taamamlamaladırlar:

- Kvalifikasiyada hər modul üçün bütün qiymətləndirmə vasitələri.  
(Qiymətləndirmə vasitələri hər Modulun təlim nəticələrinə daxil olan Qiymətləndirmə Meyarlarını əhatə etmək üçün hazırlanmışdır).  
(Qiymətləndirmə Vasitələri birdən çox Modul, təlim nəticələri və ya qiymətləndirmə meyarlarını əhatə edə bilər).
- Kvalifikasiyanın bu dərəcəsi üçün Dövlət Təhsil Standartı ilə tənzimlənən kvalifikasiyaya son Attestasiya
- Modul qiymətləndirmələri, keçid, yenidən təqdim etmə və ya kəsir kimi qiymətləndirilir. "Yenidən təqdim etmə" dərəcəsi namizədin işlərini yenidən nəzərdən keçirməyə və sonrakı qiymətləndirmə üçün yenidən təqdim etməyə imkan yaradır. İşlərini əlavə qiymətləndirmə üçün təqdim etmək istəyən namizədlər yenidən təqdim etmə dərəcəsini aldıqdan sonra 4 həftə ərzində bunu etməlidirlər.
- Yalnız bir yenidən təqdim etmə icazə verilir.
- Yenidən təqdim etmə üzrə keçid dərəcəsinə nail ola bilməyən tapşırıqlar və layihələr kəsir dərəcəsinə layiq görüləcəkdir.
- İşləri kəsir kimi qiymətləndirilən tələbələr fərqli tapşırıq və ya layihəni tamamlayaraq aşağıdakı qiymətləndirmə turunda qiymətləndirməyə təqdim edə bilərlər.
- Tələbələr müvəffəq olduqları modul üçün keçid qiymətinə nail olurlar. Onlardan yalnız uğursuz olduqları modul üçün işləri yenidən təqdim etmələri tələb olunur.

### **Qiymətləndirici tələbləri**

*Modulları kim qiymətləndirəcək?*

*Keyfiyyət necə təmin ediləcək?*

### **Keyfiyyət təminatı**

Hər Modul və imtahan vərəqləri üçün verilən tapşırıqlar, tədris proqramını həyata keçirən sinif müəllimləri tərəfindən qiymətləndiriləcəkdir.

Case Study müəllim və ya sığorta sənayesi mütəxəssisi tərəfindən hazırlanmalı və tələbələrin qiymətləndirmələri başa çatdırması üçün kifayət qədər izah və məlumatlar daxil etməlidir.

Qiymətləndirmənin keyfiyyətini təmin etmək üçün aşağıdakı addımlar atılacaq:

- Təlim proqramını tədris edən bütün müəllimlər tapşırığın və layihənin təyin edilməsi və qiymətləndirilməsi ilə bağlı təlimat alacaqlar
- Qiymətləndirmənin (modul və son nöqtə) aparılmasına cavabdeh olan bütün müəllimlər qiymətləndirici təhsilini tamamlamalıdırlar
- Məktəbdə birdən çox müəllim kvalifikasiya təhsili verdiyi təqdirdə qiymətləndirmənin standartlaşdırılmasını təmin etmək üçün seçilmiş tapşırıq və layihələrin nümunələri bütün müəllimlər tərəfindən qeyd ediləcək ikiqat işləmə sistemi fəaliyyət göstərəcəkdir.
- Son imtahanların qiymətləndirilməsinə cavabdeh olan bütün qiymətləndiricilər qiymətləndirmənin standartlaşdırılmasında iştirak etməlidirlər

## **Bölmə B: Modulun qiymətləndirməsi**

### **Module 1**

<b>Modulun adı</b>	<b>Modul 1: Sığorta fəaliyyətinin təşkili</b>
<b>Modulun məzmunu</b>	
Bu modul 6 təlim nəticəsindən ibarətdir: Namizəd: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sığorta riskini qiymətləndirmək</li> <li>2. Sığorta haqqını hesablamaq</li> <li>3. Təkrarsığorta payını müəyyən etmək</li> <li>4. Sığorta portfelinin zərərlik əmsalını hesablamaq</li> <li>5. Sığorta hadisələrini tənzimləmək</li> <li>6. İnvestisiya portfelini formalaşdırmaq</li> </ol>	
<b>Qiymətləndirməyə yanaşma</b>	
Bu moduldakı təlim nəticələri Case Study/Qısaca (TNləri 1-5) və tələbədən aşağıdakını tələb edən qapalı kitab İmtahan vərəqində (TN 6) verilən məlumatlar əsasında 5 hissədən ibarət iş tapşırığı istifadə edərək qiymətləndiriləcəkdir: <b>Sığorta fəaliyyətlərini təşkil etmək və həyata keçirmək</b> Tapşırığın hər bir hissəsi və imtahana dair sənəd, 6 fərdi təlim nəticələrinin qiymətləndirmə meyarlarına cavab verəcəkdir. Tapşırıq, məcmu xarakter daşıyır, namizəddən bir hissənin nəticələrini aşağıdakı hissədə qurmağı tələb edir.	
<b>Qiymətləndirmə vasitələri</b>	
Bu tapşırıqğa başlamazdan əvvəl namizədlərdən müəllim/qiymətləndirici tərəfindən verilmiş Case Study məlumatlarından sığorta məhsulunu müəyyənləşdirmək və seçmək tələb olunur.	

