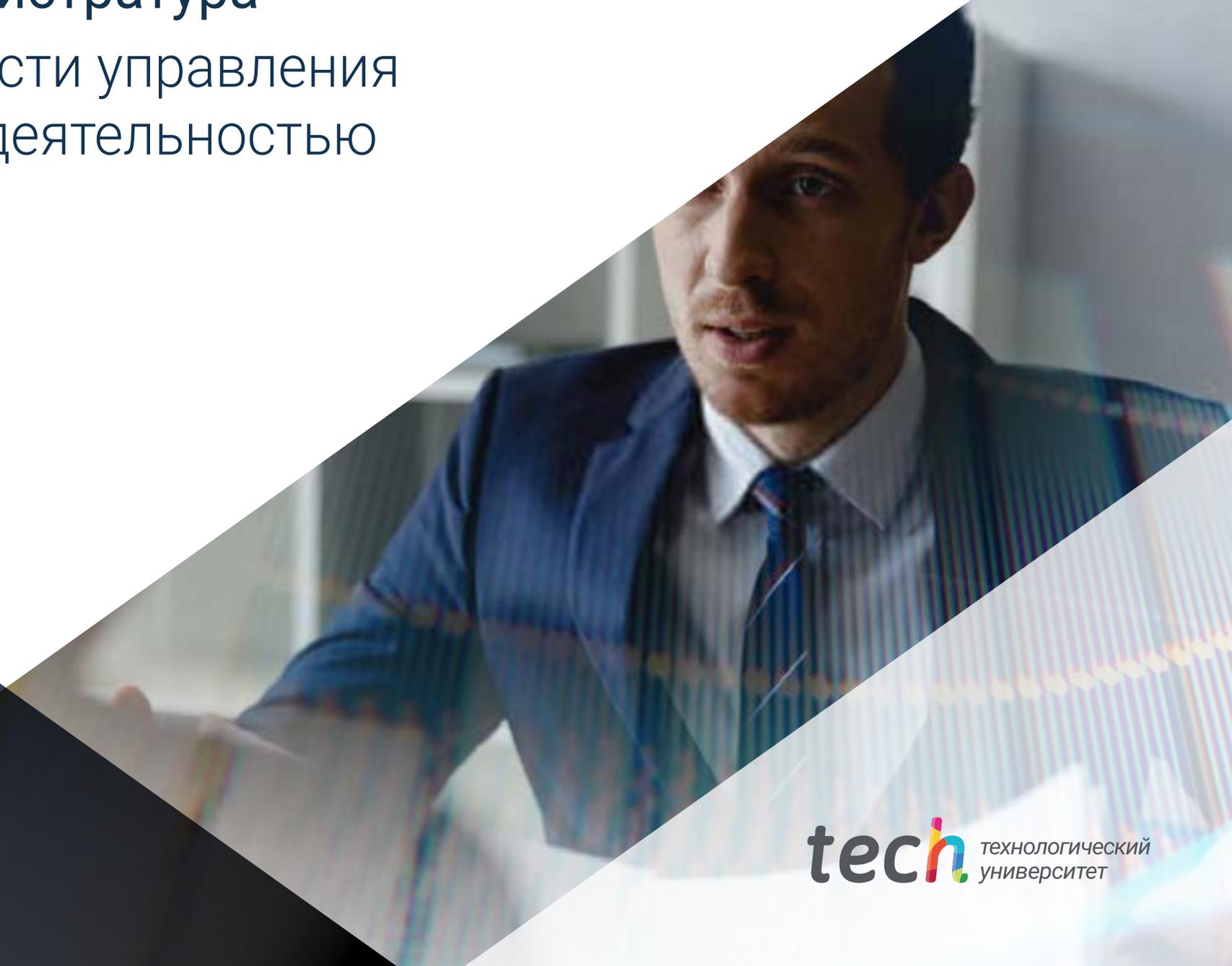


# Бизнес-магистратура

## МВА в области управления страховой деятельностью





## Бизнес-магистратура МВА в области управления страховой деятельностью

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и дипломированных специалистов, ранее получивших любую из специальностей в области финансов, бизнеса, экономики и компьютерных наук

Веб-доступ: [www.techtitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-insurance-industry-management](http://www.techtitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-insurance-industry-management)

# Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в TECH?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Компетенции	06	Структура и содержание	07	Методология
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 20		стр. 26		стр. 46
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 54		стр. 58		стр. 78
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 82		стр. 86

# 01

# Добро пожаловать

Управление страховой деятельностью претерпело значительные изменения благодаря технологическому прогрессу, адаптации продуктов и усовершенствованному управлению угрозами. Страховые компании теперь используют методы более точного прогнозирования рисков. Кроме того, регулирующие органы принимают меры по укреплению финансовой стабильности, защите клиентов и повышению прозрачности отрасли. Это вызвало потребность в высококвалифицированных специалистах в данной области. Осознавая этот спрос, TECH разработал программу, которая позволит студентам стать экспертами в области страхования. Данная программа представлена в формате 100% онлайн, что обеспечивает гибкий доступ к содержанию в любое время и в любом месте, без ограничений по времени.



Бизнес-магистратура MBA в области управления страховой деятельностью  
TECH Технологическим университетом.

“

*Станьте экспертом в области международного законодательства по контролю за страховой деятельностью с помощью этой эксклюзивной Специализированной магистратуры от TECH”*

02

# Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН - это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с моделью самых высоких академических стандартов. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

*ТЕСН - это технологический  
передовой университет, который  
предоставляет все свои ресурсы  
в распоряжение студентов, чтобы  
помочь им достичь успеха в бизнесе"*

## В TECH Global University



### Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя. *"История успеха от Microsoft Europe"* за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



### Высокие требования

Критерий приема в TECH не представляет больших затрат. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

**95%**

студентов TECH успешно завершают обучение.



### Нетворкинг

Профессионалы из разных стран принимают участие в образовании в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

**+100000**

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку.

**+200**

разных национальностей.



### Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

**+500**

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями.



### Талант

Наша программа — это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

TECH помогает студентам показать миру свой талант по окончании этой программы.



### Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в мультикультурном контексте. В программе с глобальным видением, благодаря которой вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



### Анализ

---

TECH исследует критическую сторону ученика, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



### Академическое превосходство

---

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология постдипломного образования) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



### Экономия за счет масштаба

---

TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разрушительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



### Учитесь у лучших

---

Наши преподаватели объясняют, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

# Почему именно наша программа?

Прохождение программы TECH означает увеличение ваших шансов достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и с самой гибкой и инновационной образовательной методологией.



“

*У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”*

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и личной жизни, включая следующие:

01

### Дать определенный толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

*70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.*

02

### Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы узнать, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

*Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.*

03

### Утвердиться в высшем руководстве предприятием

Обучение в TECH означает открытие дверей в профессиональную область, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве менеджеров высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

*Работать над более чем 100 реальными кейсами топ-менеджеров.*

04

### Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

*45% стажеров получают повышение внутри компании.*

05

### Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. С теми же заботами и желанием расти. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

*Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.*

06

### Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

*20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.*

07

### Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

*Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.*

08

### Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных профессоров из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Global University.

*Мы даем вам возможность специализироваться с командой всемирно известных преподавателей.*

# 04

## Цели

Цель этой программы заключается в том, чтобы специалист приобрел необходимые навыки и знания, которые позволят ему эффективно руководить и управлять страховой компанией. Таким образом, студент сможет принимать стратегические решения, контролировать риски, разрабатывать и адаптировать продукты. Все это в режиме 100% онлайн, что позволит вам эффективно контролировать распространение страхования, поддерживать нормативно-правовое соответствие и устанавливать прочные отношения с клиентами.



“

*Вы выделитесь на постоянно развивающемся рынке и расширите свои юридические знания в международной сфере страхования”*

**TECH делает цели своих студентов своими собственными**  
**Мы работаем вместе для достижения этих целей**

Программа МВА в области управления страховой деятельностью научит студента:

01

Развить специализированные знания по внедрению и работе страховых компаний из зарубежных стран в других странах: (i) в Европейском Союзе и (ii) в странах за пределами Европейского Союза.

04

Разграничить рамки эффективности страхового бизнеса

02

Разработать особенности договора страхования

03

Изучить международную нормативно-правовую базу страхового рынка и ее недавнюю эволюцию

05

Анализировать изменения в страховании



06

Исследовать последствия несекторального регулирования для страхования

08

Определить взаимосвязь между потребительским и страховым правом и ее последствия

09

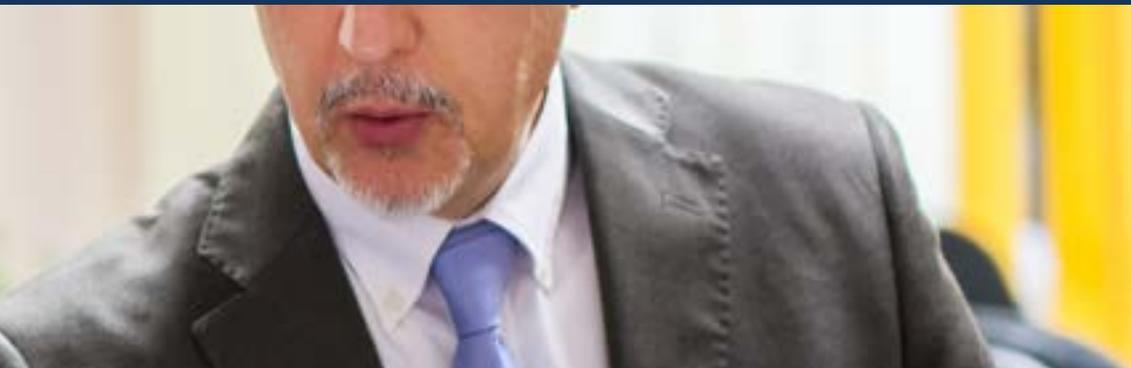
Развить специализированные знания о страховании и ключевых понятиях, определяющих страховую деятельность

07

Оценивать влияние информационной безопасности на законодательную базу страхования

10

Определить важность риска как существенного элемента страховой деятельности



11

Изучить общее функционирование страхового бизнеса и нормативные акты, регулирующие его деятельность

14

Проанализировать мировой страховой рынок с акцентом на дистрибьюторский бизнес

12

Установить значимость управления рисками, с которыми сталкиваются страховые компании, как ключевого элемента в управлении страховыми компаниями



13

Определить наиболее актуальные задачи, стоящие перед управлением рисками

15

Определить, что считается распространением страхования на европейском и международном уровне

16

Определить основных операторов, участвующих в дистрибьюторской деятельности

18

Разработать ключевые аспекты функции соблюдения требований

19

Определить международные стандарты соблюдения требований

17

Исследовать важность мер по защите прав потребителей

20

Конкретизировать взаимосвязи между функцией соответствия требованиям и остальными подразделениями организации

# 05

# Компетенции

Благодаря этой Специализированной магистратуре профессионалы бизнеса получают специализированные знания в области страхования, разовьют управленческие и лидерские навыки, а также укрепят свое аналитическое мышление и способности к решению проблем. Эти навыки позволят вам эффективно работать на должностях, связанных с руководством и управлением в страховом секторе, открывая возможности для профессионального роста и карьерного развития.



“

*Вы освоите стратегии и инструменты, необходимые для обеспечения платежеспособности и стабильности компаний”*

01

Рассмотреть роль сотрудника, отвечающего за соблюдение нормативных требований

02

Оценить современные тенденции в области соблюдения нормативных требований

03

Выявить особенности функции соблюдения нормативных требований в регулируемых секторах

04

Составить список основных тем, которые не должны отсутствовать в программе соблюдения нормативных требований

05

Развить у студентов финансово-бухгалтерские навыки для интерпретации и оценки компаний в страховом секторе



06

Изучить нормативные акты, применяемые к страховым компаниям, с локальной и международной точки зрения

08

Определить различные методологии измерения и управления рисками

09

Измерить и управлять рисками, с которыми сталкивается страховая компания на ежедневной основе

07

Предоставить студентам необходимые компьютерные инструменты для выполнения различных финансово-бухгалтерских расчетов

10

Изучить важность понимания системы управления для обеспечения разумного управления страховым бизнесом

11

Понять обоснование мониторинга процесса и взаимодействия с данными, доступности и достаточности данных, а также процессов контроля на основе действующих нормативных актов, мнений и стандартов международных институтов

12

Развивать специальные знания в соответствующих областях, таких как бухгалтерский учет, финансы, актуарно-техническая деятельность, информационные технологии, и приобретать междисциплинарный и глобальный характер, включая соответствующие задачи, ограничения и основные обязанности

13

Изучить общие информационные обязательства в области маркетинга продуктов страхования

14

Предоставлять знания в области передачи информации, а также в разработке соответствующей и правдивой рекламы



15

Выявить потенциальные риски, которые могут возникнуть в процессе маркетинга

16

Понимать жизненный цикл продукта и управление им

17

Развить специализированные знания по корпоративному подоходному налогу (КПП) для страхового сектора на основе отраслевой адаптации Общего плана счетов бухгалтерского учета и проанализировать ключевые элементы для оптимизации и монетизации налогообложения страховой компании

18

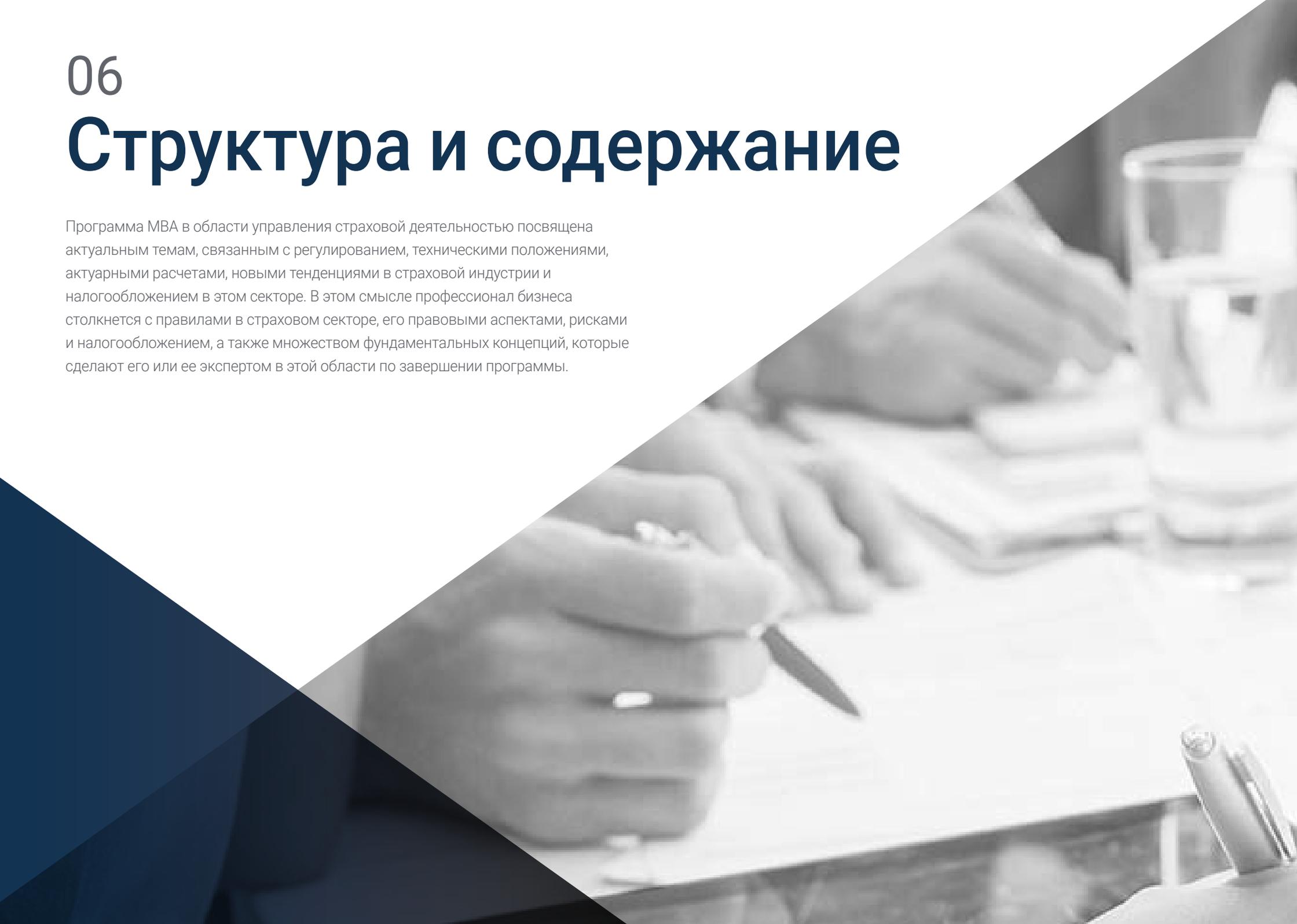
Определить актуальные темы для анализа и планирования прямого налогообложения прибыли, получаемой страховыми компаниями, как на национальном, так и на международном уровне



06

# Структура и содержание

Программа MBA в области управления страховой деятельностью посвящена актуальным темам, связанным с регулированием, техническими положениями, актуарными расчетами, новыми тенденциями в страховой индустрии и налогообложением в этом секторе. В этом смысле профессионал бизнеса столкнется с правилами в страховом секторе, его правовыми аспектами, рисками и налогообложением, а также множеством фундаментальных концепций, которые сделают его или ее экспертом в этой области по завершении программы.



“

*Индивидуальный учебный план,  
разработанный по самой эффективной  
педагогической методике – Relearning”*

## Учебный план

Одним из главных новшеств этой магистерской программы стало включение в нее вопросов налогообложения, а также важности платежеспособности и кибербезопасности в страховой отрасли. Кроме того, в программу включены тематические исследования международного масштаба, что делает ее содержание передовым. Эта программа предлагается в формате 100% онлайн и имеет большую библиотеку мультимедийных ресурсов, таких как интерактивные конспекты и специализированная литература. Помимо этого, вы можете получить доступ к курсу с любого устройства, имеющего подключение к Интернету.