Şagirdlərdən sonra aşağıdakıları daxil edən yazılı tapşırıq hazırlamağları tələb olunur:

1. Sığorta obyektini qiymətləndirmə mütəxəssisləri ilə məsləhətləşmədən istifadə edərək araşdırma aparmaq və obyektin əyani sübutlarını təqdim etmək (Case Study tapşırığı hissə 1) TN 1 QMLarı 1-4
2. Düzgün hesablama metodundan istifadə edərək müvafiq tariflər tətbiq etmək, endirim ehtimalını izah etmək, düzgün rüsumu hesablayıb və ödəmə cədvəlini müştəri ilə razılaşdırmaq (Case Study tapşırıq hissə 2) TN 2 QM 1-5
3. Sığorta riski haqqında təkrar sığortaçı ilə əlaqə qurmaq, təkrar sığorta tapşırıqlarını yerinə yetirmək, illik hesabat hazırlamaq və yeni əlaqələrin qurulması yollarını izah etmək (Case Study Tapşırıq hissə 3) TN 3 QM 1-4
4. Obyektin itkisi ilə əlaqədar hesablama aparmaq, gəlirsiz müştərilərin siyahısını hazırlamaq, zərər və ya zərərin səbəblərini araşdırmaq, müştəri profilinə uyğun olaraq təhlil etmək və zədələnmiş sığorta məhsulları haqqında hesabat hazırlamaq (Case Study tapşırıq hissə 4) TN 4 QM 1-4
5. Sığorta obyektinin dəyərini qiymətləndirmək, bir obyektə dəyən ziyanı müəyyənləşdirmək, sığorta haqlarının vaxtında ödənilməsinə tənzimləmək, müştəriyə endirimlər barədə məlumat vermək və sığortalanan obyektin vəziyyətini müəyyənləşdirmək (Case Study tapşırıq hissə 5) TN 5 QM 1-5

### Qapalı kitab imtahan vərəqi

Tələbələrədən tələb olunur:

İnvestisiya alətlərini təsvir etmək və investisiya müqaviləsi hazırlamaq (İmtahana dair vərəq) TN 6 QM 1-2

### Keçid dərəcəsinə çatmaq üçün minimum tələblər

Aşağıdakı cədvəl **İşlə əlaqəli tapşırıq** və **İmtahan vərəqi** üçün məzmun tələblərini və qiymətləndirmələrdə keçmək üçün **təklif olunan** minimum tələbləri təsvir edir.

Məzmun tələbləri	Keçid dərəcəsinə uyğunluq üçün <b>təklif olunan minimal tələblər</b>
<p>Namizəd 5 hissədən ibarət tapşırıq hazırlayacaq, hansı ki:</p> <p><b>Hissə 1</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>I. Sığorta obyektini, sığorta sənayesi tərəfindən qəbul edilmiş təsvir meyarları və metodologiyasından istifadə edərək təsvir edir</li><li>II. Sığorta obyektinin monitorinqi üçün sənaye standartları ilə məqbul olan bir sıra sualları daxildir; sorğu anketi Tapşırıq əlavə olaraq daxil edilməlidir</li></ol>	<p>Keçid səviyyəsində tapşırıq ən azı aşağıdakılar daxil olmalıdır.</p> <p><b>Hissə 1</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>I. Sığorta sənayesi tərəfindən qəbul edilən tanınmış sənaye metodundan, format və terminoloji metodologiyasından istifadə edərək obyektin hərtərəfli təsviri</li><li>II. Sığorta obyektinin monitorinqinə imkan verən uyğun sual sorğusu</li></ol> <p>Anket tapşırığının 1-ci hissəsinə əlavə kimi əlavə olunmalıdır</p>