В течение 12 месяцев эта программа создает уникальный и эффективный опыт обучения, который закладывает основу для перспективного и успешного будущего в области управления страховой индустрией. Таким образом, вы охватите широкий спектр тем, имеющих отношение к международной страховой индустрии. В связи с этим студенты проанализируют страхование как регулируемую деятельность за

рубежом и рассмотрят глобальный контекст, что позволит им понять правовые основы, поддерживающие эту деятельность.

Они также рассмотрят взаимосвязь между страхованием и рисками, изучая, как этот сектор оценивает, управляет и принимает на себя риски, связанные с полисами. Кроме того, они углубятся в вопросы соблюдения глобальных норм и корпоративного управления, подчеркивая важность прозрачности и подотчетности в страховом секторе.

По этой причине был разработан эксклюзивный план, адаптированный к профессиональным целям и способствующий достижению студентами высоких результатов в области страхования. Программа предлагает инновационное содержание, основанное на последних тенденциях, и дополнена методом Relearning, который позволит специалисту понять сложные концепции за меньшее время и с большей эффективностью.

Эта Специализированная магистратура рассчитана на 12 месяцев и состоит из 15 модулей:

<b>Модуль 1.</b>	Страхование как регулируемая деятельность в международной
<b>Модуль 2.</b>	Правовые аспекты страхования в международном контексте
<b>Модуль 3.</b>	Страхование и риск
<b>Модуль 4.</b>	Распределение страховых услуг
<b>Модуль 5.</b>	Нормативно-правовое соответствие и международное корпоративное управление
<b>Модуль 6.</b>	Состав баланса в соответствии с правилами Solvency II
<b>Модуль 7.</b>	Solvency II: разумное управление страховой деятельностью
<b>Модуль 8.</b>	Поведенческий и надзорный риск в страховой отрасли
<b>Модуль 9.</b>	Налогообложение в страховой отрасли. Прямые налоги
<b>Модуль 10.</b>	Налогообложение в страховой отрасли. Косвенные налоги
<b>Модуль 11.</b>	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
<b>Модуль 12.</b>	Управление персоналом и талантами
<b>Модуль 13.</b>	Финансово-экономическое управление
<b>Модуль 14.</b>	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
<b>Модуль 15.</b>	Управленческий менеджмент



### Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность обучения по программе MBA в области управления страховой деятельностью полностью в онлайн-формате. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять учебным временем.

*Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста"*

**Модуль 1.** Страхование как регулируемая деятельность в международной сфере

<p><b>1.1. Режим осуществления деятельности страховщиков сообщества в других странах Европейского Союза: Родное государство - участник, Принимающее государство - участник</b></p> <p>1.1.1. Свобода предоставления услуг 1.1.2. Право на учреждение 1.1.3. Абонентское агентство</p>	<p><b>1.2. Обязанности страховых компаний</b></p> <p>1.2.1. Постоянное представительство в принимающем государстве 1.2.2. Обслуживание клиентов 1.2.3. Служба защиты интересов клиентов</p>	<p><b>1.3. Роль надзорного органа государства происхождения</b></p> <p>1.3.1. Надзорная функция 1.3.2. Санкционирующая функция 1.3.3. Контрольная функция</p>	<p><b>1.4. Роль надзорного органа принимающего государства</b></p> <p>1.4.1. Надзорная функция 1.4.2. Санкционирующая функция 1.4.3. Контрольная функция</p>
<p><b>1.5. Режим страховых компаний третьих стран в Европейском Союзе</b></p> <p>1.5.1. Постоянное представительство 1.5.2. Свобода предоставления услуг 1.5.3. Абонентское агентство</p>	<p><b>1.6. Режим деятельности страховщиков Сообщества в третьих странах</b></p> <p>1.6.1. Постоянное представительство 1.6.2. Свобода предоставления услуг 1.6.3. Абонентское агентство</p>	<p><b>1.7. Специальный режим страхования автотранспорта</b></p> <p>1.7.1. Обязательства принимающего государства 1.7.2. Представление 1.7.3. Управление претензиями</p>	<p><b>1.8. Ofesauto и эквивалентные органы в третьих странах</b></p> <p>1.8.1. Организация 1.8.2. Компетенции 1.8.3. Функционирование</p>
<p><b>1.9. Договоры страхования и юрисдикционные оговорки</b></p> <p>1.9.1. Юрисдикция 1.9.2. Конкуренция 1.9.3. Коллизионные нормы</p>	<p><b>1.10. Системы разрешения конфликтов</b></p> <p>1.10.1. Медиация 1.10.2. Арбитраж 1.10.3. Соглашения о сотрудничестве</p>		

**Модуль 2. Правовые аспекты страхования. Международный контекст**

<b>2.1. Договор страхования. Специфика</b> 2.1.1. Предмет договора, обязательность и случайность 2.1.2. Стороны договора и другие заинтересованные лица 2.1.3. Обязательность, согласованность и последовательное исполнение	<b>2.2. Классы страхования</b> 2.2.1. Международные критерии определения 2.2.2. Классы страхования жизни 2.2.3. Классы других видов страхования	<b>2.3. Нормативно-правовая база страхования: Европа, Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион</b> 2.3.1. Принципы и стандарты IAIS 2.3.2. Обзор изменений в нормативной базе: количественные и качественные требования 2.3.3. Эволюция требований к управлению	<b>2.4. Международное законодательство по контролю за страховой деятельностью</b> 2.4.1. Международные органы надзора и контроля 2.4.2. Органы надзора: Компетенции и координация в глобальной среде 2.4.3. Ключевые вопросы регулирования в области надзора и контроля
<b>2.5. Защита персональных данных</b> 2.5.1. Модели регулирования конфиденциальности: Европа, Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион 2.5.2. Глобальное влияние Европейского регламента по защите данных 2.5.3. Физическая и цифровая среда	<b>2.6. Предотвращение отмыwania денег и финансирование терроризма</b> 2.6.1. Нормативные акты, регулирующие отмыwanie денег и финансирование терроризма 2.6.2. Рекомендации Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыwанием денег (ФАТФ/FATF) 2.6.3. Страны высокого риска	<b>2.7. Предотвращение мошенничества</b> 2.7.1. Типология мошенничества. Концепция 2.7.2. Элементы систем управления мошенничеством 2.7.3. Отраслевое регулирование мошенничества	<b>2.8. Развитие и перспективы новых рисков и устойчивости: Этика и ответственность в страховом бизнесе</b> 2.8.1. От KCO к ESG 2.8.2. Новые парадигмы в устойчивом развитии и рисках 2.8.3. Эволюция нормативных требований на международном уровне
<b>2.9. Киберустойчивость, управление и безопасность ИКТ</b> 2.9.1. Безопасность сетей и информационных систем: Нормативно-правовые изменения 2.9.2. Влияние страховщиков на уровень киберустойчивости 2.9.3. Система управления кибербезопасностью	<b>2.10. Защита потребителей. Прозрачность и обязательства по раскрытию информации</b> 2.10.1. Руководящие принципы Организации Объединенных Наций по защите прав потребителей 2.10.2. Прозрачность и раскрытие информации: Нормативно-правовые изменения 2.10.3. Электронная коммерция и дистанционная торговля		

**Модуль 3. Страхование и риск**

<p><b>3.1. Риск и его роль в страховой деятельности</b></p> <p>3.1.1. Риск. Контекстуализация 3.1.2. Риск в страховой деятельности 3.1.3. Поведение перед лицом риска</p>	<p><b>3.2. Страховой риск</b></p> <p>3.2.1. Условия, при которых риск может быть застрахован 3.2.2. Классификация рисков 3.2.3. Отбор и наблюдение за рисками</p>	<p><b>3.3. Распределение рисков между страховщиками</b></p> <p>3.3.1. Разделение рисков 3.3.2. Перестрахование 3.3.3. Сострахование</p>	<p><b>3.4. Страховая деятельность</b></p> <p>3.4.1. Цикл страховой деятельности 3.4.2. Элементы страховой деятельности 3.4.3. Прибыль или маржа прибыли в страховом бизнесе</p>
<p><b>3.5. Страховая отрасль и контроль за ее деятельностью</b></p> <p>3.5.1. Экономическая и социальная функция страхования 3.5.2. Контроль за страховой деятельностью 3.5.3. Цели контроля</p>	<p><b>3.6. Изменения в законодательстве о платежеспособности</b></p> <p>3.6.1. Понятие платежеспособности. Значение в страховом секторе 3.6.2. Эволюция нормативных актов Сообщества 3.6.3. Правила Solvency в третьих странах</p>	<p><b>3.7. Solvency II и риск</b></p> <p>3.7.1. Количественная оценка риска 3.7.2. Качественная оценка риска 3.7.3. Информация и прозрачность для рынка</p>	<p><b>3.8. Управление рисками как ключевой элемент в страховых компаниях</b></p> <p>3.8.1. Системы управления рисками 3.8.2. Процесс управления рисками 3.8.3. Управление рисками в страховой деятельности. Релевантность</p>
<p><b>3.9. Управление рисками и его роль в цифровой трансформации</b></p> <p>3.9.1. Цифровая трансформация. Контекстуализация 3.9.2. Цифровая трансформация в страховой деятельности 3.9.3. Цифровая трансформация и управление рисками</p>	<p><b>3.10. Возникающие риски в страховой деятельности</b></p> <p>3.10.1. Киберриски 3.10.2. Риски ESG 3.10.3. Другие возникающие риски</p>		