<p>III. Sığorta obyektinin müayinəsi üçün müvafiq qiymətləndirmə mütəxəssisləri ilə əlaqə qurduğunu sübut edir</p> <p>IV. Video görüntülərin yerini müəyyənləşdirir və sığortalı obyektin fotosəkillərini daxil edir</p>	<p>III. Sığorta obyektinin araşdırması ilə əlaqədar 2 qiymətləndirmə mütəxəssisi ilə baş tutan rəhbərliklərin dəqiq təsviri</p> <p>Bu qiymətləndirmə mütəxəssisləri tərəfindən təsdiqlənməlidir</p> <p>IV. Uyğun qısa video görüntülərin və sığortalı obyektin ən azı 4 fotosəkilinin istehsalı</p>
<p><b>Hissə 2</b></p> <p>I. Sığorta məhsuluna düzgün tarif tətbiq edir</p> <p>II. Seçilən obyekt növünə uyğun uyğun hesablama metodunu müəyyənləşdirir</p> <p>III. Düzgün endirim tətbiq ediləcəyini izah edir</p> <p>IV. Obyekt üçün sığorta haqqını dəqiq hesablayır</p> <p>V. Uyğun ödəmə cədvəlini təsvir edir</p>	<p><b>Hissə 2</b></p> <p>I. Sığorta sənayesi standartına uyğun olaraq tətbiq olunan düzgün tarif</p> <p>II. Sənaye standartına uyğun seçilmiş müvafiq hesablama metodu</p> <p>III. Vəziyyətlərə görə dəqiq və uyğun endirim</p> <p>IV. Sənayenin standartına uyğun olan dəqiq sığorta haqqı</p> <p>V. Obyekt üçün müvafiq ödəmə cədvəlinin təsviri</p>
<p><b>Hissə 3</b></p> <p>I. Sığorta riski haqqında uyğun vaxtda təkrar sığortaçıya dəqiq məlumat verir</p> <p>II. Təkrar sığorta tədbirlərini lazımi qaydada və Sənaye standartına uyğun olaraq həyata keçirir</p> <p>III. Təkrar sığorta fəaliyyəti ilə bağlı standartlara uyğun olaraq dəqiq illik hesabat hazırlayır</p> <p>IV. Yeni və alternativ müştəri münasibətlərinin qurulmasının yeni yollarını təklif edir</p>	<p><b>Hissə 3</b></p> <p>I. Təkrar sığortaçı üçün sığorta riskinin dəqiq təsviri və bu məlumatın təkrar sığortaçıya nə vaxt göndərilməsinin təsviri</p> <p>II. Tapşırığa daxil olan fəaliyyətlər hamısı sənaye standartına uyğun olaraq tamamlanır</p> <p>III. Təkrar sığorta fəaliyyəti üçün sənaye tərəfindən gözlənilən bütün məlumatları əhatə edən dəqiq bir illik hesabat hazırlanır</p> <p>IV. Cəmi 2 alternativ müştəri münasibətləri qurmaq üçün minimum 2 məqbul yol təklif edir</p>
<p><b>Hissə 4</b></p> <p>I. Bir məhsul və ya müştəri üçün zərər dəyərini hesablayır</p>	<p><b>Hissə 4</b></p> <p>I. Hesablanmış zərərin dəyəri dəqiqdir</p>

<p>II. Case Study-də verilən məlumatlardan gəlirsiz müştərilərin siyahısını hazırlayır</p> <p>III. Case Study-də verilmiş məlumatların itkisini araşdırır və statistik məlumatlar əsasında təhlil aparır</p> <p>IV. İtki haqqında hesabat hazırlayır</p>	<p>II. Gəlirsiz müştərilərin siyahısı həqiqi və dəqiqdir</p> <p>III. Zərər, sənaye standartına uyğun olaraq araşdırılır və analiz dəqiqdir</p> <p>IV. Hesabat əhatəli və dəqiqdir</p>
<p><b>Hissə 5</b></p> <p>I. Sığorta xərcini meyarlara uyğun olaraq qiymətləndirilir</p> <p>II. Zərərin müəyyənləşdirilməsi qaydalarını təsvir edir</p> <p>III. Sığorta ödənişlərinin vaxtında ödənilməsinə təsvir edir</p> <p>IV. Müqavilə əsasında çıxılan məbləği izah edir</p> <p>V. Sığortanmış hadisəsinin vəziyyətini müəyyənləşdirir</p>	<p><b>Hissə 5</b></p> <p>I. Sığortanın dəyəri dəqiqdir</p> <p>II. Prosedurlar düzgün və düzgün ardıcılıqla təsvir edilmişdir</p> <p>III. Ödənişlərin vaxtının təsviri uyğun və düzgündür</p> <p>IV. İzahat və çıxılacaq məbləğ dəqiqdir</p> <p>V. Sığortalanmış hadisəsinin vəziyyəti müvafiq qaydada təsvir edilmişdir</p>
<p><b>Hissə 6 Qapalı kitab İmtahanı</b></p> <p>Suallar daxil olacaq:</p> <p>I. S.1. Sığorta sənayesində istifadə olunan investisiya alətlərini müəyyənləşdirmək</p> <p>II. S.2. Aşağıdakı məlumatlardan, investisiya şərtlərinə uyğun olaraq investisiya müqaviləsi hazırlamaq (İmtahan vərəqinin bir hissəsi kimi verilən məlumatlar)</p>	<p><b>Hissə 6</b></p> <p>Cavaba daxil olmalıdır:</p> <p>I. S.1. Sığorta sənayesində istifadə olunan investisiya alətlərinin dəqiq təsviri</p> <p>II. S.2. İnvestisiya müqaviləsi, müvafiq şərtlərə uyğun və məqbul bir sənaye standartına uyğun olaraq tamamlanmış olmalıdır</p>

## Bölmə B: Modulun qiymətləndirilməsi

### Modul 2

<b>Modulun adı</b>	<b>Modul 2: Sığorta xidmətlərinin həyata keçirilməsi</b>
<b>Modulun məzmunu</b>	
<p>Bu modul 4 təlim nəticəsini əhatə edir:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sığorta məhsullarını təşviq etmək</li> <li>2. Sığorta məhsullarının satışını təşkil etmək</li> <li>3. Müqavilələrin bağlanmasını həyata keçirmək</li> <li>4. Müştəri məmnunluğunu təmin etmək</li> </ol>	



### Qiymətləndirməyə yanaşma

Bu Moduldakı Tədris Nəticələri tədqiqat metodu (Case Study), rol oyunu metodu və 4 hissədən ibarət tapşırıqdan istifadə edilərək qiymətləndiriləcəkdir

**Case Study** və **rol oyunu** tələbədən TN 2 (QM 2 və 3) və TN 3 (QM 2, 3 və 4) və TN 4-ə (QMLarı 2 və 3) daxil olan praktik fəaliyyət göstərmələrini tələb edir.

Tapşırıq tələbədən aşağıdakıları tələb edir:

- Müxtəlif seqmentlər üzrə potensial müştəriləri müəyyənləşdirmək, reklam və tanıtım fəaliyyətlərini inkişaf etdirmək TN 1 (QMLarı 1-3);
- satış kanallarını müəyyənləşdirmək, satış kanallarının səmərəliliyini təhlil etmək və potensial yeni bazarlarda araşdırma aparmaq TN 2 (QM 1,4 və 5);
- müştəri məlumatlarının və sənədlərinin düzgünlüyünü müəyyənləşdirmək TN 3 (QM 1);
- Sığorta müqaviləsinin etibarlılığını nəzərdən keçirmək və müştərinin identikliliyini artırmaq üçün tövsiyələr hazırlamaq TN 4 (QMLarı 1 və 4)

Rol oyunu və tapşırıq birlikdə fərdi təlim nəticələrinin qiymətləndirmə meyarlarına cavab verəcəkdir. Tapşırıq işlərinin ardıcılığı praktiki fəaliyyətlərə paralel olaraq davam edəcək və bir-birlərini quracaqdır. Bütün fəaliyyətlər məcmu xarakter daşıyır, namizəddən bir hissənin nəticələrini aşağıdakı hissədə qurmağı tələb edir.

### Qiymətləndirmə vasitələri

Tələbələrədən **rol oyununun** bir hissəsi olaraq **praktiki fəaliyyətlər** aparmaq, eləcə də 4 hissədən ibarət **tapşırıq** hazırlamaq tələb olunur

**Rol oyunu:** Canlı bir vəziyyət və ya Case Study məlumatlarına əsaslanaraq, tələbədən rol oyunu məşğələsində iştirak etməsi və aşağıdakı praktiki işləri həyata keçirməsi tələb olunur.

- Sığorta məhsullarının satış vəziyyətini müştərilərə izah etmək
- Sığorta məhsulunu (a) fərdi və (b) korporativ müştəriyə satmaq
- Müştərilərə xüsusi şərtlər, istisnalar və öhdəliklər barədə məlumat vermək
- Sığorta müqavilələrinin bağlanması, yenilənməsi və rəsmiləşdirilməsi qaydalarını izah etmək
- Müştərilərə sığorta əlaqəsinin (tarif, sığorta haqqının miqdarı, ödənişlər və ödəniş prosedurları) məzmunu barədə məlumat vermək
- Müştərilərə reklam məhsulları və endirimlər barədə məlumat vermək
- Marketing görüşləri keçirmək

Rol oyunu zamanı həyata keçirilən praktik fəaliyyətlər kvalifikasiyalı fənn mütəxəssisi tərəfindən qiymətləndiriləcək və hər bir tələbə üçün nəticələr yuxarıda göstərilən meyarları əhatə edən yoxlama siyahısında qeyd ediləcəkdir.

## Tapşırıq

Canlı vəziyyətdən və ya müəllim tərəfindən verilən müvafiq statistik məlumatları daxil edən Case Study məlumatından tələbə tələb olunur:

**Hissə 1:** Müəyyən edilmiş müştəri seqmentlərinə görə potensial müştəriləri seqmentlər və dizayn reklam və təqdimat işləri ilə müəyyənləşdirmək

**Hissə 2:** uyğun satış kanallarını müəyyənləşdirmək, təklif olunan satış kanallarının effektivliyini təhlil etmək və potensial yeni bazarlarda araşdırma aparmaq

**Hissə 3:** müştərilərin məlumatlarının və sənədlərinin düzgünlüyünü yoxlamaq

**Hissə 4:** zamanla sığorta müqavilələrinin etibarlılığını nəzərdən keçirmək və müştərilərin identikliyi artırmaq üçün tövsiyələr hazırlamaq

## Keçid dərəcəsinə çatmaq üçün minimum tələblər

Aşağıdakı cədvəldə **praktik rol oyunları** və **işlə əlaqədar tapşırıq** üçün məzmun tələbləri və qiymətləndirmələrdə keçmək üçün **təklif olunan minimum tələblər** təsvir edilmişdir.