**Модуль 4. Распределение страховых услуг**

<b>4.1. Анализ страхового сектора: Цифры</b> 4.1.1. Мировой страховой рынок 4.1.2. Страховой бизнес 4.1.3. Страховой надзор	<b>4.2. Регулирование дистрибьюторской деятельности</b> 4.2.1. Регулирование на глобальном уровне 4.2.2. Регулирование в различных международных юрисдикциях 4.2.3. Надзорные институты	<b>4.3. Дистрибьюторская деятельность</b> 4.3.1. Что такое дистрибуция? 4.3.2. Чем не является дистрибуция 4.3.3. Международная дистрибуция	<b>4.4. Типы дистрибьюторов</b> 4.4.1. Дистрибьюторы в ЕС 4.4.2. Дистрибьюторы за пределами ЕС 4.4.3. Особое упоминание об страховых банковских операторах
<b>4.5. Требования для доступа к деятельности по распространению, обязательства и административная регистрация</b> 4.5.1. Требования к занятию дистрибьюторской деятельностью 4.5.2. Применяемые обязательства 4.5.3. Административная регистрация	<b>4.6. Информация, предоставляемая клиенту, и управление продуктом</b> 4.6.1. Общие обязанности по информированию клиента 4.6.2. Конкретные обязанности по информированию: критерии устойчивости и гринвошинг 4.6.3. Обязанность предотвращать конфликт интересов	<b>4.7. Защита потребителей</b> 4.7.1. Правовая основа защиты прав потребителей финансовых услуг 4.7.2. Планы действий на глобальном уровне 4.7.3. Планы действий в различных международных юрисдикциях	<b>4.8. Трансграничная деятельность</b> 4.8.1. Деятельность на территории ЕС в области права на учреждение 4.8.2. Деятельность на территории ЕС по праву свободы предоставления услуг 4.8.3. Деятельность за пределами ЕС
<b>4.9. Обучение дистрибьюторов</b> 4.9.1. Требования 4.9.2. Цели обучения 4.9.3. Обучение на международном уровне	<b>4.10. Надзор за дистрибьюторами</b> 4.10.1. Надзорные органы 4.10.2. Виды надзора 4.10.3. Административный контроль		

**Модуль 5. Нормативно-правовое соответствие и международное корпоративное управление**

<p><b>5.1. Нормативно-правовое соответствие</b></p> <p>5.1.1. Нормативно-правовое соответствие</p> <p>5.1.2. Истоки и эволюция нормативного соответствия</p> <p>5.1.3. Будущее нормативного соответствия</p>	<p><b>5.2. Соответствие и корпоративное управление</b></p> <p>5.2.1. Корпоративное управление</p> <p>5.2.2. Принципы корпоративного управления ОЭСР и G20</p> <p>5.2.3. Подотчетность советов директоров</p>	<p><b>5.3. Международные стандарты нормативного соответствия</b></p> <p>5.3.1. Международная деятельность по стандартизации</p> <p>5.3.2. ISO 19600 и ISO 37001</p> <p>5.3.3. Высокоуровневая структура систем менеджмента</p>	<p><b>5.4. Функция соответствия в организациях</b></p> <p>5.4.1. Функция, ее необходимость и взаимосвязь с другими областями</p> <p>5.4.2. Преимущества и проблемы</p> <p>5.4.3. Передача функции на аутсорсинг</p>
<p><b>5.5. Фигура специалиста по нормативному соответствию</b></p> <p>5.5.1. Ответственный за нормативное соответствие в организационной структуре компании</p> <p>5.5.2. Независимость, беспристрастность и определение функций</p> <p>5.5.3. Ответственность специалиста по нормативному соответствию</p>	<p><b>5.6. Вопросы соответствия (I). Предотвращение отмыwania денег</b></p> <p>5.6.1. Уголовная ответственность юридических лиц. Международная перспектива</p> <p>5.6.2. Антикоррупционная политика. Руководство по надлежащей практике ОЭСР</p> <p>5.6.3. Предотвращение отмыwania денег</p>	<p><b>5.7. Вопросы соответствия (II). Информационная безопасность</b></p> <p>5.7.1. Информационная безопасность</p> <p>5.7.2. Модель BYOD против корпоративного контроля за использованием технологических ресурсов</p> <p>5.7.3. Информационное сообщество</p>	<p><b>5.8. Вопросы соответствия (III). Интеллектуальная собственность</b></p> <p>5.8.1. Конфиденциальность и защита данных</p> <p>5.8.2. Интеллектуальная собственность</p> <p>5.8.3. Защита коммерческой тайны</p>
<p><b>5.9. Стандарты и соглашения об уровне обслуживания</b></p> <p>5.9.1. Стандарты и органы стандартизации</p> <p>5.9.2. Внедрение и преимущества стандартов</p> <p>5.9.3. Соглашения об уровне обслуживания (SLA)</p>	<p><b>5.10. Соблюдение требований в регулируемых секторах</b></p> <p>5.10.1. Регулируемый сектор и международный подход</p> <p>5.10.2. Финансовый сектор</p> <p>5.10.3. Страховой сектор</p>		

**Модуль 6. Состав баланса в соответствии с правилами Solvency II****6.1. Solvency II**

- 6.1.1. Процесс определения Solvency II
- 6.1.2. Сравнение Solvency I vs. Solvency II
- 6.1.3. Сфера применения
- 6.1.4. Структурирование Solvency II
- 6.1.5. Переходные меры в рамках Solvency II
- 6.1.6. Обзор регулирования Solvency II

**6.2. Экономический баланс: Активы**

- 6.2.1. Оценка активов. (МСФО13)
- 6.2.2. Нематериальные активы
- 6.2.3. Финансовая и операционная аренда
- 6.2.4. Материальные активы
- 6.2.5. Инвестиции
- 6.2.6. Корректировка на соответствие и воспроизведение портфолио

**6.3. Экономический баланс: Пассивы**

- 6.3.1. Технические нормы. Разделение по LOB
- 6.3.2. Расчет пассивов: как целое vs. наилучшая оценка
- 6.3.3. Расчет текущей стоимости резервов

**6.4. Экономический баланс: Чистая прибыль**

- 6.4.1. Оценка чистой прибыли: Базовые собственные средства
- 6.4.2. Оценка чистой прибыли: Дополнительные собственные средства
- 6.4.3. Качество собственных средств
- 6.4.4. Минимальный капитал по нормам Solvency II (MCR)
- 6.4.5. Карта рисков. Стандартная формула vs. Внутренняя/частичная модель

**6.5. Андеррайтинг жизни**

- 6.5.1. Андеррайтинг жизни
- 6.5.2. Андеррайтинг смерти
- 6.5.3. Андеррайтинг в медицинском страховании (методы страхования жизни)

**6.6. Рыночные риски**

- 6.6.1. Рыночный риск
- 6.6.2. Риск изменения процентных ставок
- 6.6.3. Риск, связанный с акциями
- 6.6.4. Риск недвижимости
- 6.6.5. Риск спреда
- 6.6.6. Риск концентрации
- 6.6.7. Валютный риск

**6.7. Андеррайтинг нежизненных активов**

- 6.7.1. Андеррайтинг нежизненных активов: Премия и резерв; падение и катастрофа
- 6.7.2. Андеррайтинг в медицинском страховании (методы нежизненного страхования)
- 6.7.3. УТП: Собственные параметры

**6.8. Операционный риск, кредитный риск и расчет BSCR**

- 6.8.1. Операционный риск
- 6.8.2. Методы расчета операционного риска
- 6.8.3. Введение в кредитный риск
- 6.8.4. Методы расчета операционного риска
- 6.8.5. Матрица глобального объединения рисков BSCR

**6.9. Межгрупповой SCR: финансовое положение**

- 6.9.1. Участвующая организация
- 6.9.2. Связанная организация
- 6.9.3. Группы, подлежащие надзору
- 6.9.4. Методы консолидации и расчет платежеспособности группы

**6.10. Новые стандарты: IFRS 17**

- 6.10.1. МСФО 17
- 6.10.2. Метод BBA
- 6.10.3. Метод VFA
- 6.10.4. Метод PAA
- 6.10.5. Переходы

**Модуль 7. Solvency II Частное управление страховой деятельностью**

**7.1. Управление и система управления рисками**

- 7.1.1. Соответствие требованиям и честность
- 7.1.2. Конфликт интересов
- 7.1.3. Системы управления рисками

**7.2. Внутренняя оценка рисков и платежеспособности (ORSA)**

- 7.2.1. Процесс ORSA
- 7.2.2. Существенные риски: Стресс-тестирование и анализ сценариев
- 7.2.3. Описание и содержание отчета ORSA

**7.3. Аппетит и толерантность к риску**

- 7.3.1. Соображения по определению склонности к риску
- 7.3.2. Методология
- 7.3.3. Концептуальные рамки

**7.4. Внутренний контроль и внутренний аудит**

- 7.4.1. Система внутреннего контроля
- 7.4.2. Функция внутреннего аудита
- 7.4.3. Карта рисков