Məzmun tələbləri	Keçid dərəcəsinə cavab vermək üçün təklif olunan minimum tələblər
<p>Tələbə rol oyunlarında iştirak edəcək və praktiki fəaliyyət göstərəcək, harada ki tələbə:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sığorta məhsullarının satış şərtlərini müştərilərə izah edir</li><li>• Şəxsi və korporativ müştəriyə satış edir</li><li>• Sığorta qanunvericiliyinə uyğun olaraq müştərilərə xüsusi şərtlər, istisnalar və öhdəliklər barədə məlumat verir</li><li>• Sığorta müqavilələrinin bağlanması, yenilənməsi və rəsmiləşdirilməsi qaydalarını izah edir</li><li>• Sığorta müqaviləsinin məzmunu, ödəniləcək sığorta haqqı, ödənişlər və ödəniş prosedurları baxımından müştəriləri məlumatlandırır</li><li>• Müştərilərə tanıtım məhsulu və endirimlər barədə məlumat verir</li><li>• Marketing görüşləri keçirir</li></ul>	<p>Keçid səviyyəsində, minimum olaraq aşağıdakılar tələb olunur:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sığorta məhsullarının satış şərtləri dəqiq izah olunur və müştəri ehtiyaclarına uyğundur</li><li>• 2 satış (1 özəl, 1 korporativ) müvafiq dil və satış texnikalarından istifadə edərək uğurla yekunlaşdırılır</li><li>• Sığorta qanunvericiliyi və sığorta sənayesi standartına uyğun olaraq müştərilərə xüsusi şərtlər, istisnalar və öhdəliklər barədə məlumat verilir</li><li>• Bitirmə, yeniləmə və rəsmiləşdirmə qaydaları dəqiq, qanunvericilik və sənaye təcrübəsinə uyğun olaraq izah edilir</li><li>• Sığorta sənayesi üçün məqbul olan və qanunvericiliyin tələblərinə uyğun olaraq, müştəriyə dəqiq və müvafiq məlumat verilir</li><li>• Müştərilərə müvafiq üslub və dil istifadə edərək dəqiq məlumat verilir</li></ul>

<p><b>Tapşırıq.</b> Məlumat tapşırıqı daxil edilir, bunlar:</p> <p><b>Hissə 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potensial müştəriləri seqmentlərə görə müəyyənləşdirir</li> <li>• Müəyyən edilmiş müştəri seqmentlərinə uyğun olaraq reklam və təqdimat işləri üçün dizayn təqdim edir</li> </ul> <p><b>Hissə 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uyğun satış kanallarını müəyyənləşdirir</li> <li>• Təklif olunan satış kanallarının effektivliyini təhlil edir</li> <li>• Potensial yeni bazarlarda aparılan tədqiqatların nəticələrini təsvir edir</li> </ul> <p><b>Hissə 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Müştərilərin məlumatlarının və sənədlərinin düzgünlüyünü yoxlayır</li> </ul> <p><b>Hissə 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zamanla sığorta müqavilələrinin etibarlılığına baxış keçirir</li> <li>• Müştərilərin identikliliyini artırmaq üçün tövsiyələr hazırlayır</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uyğun cədvəlin paylanması, vaxt qrafiki və iclasların effektiv rəhbərliyi daxil olmaqla minimum 2 marketing görüşü aparılır</li> </ul> <p><b>Tapşırıq</b></p> <p><b>Hissə 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potensial müştərilər seqmentə görə dəqiq müəyyənləşdirilir</li> <li>• Reklam və təqdimat işləri üçün dizayn 2 hədəf auditoriyaya uyğundur</li> </ul> <p><b>Hissə 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 bazar seqmenti üçün uyğun satış kanalları müəyyən edilmişdir (hər biri üçün 1)</li> <li>• Təklif olunan satış kanallarının effektivliyi dəqiq təhlil edilir</li> <li>• Potensial yeni bazarlarda aparılan tədqiqatların nəticələri dəqiq və müvafiqdir</li> </ul> <p><b>Hissə 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Müştəri məlumatları sənaye standartlarına uyğun vasitələrdən istifadə etməklə yoxlanılır</li> </ul> <p><b>Hissə 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Müqavilənin etibarlılığı müəyyən bir müddət ərzində ən azı 3 dəfə nəzərdən keçirilir</li> <li>• Müştərinin identikliliyini artırmaq üçün dəqiq və uyğun olan ən azı 2 tövsiyə hazırlanmışdır</li> </ul>
---	---

## Modul 3

<b>Modulun adı</b>	<b>Modul 3: Sığorta qanunvericiliyi</b>
<b>Modulun məzmunu</b>	
Bu modul 3 təlim nəticəsini əhatə edir: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Mülki Məcəllənin "Sığorta" bölməsini anlamaq</li><li>2. "Sığorta fəaliyyəti haqqında" qanunun əsaslarını bilmək</li><li>3. İcbari Sığorta qanularını anlamaq</li></ol>	
<b>Qiymətləndirməyə yanaşma</b>	
Bu Moduldakı təlim nəticələri, Qapalı Kitab İmtahanı, eləcə də Case Study və ya Canlı vəziyyətdən istifadə edərək qiymətləndiriləcək və qısa tapşırıq veriləcəkdir. İmtahana dair sual sənədləri tələbənin aşağıdakıları başa düşməsinə sınaqacaq: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Mülki Məcəllənin 50-ci fəslə, TN1 (meyar 1)</li><li>2. Sığorta fəaliyyəti ilə əlaqəli qanunun əsasları TN 2 (Bütün meyarlar);</li><li>3. İcbari Sığorta Qanunu TN 3 (Bütün meyarlar) 2</li></ol> Qapalı kitab imtahan vərəqləri modulun icrası zamanı müntəzəm olaraq idarə olunur, yəni hər TN və ya əlaqəli mövzular tələbə tərəfindən tamamlandıqdan sonra Hər bir İmtahan vərəqi, 3 fərdi təlim nəticələrinin spesifik qiymətləndirmə meyarlarına toxunacaqdır. Tədqiqat metodu (Case Study) və qısa tapşırıq TN 1 (QM 2) ilə əlaqəli olacaqdır.	
<b>Qiymətləndirmə vasitələri</b>	
Tələbələrədən 4 qapalı Kitab İmtahanı vərəqlərinin hər birinə daxil olan bütün suallara məmnuniyyətlə cavab vermələri tələb olunur İmtahan vərəqlərinin (1-4) hər birində aşağıdakı suallar yer alacaq: Vərəq 1 TN 1 (QMLarı 1) Vərəq 2 TN 2 (bütün meyarlar) Vərəq 3 TN 3 (QM 1, 2) Vərəq 4 TN 3 (QM 3,4, 5) Tədqiqat metodu (Case study) və ya canlı vəziyyətə əsaslanan qısa tapşırıq tələbələrədən Sığorta Müqaviləsi hazırlamağı tələb edir və TN 1 (QM 2) -ni əhatə edir. İmtahan sənədləri və qısa tapşırıq birlikdə bu Modul üçün TN-dəki bütün QM-ları əhatə edəcəkdir	
<b>Keçid dərəcəsinə / balına çatmaq üçün minimum tələblər</b>	
Aşağıdakı cədvəldə qiymətləndirmələrə olan tələblər və qiymətləndirmələrdə keçid dərəcəsinə çatmaq üçün təklif olunan minimum tələblər təsvir edilmişdir	

<b>Məzmun tələbləri</b>	<b>Keçid dərəcəsinə çatmaq üçün təklif olunan minimum tələblər</b>
<p>Tələbə sualların cavablarını imtahan vərəqində təqdim edəcək, hansı ki:</p> <p><b>Vərəq 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ümumi sığorta müddəalarını izah edir</li> <li>• Sığorta hadisəsinin və sığorta ödənişinin əsas məqamlarını təsvir edir</li> <li>• Sığorta vasitəçiliyinin nə demək olduğunu izah edir</li> </ul> <p><b>Vərəq 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sığortanın formalarını müəyyənləşdirir</li> <li>• Həyat sığortasının əsaslarını və əlaqəli Sığorta siniflərini izah edir</li> <li>• Qeyri-həyat sığortası və əlaqəli sığorta siniflərinin əsaslarını izah edir</li> <li>• Sığorta fəaliyyətinə dövlət nəzarətinin funksiyalarını təsvir edir</li> </ul> <p><b>Vərəq 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• İcbari Sığorta haqqında Azərbaycan Respublikası Qanununun əsaslarını izah edir</li> <li>• Daşınmaz əmlakının icbari sığortasının əsaslarını izah edir</li> </ul> <p><b>Vərəq 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortasının əsaslarını izah edir</li> </ul>	<p>Keçid səviyyəsində sualların cavabları minimum olaraq aşağıdakıları əhatə edəcəkdir.</p> <p><b>Paper 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ümumi sığorta müddəaları dəqiq izah edilmişdir (səhvlərə icazə verilmir)</li> <li>• Sığorta hadisəsi və ödənişin əsas məqamları dəqiq təsvir edilmişdir (səhvlərə yol verilmir)</li> <li>• İzahat, sığorta sənayesi standartları tərəfindən qəbul edilən məlumatları əhatə edir</li> </ul> <p><b>Vərəq 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sənayenin təsnifatına görə müxtəlif sığorta növləri müəyyən edilir</li> <li>• Əsaslar dəqiq izah edilmişdir və sənaye standartlarına uyğundur</li> <li>• Qeyri-həyat sığortasının əsasları dəqiq və sənaye standartlarına uyğun izah edilmişdir</li> <li>• Sığorta fəaliyyətinə dövlət nəzarəti funksiyaları qanunvericilik funksiyalarına uyğun olaraq dəqiq təsvir edilmişdir</li> </ul> <p><b>Vərəq 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• İcbari Sığorta haqqında Azərbaycan Respublikası Qanununun əsasları dəqiq təsvir edilmişdir</li> <li>• Daşınmaz əmlakın icbari sığortasının əsasları dəqiq və qanunvericilik və sənaye standartlarına uyğun olaraq izah olunur</li> </ul> <p><b>Vərəq 4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortasının əsasları, qanunvericiliyə</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daşınmaz əmlakın istismarı üçün mülki məsuliyyətin icbari sığortasının əsaslarını izah edir</li> <li>• İstehsalatda bədbəxt hadisələrdən və peşə xəstəliklərindən icbari sığortanın əsaslarını izah edir</li> </ul> <p><b>Tapşırıq</b> Tələbə tapşırığı tamamlayır, hansı ki:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tələblərə uyğun olaraq Sığorta Müqaviləsi hazırlayır</li> </ul>	<p>və sığorta sənayesi standartına uyğun olaraq dəqiq təsvir edilmişdir</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Daşınmaz əmlakın istismarı üçün mülki məsuliyyətin icbari sığortasının əsasları, qanunvericiliyə və sığorta sənayesi standartına uyğun olaraq təsvir edilmişdir</li> <li>• İstehsalatda bədbəxt hadisələrdən və peşə xəstəliklərindən icbari sığortanın əsasları, qanunvericilik və sığorta sənayesi standartlarına uyğun olaraq dəqiq təsvir edilmişdir</li> </ul> <p><b>Tapşırıq</b> Keçid səviyyəsində, minimum olaraq aşağıdakılar tələb olunur.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Müqavilə göstərilən tələblərə uyğun hazırlanır</li> </ul>
---	--