**7.5. Актуарная функция**

- 7.5.1. Организационная структура
- 7.5.2. Линии защиты
- 7.5.3. Сфера действия актуарной функции

**7.6. Отчет о платежеспособности и финансовом состоянии**

- 7.6.1. Система управления
- 7.6.2. Профиль рисков
- 7.6.3. Оценка управления платежеспособностью и капиталом

**7.7. Периодический надзорный отчет**

- 7.7.1. Словарный запас
- 7.7.2. Цели
- 7.7.3. Предполагаемые будущие риски

**7.8. Модели количественно-квартальной отчетности**

- 7.8.1. Информация, необходимая для мониторинга
- 7.8.2. Таксономия
- 7.8.3. Журналистика

**7.9. Модели количественно-годовой отчетности**

- 7.9.1. Информация, необходимая для мониторинга
- 7.9.2. Таксономия
- 7.9.3. Журналистика

**7.10. Внутренние модели. Другие соображения**

- 7.10.1. Внутренние модели
- 7.10.2. Кэптивные компании
- 7.10.3. Анализ правил страхования ЕС

**Модуль 8. Поведенческий и надзорный риск в страховой отрасли****8.1. Общие принципы поведения и общие обязательства по отчетности**

- 8.1.1. Общие принципы и обязанности по отчетности
- 8.1.2. Информация, которую должен предоставлять страховщик
- 8.1.3. Информация, предоставляемая страховым посредником

**8.2. Информационные нормы и правила поведения**

- 8.2.1. Правила, применимые к маркетингу финансовых инструментов
- 8.2.2. Законодательство сообщества о раскрытии информации и правилах ведения бизнеса
- 8.2.3. Международные правила, сближение и примеры

**8.3. Предконтрактная информация**

- 8.3.1. Виды продаж
- 8.3.2. Страхование нежизни
- 8.3.3. Страхование жизни

**8.4. Информация перед приобретением инвестиционных продуктов на основе страхования**

- 8.4.1. Инвестиционные продукты на основе страхования
- 8.4.2. Информация об инвестиционных продуктах на основе страхования
- 8.4.3. Виды продаж

**8.5. Методы передачи информации**

- 8.5.1. Общие требования
- 8.5.2. Дистанционный маркетинг
- 8.5.3. Специальные требования к инвестиционным продуктам на основе страхования

**8.6. Реклама в страховых операциях**

- 8.6.1. Общие принципы и ограничения по наименованию
- 8.6.2. Реклама страховых организаций
- 8.6.3. Реклама страховых брокеров

**8.7. Конфликты интересов в сфере распространения страхования**

- 8.7.1. Выявление конфликта интересов
- 8.7.2. Политика в отношении конфликта интересов
- 8.7.3. Процедуры действий

**8.8. Вознаграждение и стимулирование**

- 8.8.1. Общий принцип
- 8.8.2. Концепция вознаграждения
- 8.8.3. Вознаграждение и стимулирование инвестиционных продуктов на основе страхования

**8.9. Совместные продажи с нестраховыми продуктами**

- 8.9.1. Практика комбинированных и связанных продаж: информационные обязанности
- 8.9.2. Комбинированные продажи
- 8.9.3. Связанные продажи

**8.10. Жизненный цикл продукта и управление**

- 8.10.1. Разработчик страхового продукта
- 8.10.2. Требования по руководству для разработчиков Жизненный цикл продукта
- 8.10.3. Требования по руководству для дистрибьюторов продуктов, не являющихся разработчиками.

**Модуль 9. Налогообложение в страховой отрасли. Прямые налоги**

**9.1. Прямое налогообложение**

- 9.1.1. Налоги, составляющие прямое налогообложение
- 9.1.2. Прямое налогообложение как устойчивое создание стоимости (ESG)
- 9.1.3. Общие и специфические правила прямого налогообложения

**9.2. Налогообложение страховых компаний**

- 9.2.1. Налогообложение страховых компаний. Ключевые понятия
- 9.2.2. Особенности налогообложения страховых компаний
- 9.2.3. Отчетность в группе налоговой консолидации с доминирующей страховой компанией.

**9.3. Бухгалтерский учет: План счетов для страховых организаций/IFS**

- 9.3.1. Отраслевая адаптация
- 9.3.2. Финансовая отчетность и объем премий
- 9.3.3. Отражение в налоговой декларации по корпоративному подоходному налогу

**9.4. Налог на прибыль организаций I-Международное налогообложение**

- 9.4.1. Корректировки налоговой базы: технические резервы
- 9.4.2. Компенсация налоговых убытков: Налоговая группа
- 9.4.3. Капитальный резерв

**9.5. Налог на прибыль организаций II-Международное налогообложение**

- 9.5.1. Определение валовой суммы налога к уплате
- 9.5.2. Вычеты и надбавки
- 9.5.3. Пределы вычетов и будущих компенсаций

**9.6. Формы 200 и 220 и их эквиваленты в других юрисдикциях**

- 9.6.1. Особенности формы
- 9.6.2. Приложения и дополнительные декларации
- 9.6.3. Сроки и подача

**9.7. Инвестиции в ГЭИ**

- 9.7.1. Взаимоотношения со страховой индустрией
- 9.7.2. Соответствующие налоговые запросы
- 9.7.3. Возврат и специфические аспекты, которые должны быть приняты во внимание

**9.8. Другое прямое налогообложение**

- 9.8.1. Особенности рассрочки платежей налога на прибыль организаций
- 9.8.2. Реструктуризация компании
- 9.8.3. Справочное значение для других прямых налогов

**9.9. Отчетность: взаимосвязь с прямым налогообложением**

- 9.9.1. Служба внутренних налогов
- 9.9.2. Отчет по странам
- 9.9.3. DAC6

**9.10. Инспекции налога на прибыль организаций. Основные вопросы**

- 9.10.1. Ключевые вопросы при проведении инспекций налога на прибыль организаций
- 9.10.2. Операции с заинтересованными сторонами
- 9.10.3. Прямое налогообложение в мире. Нововведения на 2023 год

**Модуль 10. Налогообложение. Косвенные налоги****10.1. Регламенты сообщества. Происхождение льгот по налогу**

- 10.1.1. Налог на добавленную стоимость в Европейском Союзе
- 10.1.2. Директива 2006/112/ЕС
- 10.1.3. Влияние льгот по налогу

**10.2. Ограничения на вычет косвенного налога по странам**

- 10.2.1. Косвенный налог как расход
- 10.2.2. Пропорциональные и дифференцированные сектора
- 10.2.3. Минимальный вычет

**10.3. Европейские группы экономических интересов (ЕГЭИ)**

- 10.3.1. ЕГЭИ
- 10.3.2. ЕГЭИ в страховом секторе
- 10.3.3. Освобождение от НДС и его эволюция в условиях сообщества

**10.4. Филиалы в страховой отрасли**

- 10.4.1. Дочерняя компания vs филиала
- 10.4.2. Операции материнского филиала
- 10.4.3. Практические риски

**10.5. Специальный режим для группы предприятий (СРГП)**

- 10.5.1. СРГП
- 10.5.2. СРГП в страховом секторе
- 10.5.3. СРГП vs. ЕГЭИ (Европейские группы экономических интересов)

**10.6. Лизинг и страхование**

- 10.6.1. Решение Европейского суда по правам человека BGŻ Leasing-Subject C-224/11
- 10.6.2. Лизинг как комплексный договор
- 10.6.3. Страховые формулы в лизинге

**10.7. Самострахование**

- 10.7.1. Элементы страхования
- 10.7.2. Подход к самострахованию
- 10.7.3. Самострахование и лизинг

**10.8. Управление международными претензиями**

- 10.8.1. Управление претензиями как часть медиации
- 10.8.2. Изменения в его учете для целей НДС
- 10.8.3. Трансграничные требования и корреспонденты

**10.9. Контактные центры, внешние сотрудники и посредники**

- 10.9.1. Контактный центр, внешние партнеры и посредники. Функции
- 10.9.2. Изменения в их учете для целей налогообложения.
- 10.9.3. Практические риски

**10.10. Налог на страховую премию (НСП) в Европе**

- 10.10.1. НСП в Европе. Концепция
- 10.10.2. Точки сопряжения с точки зрения правил локализации
- 10.10.3. Налоговые ставки в Европе

**Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность**

**11.1. Глобализация и руководство**

- 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

**11.2. Лидерство**

- 11.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 11.2.2. Лидерство в бизнесе
- 11.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

**11.3. Кросс-культурный менеджмент**

- 11.3.1. Концепция *кросс-культурного менеджмента*
- 11.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.3.3. Управление разнообразием

**11.4. Развитие менеджмента и лидерства**

- 11.4.1. Концепция развития менеджмента
- 11.4.2. Концепция лидерства
- 11.4.3. Теории лидерства
- 11.4.4. Стили лидерства
- 11.4.5. Интеллект в лидерстве
- 11.4.6. Проблемы лидерства сегодня

**11.5. Деловая этика**

- 11.5.1. Этика и мораль
- 11.5.2. Деловая этика
- 11.5.3. Лидерство и этика в компаниях