#### Modul 4

<b>Modulun adı</b>	<b>Modul 4: Sığorta bazarı</b>
<b>Modulun məzmunu</b>	
<p>Bu modul 5 təlim nəticəsini əhatə edir:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sığorta bazarının nədən ibarət olduğunu anlamaq</li> <li>2. Yerli sığorta bazarı və onun əsas iştirakçıları haqqında məlumatlı olmaq</li> <li>3. Yerli sığorta bazarının əsas problemlərini və əsas inkişaf perspektivlərini anlamaq</li> <li>4. Qlobal və ən böyük sığorta bazarı olan ölkələr haqqında məlumatları anlamaq</li> <li>5. Yerli sığorta bazarının qlobal sığorta bazarına inteqrasiyasını anlamaq</li> </ol>	
<b>Qiymətləndirməyə yanaşma</b>	
<p>Bu Moduldakı təlim nəticələri 3 hissəli iş tapşırığı və qapalı kitab imtahanı istifadə edərək qiymətləndiriləcəkdir.</p> <p>Tapşırıq tələbədən tələb edir:</p> <p>Hissə 1 Sığorta bazarının komponentlərini və xüsusiyyətlərini təsvir etmək. TN 1 (bütün QM)</p> <p>Hissə 2 Yerli Sığorta bazarının əsas problemləri və əsas inkişaf perspektivlərini təsvir etmək. TN 2 (Bütün QM)</p> <p>Hissə 3 Yerli bazarın qlobal sığorta bazarına necə inteqrasiya oluna biləcəyini izah etmək. TN 4 (Bütün QM)</p>	

Qapalı Kitab imtahanı tələbədən tələb edəcək:

- Sığorta bazarında ən çox paya sahib olan ölkələri müəyyənləşdirmək və Sığorta bazarının mədəniyyətini təsvir etmək TN 3 (bütün QM)

Birlikdə bu qiymətləndirmələr hər TN-nin bütün qiymətləndirmə meyarlarını əhatə edəcəkdir

### Qiymətləndirmə vasitələri

Tələbədən aşağıdakılardan dəlil təqdim etdiyi tapşırıq hazırlamağı tələb olunur:

1. Sığorta bazarında yaranan əsas göstəricilərin təsviri, yerli Sığorta bazarında əsas oyunçuların təsviri və sığorta üçün müraciət edənlərin və sığortalananların müəyyənləşdirilməsi
2. Sığorta bazarının səmərəli inkişafı üçün hansı vasitələrdən istifadə olunduğunu izah etmək, Sığorta bazarının mövcud vəziyyətinin araşdırılması, Sığorta bazarının inkişaf mərhələsinin, Müstəqillik dövründə və Sığorta bazarına təsir edən amillərin izahatı, 2015-ci ildəki devalvasiyanın Sığorta bazarına təsiri və Sığorta bazarının necə inkişaf etməsi barədə məlumat
3. Azərbaycan Sığorta bazarının xarici sığorta və təkrar sığorta şirkətləri üçün nə qədər cəlbedici olmasının izahatı, yerli bazarda fəaliyyət göstərən xarici sığorta şirkətləri haqqında məlumatların açıqlanması, yerli bazarda fəaliyyət göstərən təkrar sığorta və broker şirkətləri haqqında məlumatların açıqlanması və yerli və global sığorta və təkrarsığorta şirkətləri arasında əlaqələrin qurulması imkanlarının izahatı

Qapalı kitab imtahanı tələbədən aşağıdakı şərtlər üzrə qənaətbəxş cavabları tələb edir.

- Qlobal Sığorta bazarının təsviri
- Sığorta mədəniyyətinin nə demək olduğunu izah etmək

Dünyanın ən böyük sığorta şirkətlərinin təsviri

### Keçid dərəcəsinə çatmaq üçün minimum tələblər

Aşağıdakı cədvəldə qiymətləndirmələrə olan tələblər və qiymətləndirmələrdə keçid dərəcəsinə çatmaq üçün təklif olunan minimum tələblər təsvir edilmişdir

Məzmun tələbləri	Keçid dərəcəsinə çatmaq üçün təklif olunan minimum tələblər
<p>Tələbə tapşırığı tamamlayır, hansı ki:</p> <p><b>Hissə 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sığorta bazarında yaranan əsas göstəriciləri təsvir edir,</li><li>• Yerli Sığorta bazarının əsas oyunçularını təsvir edir</li><li>• Sığortaya müraciət edənləri və sığortalananları müəyyənləşdirir</li></ul>	<p>Pass səviyyəsində, minimum olaraq aşağıdakılar tələb olunur.</p> <p><b>Hissə 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Cari sığorta bazarında yaranan əsas göstəricilərin dəqiq təsviri</li><li>• Yerli sığorta bazarının əsas oyunçularının dəqiq təsviri</li><li>• Sığorta bazarında iki kateqoriyalı müştərinin dəqiq eyniləşdirilməsi</li></ul>

## Hissə 2

- Sığorta bazarının səmərəli inkişafı üçün hansı vasitələrdən istifadə olunduğunu izah edir,
- Sığorta bazarının mövcud vəziyyətinin araşdırılması nəticəsində əldə olunan məlumatları təqdim edir
- Müstəqillik dövründə Sığorta bazarının inkişaf mərhələsini və Sığorta bazarına təsir edən amilləri izah edir
- 2015-ci ildəki devalvasiyanın Sığorta bazarına təsirini izah edir
- Sığorta bazarının necə inkişaf edəcəyini izah edir

## Hissə 3

- Azərbaycan Sığorta bazarının xarici sığorta və təkrar sığorta şirkətləri üçün nə qədər cəlbedici olduğunu izah edir
- Yerli bazarda fəaliyyət göstərən xarici sığorta şirkətləri haqqında məlumatları açıqlayır
- Təkrar sığorta və yerli bazarda fəaliyyət göstərən broker şirkətləri haqqında məlumatları açıqlayır
- Yerli və qlobal sığorta və təkrarsığorta şirkətləri arasında əlaqələrin qurulması imkanlarını izah edir

## Qapalı kitab imtahanı

Tələbə sualların cavablarını imtahan vərəqində təqdim edəcək, hansı ki:

1. Qlobal Sığorta bazarının xüsusiyyətlərini təsvir etmək

## Hissə 2

- Bazarın inkişafı üçün istifadə olunan sığorta sənayesində tanınan vasitələrin dəqiq təsviri
- Sığorta bazarının hazırkı vəziyyətinin araşdırılması nəticəsində qəbul edilən qaydada sənaye standartına uyğun olaraq təqdim olunan dəqiq məlumatlar.
- Müstəqillik dövründə Sığorta bazarının inkişaf mərhələsi, amillərin siyahısı və onların Sığorta bazarına təsiri barədə dəqiq və konkret izahat
- 2015-ci ildəki devalvasiyanın sığorta bazarına təsirinin dəqiq izahı
- Sığorta bazarının inkişafı üçün istifadə olunan ən azı 2 üsulun müvafiq təsviri

## Hissə 3

- Azərbaycan sığorta və təkrar sığorta bazarlarının xarici sığorta və təkrar sığorta şirkətləri üçün cəlbediciliyi barədə müvafiq və istinadlı izahat
- Açıqlamada yerli bazarda fəaliyyət göstərən xarici sığorta şirkətləri haqqında dəqiq və istinad edilmiş məlumatlar yer alır
- Açıqlama yerli bazarda fəaliyyət göstərən təkrar sığorta və broker şirkətləri haqqında dəqiq və istinad edilmiş məlumatları yer alır
- 1 yerli və 1 qlobal sığorta şirkəti arasında əlaqələrin qurulması üçün 2 imkanın müvafiq izahatı (cəmi 4 imkan)

## Qapalı kitab imtahanı

Keçid səviyyəsində sualların cavabları minimum olaraq aşağıdakıları daxil edəcəkdir.



<ol style="list-style-type: none"><li>2. Sığorta mədəniyyətinin nə demək olduğunu izah etmək</li><li>3. Dünyanın ən böyük sığorta şirkətlərini təsvir etmək</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Qlobal sığorta bazarının əsas xüsusiyyətlərinin dəqiq təsviri</li><li>2. Sığorta mədəniyyətinin mənasının müvafiq və dəqiq izahı</li><li>3. Dünyanın ən böyük 5 sığorta şirkətinin dəqiq təsviri</li></ol>
---	---