**11.6. Устойчивость**

- 11.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 11.6.2. Повестка дня на 2030 год
- 11.6.3. Устойчивые предприятия

**11.7. Корпоративная социальная ответственность**

- 11.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

**11.8. Системы и инструменты ответственного управления**

- 11.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.8.4. Инструменты и стандарты КСО

**11.9. Транснациональные компании и права человека**

- 11.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.9.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

**11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление**

- 11.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.10.3. Международное трудовое право

**Модуль 12. Управление персоналом и талантами****12.1. Стратегическое управление персоналом**

- 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 12.1.2. Стратегическое управление персоналом

**12.2. Управление персоналом по компетенциям**

- 12.2.1. Анализ потенциала
- 12.2.2. Политика вознаграждения
- 12.2.3. Планирование карьеры/повышения

**12.3. Оценка работоспособности и управление ею**

- 12.3.1. Управление производительностью
- 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

**12.4. Инновации в управлении талантами и людьми**

- 12.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 12.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 12.4.3. Лояльность и удержание
- 12.4.4. Проактивность и инновации

**12.5. Мотивация**

- 12.5.1. Природа мотивации
- 12.5.2. Теория ожиданий
- 12.5.3. Теории потребностей
- 12.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

**12.6. Развитие высокоэффективных команд**

- 12.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 12.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

**12.7. Управление изменениями**

- 12.1.7. Управление изменениями
- 12.2.7. Тип процессов управления изменениями
- 12.3.7. Этапы или фазы управления изменениями

**12.8. Переговоры и управление конфликтами**

- 12.8.1. Переговоры
- 12.8.2. Управление конфликтами
- 12.8.3. Антикризисное управление

**12.9. Управленческая коммуникация**

- 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.9.2. Департаменты коммуникации
- 12.9.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

**12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов**

- 12.10.1. Производительность
- 12.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

**Модуль 13. Финансово-экономическое управление**

**13.1. Экономическая среда**

- 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 13.1.2. Финансовые учреждения
- 13.1.3. Финансовые рынки
- 13.1.4. Финансовые активы
- 13.1.5. Прочие организации финансового сектора

**13.2. Управленческий учет**

- 13.2.1. Основные понятия
- 13.2.2. Активы компании
- 13.2.3. Обязательства компании
- 13.2.4. Чистая стоимость компании
- 13.2.5. Счет прибылей и убытков

**13.3. Информационные системы и бизнес-аналитика**

- 13.3.1. Основы и классификация
- 13.3.2. Этапы и методы распределения затрат
- 13.3.3. Выбор центра затрат и эффекта

**13.4. Бюджет и управленческий контроль**

- 13.4.1. Модель бюджета
- 13.4.2. Капитальный бюджет
- 13.4.3. Операционный бюджет
- 13.4.5. Бюджет казначейства
- 13.4.6. Мониторинг бюджета

**13.5. Финансовый менеджмент**

- 13.5.1. Финансовые решения компании
- 13.5.2. Финансовый отдел
- 13.5.3. Денежные излишки
- 13.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 13.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

**13.6. Финансовое планирование**

- 13.6.1. Определение финансового планирования
- 13.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 13.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 13.6.4. Таблица движения денежных средств
- 13.6.5. Таблица оборотных активов

**13.7. Корпоративная финансовая стратегия**

- 13.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 13.7.2. Продукты корпоративного финансирования

**13.8. Стратегическое финансирование**

- 13.8.1. Самофинансирование
- 13.8.2. Увеличение собственных средств
- 13.8.3. Гибридные ресурсы
- 13.8.4. Финансирование через посредников

**13.9. Финансовый анализ и планирование**

- 13.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 13.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 13.9.3. Анализ рентабельности

**13.10. Анализ и решение кейсов/проблем**

- 13.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

**Модуль 14. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг****14.1. Управление продажами**

- 14.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
- 14.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 14.1.3. Роль коммерческих менеджеров

**14.2. Маркетинг**

- 14.2.1. Концепция маркетинга
- 14.2.2. Основы маркетинга
- 14.2.3. Маркетинговая деятельность компании

**14.3. Управление стратегическим маркетингом**

- 14.3.1. Концепция стратегического маркетинга
- 14.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
- 14.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования

**14.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция**

- 14.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 14.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 14.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 14.4.4. Категории электронной коммерции
- 14.4.5. Преимущества и недостатки электронной коммерции по сравнению с традиционной торговлей

**14.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда**

- 14.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 14.5.2. *Брендовый контент и сторителлинг*

**14.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов**

- 14.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 14.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 14.6.3. Гиперсегментация

**14.7. Управление цифровыми кампаниями**

- 14.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 14.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 14.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

**14.8. Стратегия продаж**

- 14.8.1. Стратегия продаж
- 14.8.2. Методы продаж

**14.9. Корпоративная коммуникация**

- 14.9.1. Концепция
- 14.9.2. Важность коммуникации в организации
- 14.9.3. Тип коммуникации в организации
- 14.9.4. Функции коммуникации в организации
- 14.9.5. Элементы коммуникации
- 14.9.6. Проблемы коммуникации
- 14.9.7. Сценарии коммуникации

**14.10. Коммуникация и цифровая репутация**

- 14.10.1. Онлайн-репутация
- 14.10.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 14.10.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 14.10.4. Отчет о репутации в Интернете
- 14.10.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 15. Управленческий менеджмент

**15.1. Общий менеджмент**

- 15.1.1. Концепция общего менеджмента
- 15.1.2. Действия генерального директора
- 15.1.3. Генеральный директор и его функции
- 15.1.4. Трансформация работы менеджмента

**15.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней**

- 15.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

**15.3. Управление операциями**

- 15.3.1. Важность управления
- 15.3.2. Цепочка создания стоимости
- 15.3.3. Управление качеством

**15.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей**

- 15.4.1. Межличностная коммуникация
- 15.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 15.4.3. Барьеры коммуникации

**15.5. Средства личной и организационной коммуникации**

- 15.5.1. Межличностная коммуникация
- 15.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 15.5.3. Коммуникация в организации
- 15.5.4. Инструменты в организации

**15.6. Кризисная коммуникация**

- 15.6.1. Кризис
- 15.6.2. Фазы кризиса
- 15.6.3. Сообщения: содержание и моменты

**15.7. Подготовка кризисного плана**

- 15.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.7.2. Планирование
- 15.7.3. Адекватность персонала

**15.8. Эмоциональный интеллект**

- 15.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 15.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 15.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

**15.9. Личный брендинг**

- 15.9.1. Стратегии личного брендинга
- 15.9.2. Законы личного брендинга
- 15.9.3. Инструменты для создания личного бренда

**15.10. Лидерство и управление командой**

- 15.10.1. Лидерство и стили лидерства
- 15.10.2. Возможности и проблемы лидеров
- 15.10.3. Управление процессами изменений
- 15.10.4. Управление мультикультурными командами



“

*Специализированная литература будет частью мультимедийных ресурсов, с помощью которых вы будете анализировать экономический баланс в условиях платежеспособности II”*

07

# Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

## Бизнес-школа ТЕСН использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

*С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”*



*Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.*



*Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.*

## Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху.

Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.

**“** *В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”*

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

## Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

*Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.*

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.



В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

*Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.*

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



#### Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



#### Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



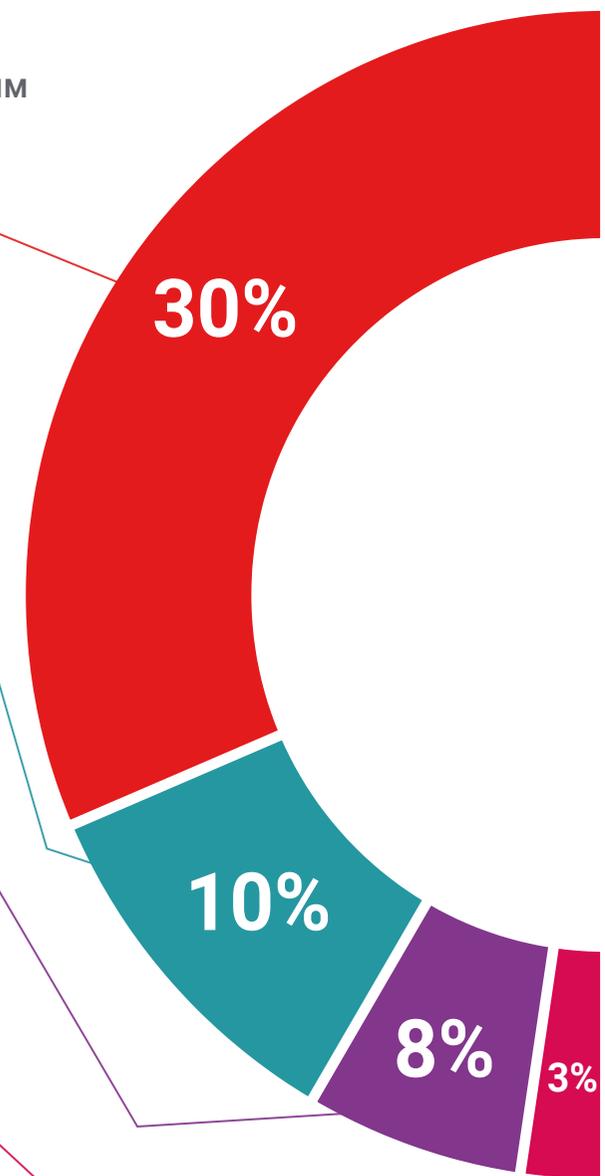
#### Практика управленческих навыков

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



#### Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.



### Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



### Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



### Тестирование и повторное тестирование

На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



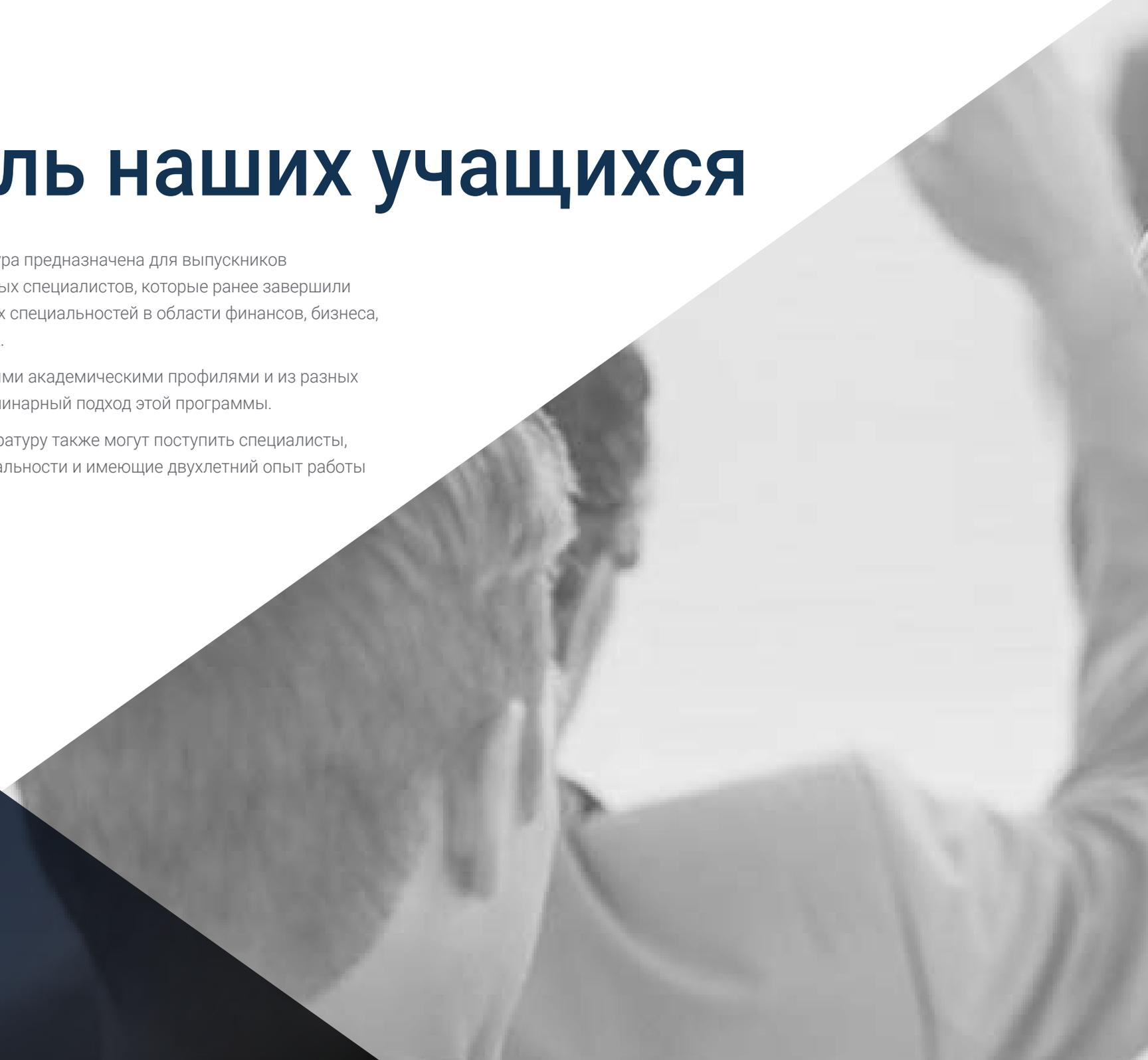
08

# Профиль наших учащихся

Специализированная магистратура предназначена для выпускников университетов и дипломированных специалистов, которые ранее завершили обучение по любой из следующих специальностей в области финансов, бизнеса, экономики и компьютерных наук.

Многообразие студентов с разными академическими профилями и из разных стран составляет мультидисциплинарный подход этой программы.

На Специализированную магистратуру также могут поступить специалисты, окончившие вуз по любой специальности и имеющие двухлетний опыт работы в страховом секторе.





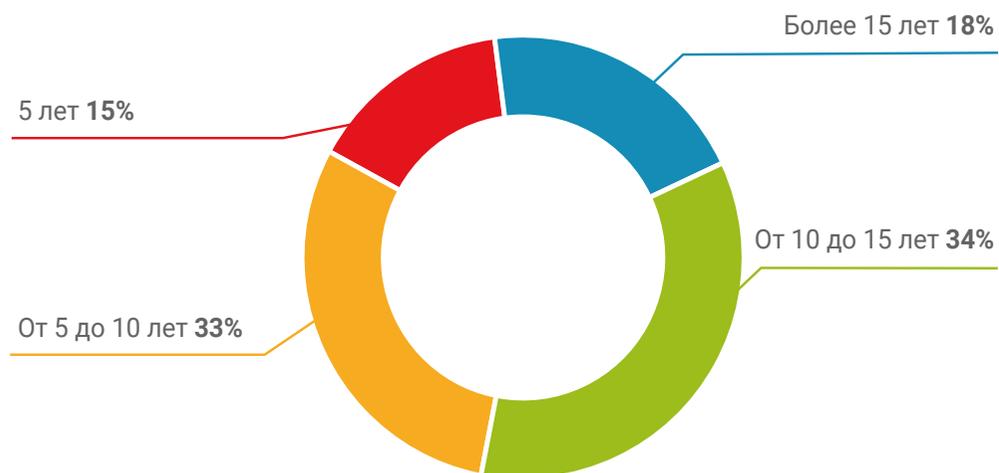
“

*Вы получите навыки, необходимые  
для принятия стратегических решений  
и обеспечения успеха в бизнесе”*

### Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

### Годы практики



### Образование

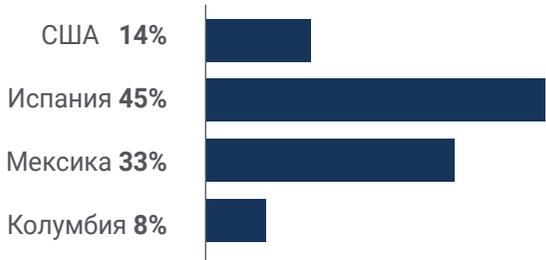


### Академический профиль



### Географическое распределение

---



## Сантьяго Рамирес

Аналитик по рискам в банковском учреждении

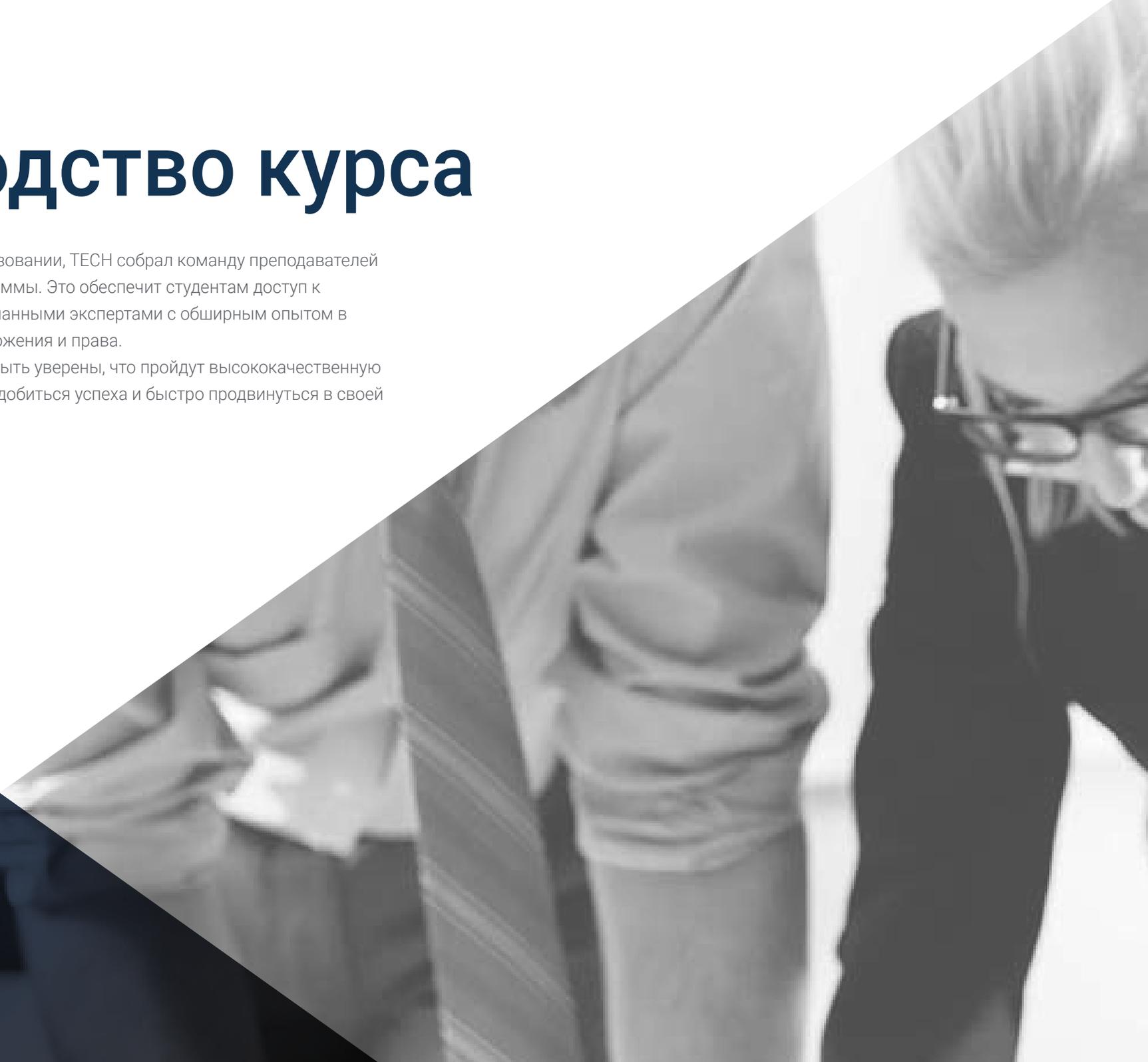
*"Этот опыт был действительно обогащающим и полезным, поскольку у меня была возможность получить специальные знания в страховой отрасли и укрепить свои профессиональные навыки. Я смог совместить свою работу с данной программой магистратуры и нашел ее приятной, так как она сочетает в себе теорию и другие форматы"*

09

# Руководство курса

Стремясь к совершенству в образовании, TESH собрал команду преподавателей мирового класса для этой программы. Это обеспечит студентам доступ к обучению, разработанному признанными экспертами с обширным опытом в области страхования, налогообложения и права.

Таким образом, студенты могут быть уверены, что пройдут высококачественную программу, которая поможет им добиться успеха и быстро продвинуться в своей профессиональной карьере.



A black and white photograph showing three people from a different perspective, looking down at a screen. The image is partially obscured by a dark blue diagonal shape that covers the top right and bottom right portions of the page.

“

*Откройте для себя секреты эффективного распространения страховых услуг и максимально раскройте свой профессиональный потенциал благодаря TECH”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка Fortune 50, таких как NBCUniversal и Comcast. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в Mastercard она курирует стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за усиление бренда и ценностного предложения Mastercard через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свое стремление к постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



## Г-жа Дав, Дженнифер

---

- Вице-президент по поиску талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов в NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент отдела продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационная коммуникация Университета Майами

“

Благодаря ТЕСН вы  
сможете учиться у лучших  
мировых профессионалов”

## Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Он прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



## Г-н Готье, Рик

---

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

*Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно выступал за инновации и изменения в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям улучшить опыт как потребителей, так и сотрудников и акционеров. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как CSAT, вовлеченность сотрудников в работу учреждений, в которых он работал, и рост финансового показателя EBITDA в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он возвращивал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В компании Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию" и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, этот руководитель выделяется своим мастерством в области бизнес-применения искусственного интеллекта, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области IoT и Salesforce.



## Г-н Арман, Роми

---

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре.
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD

“

*Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? TECH предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими экспертами международного уровня”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как **обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках и определение их приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе BIM Leadership Award, Search Leadership Award, Export Lead Generation Programme Award и EMEA Best Sales Model Award.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отличает умение постоянно превосходить ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



## Г-н Аренс, Мануэль

---

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия



*Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые разрабатываются всемирно известными специалистами в этой области"*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала – опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на индустрию моды. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся ритму работы. Ко всему этому он добавляет сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу в Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли, потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами по улучшению структуры, разработке и маркетингу различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Андреа управлял условиями, затратами, процессами и сроками поставки для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



## Г-н Ла Сала, Андреа

---

- Директор по глобальному бренду и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта

“

*Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в ТЕСН, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм является синонимом инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью **определять новые технологии**, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается **первопроходцем в использовании методов визуализации данных**, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на **сбор информации и выработку конкретных действий** на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала **платформа Walmart Data Safe** - крупнейшая в мире платформа для **анализа больших данных**, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность **директора по бизнес-аналитике** в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как **продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок**. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminare для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как **Университет Беркли** в США и **Копенгагенский университет** в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых навыков. Таким образом, он стал считаться **прирожденным лидером новой глобальной экономики**, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



## Г-н Грэм, Мик

---

- Директор по бизнес-аналитике и анализу в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Capgemini
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант бизнес-аналитики для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете

“

*Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными профессорами”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон - выдающийся эксперт в области **цифрового маркетинга**, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле за **логистикой и творческими процессами** на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке **стратегий производства платных медиа**, что привело к заметному **улучшению показателей конверсии** в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для **телевизионных рекламных роликов и трейлеров**.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию **искусственного интеллекта в бизнесе**. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере **маркетинга и цифровых медиа**.



## Г-н Стивенсон, Скотт

---

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

*Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами! Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист – ведущий профессионал в области международного спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, расположенном во Флориде, США. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по коммерческим вопросам, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов Chicago Bulls и Chicago White Sox, он продемонстрировал свою способность добиваться делового и стратегического успеха в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в Нью-Йорке в качестве старшего стратегического аналитика для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



## Д-р Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже



*Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями под руководством ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"*

## Руководство



### Г-жа Кано Герреро, Иоланда

- ♦ Партнер, отвечающий за направление НДС и VATech в BLN Palao
- ♦ Эксперт по косвенному налогообложению в PwC
- ♦ Специализированный менеджер в области финансового сектора, банковского дела, страховании, управлении активами и акти
- ♦ Стратегический консультант в области НДС Проекты по оптимизации и устранению рисков
- ♦ Специалист по отчетности DAC7 и PSP
- ♦ Эксперт в области налоговых и инспекционных процедурах
- ♦ Степень бакалавра в области права, специализация юридическо-коммерческое право, Университет Сан-Пабло
- ♦ Степень магистра в области налогового консультирования для профессионалов от Instituto de Empresa в Мадриде
- ♦ Исполнительная программа в области развития юридического лидерства (Legal Leadership Development Executive Program) от Harvard Law School
- ♦ Партнер организации "Женщины в мире права" (Women in a Legal World)

## Преподаватели

### Г-н Нова Ребаналес, Рубен

- ♦ Руководитель актуарной службы в Telefónica Seguros
- ♦ Актуарный консультант - *Milliman Consultants and Actuaries*
- ♦ Актуарный консультант в *Mercer* из группы *Marsh Mc Lennan Companies*
- ♦ Актуарий по страхованию нежизни в компании Asemas
- ♦ Финансовый контролер в головном офисе отеля Mercure
- ♦ Аналитик данных в Центре семейных предпринимателей в Монтеррее
- ♦ Вице-президент Национальной федерации цифровизации и блокчейна
- ♦ Президент Ассоциации актуариев UC3M при Университете Карлоса III в Мадриде
- ♦ Курсы для руководителей по цифровой трансформации в страховом секторе и цифровым рискам для банковских и страховых компаний.
- ♦ Степень бакалавра в области финансов и бухгалтерского учета Университета Эстремадуры
- ♦ Степень магистра в области актуарных и финансовых наук в Университете Карлоса III в Мадриде

### Г-н Кабреризо Пардо, Хорхе

- ♦ Страховой актуарий в Mapfre
- ♦ Старший актуарий по страхованию жизни Solvency II/IFRS17 в Mapfre
- ♦ Отдел развития бизнеса индивидуального страхования жизни в Mapfre
- ♦ Докладчик на IV конференции по актуарным исследованиям в ICEA
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области методов управления бизнесом в Университете Франсиско-де-Витория
- ♦ Продвинутый курс по большим данным для управления бизнесом и маркетинга в CEF
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента Университета Алькала
- ♦ Степень аспиранта в области платежеспособности II от Университета Барселоны
- ♦ Степень магистра в области актуарных и финансовых наук в Университете Карлоса III

**Г-жа Паласиос Баррера, Ана**

- ♦ Менеджер по рискам в ARAG SE
- ♦ Менеджер по внутреннему аудиту в ARAG SE
- ♦ Инспектор страховых компаний в Superintendencia de Banca y Seguros
- ♦ Степень бакалавра в области экономики в Университете Лимы
- ♦ Степень магистра в области делового администрирования MBA в ESADE
- ♦ Степень магистра в области управления цифровыми рисками и кибербезопасности в *EALDE Business School*
- ♦ Степень аспиранта в области передового управленческого контроля в ESADE
- ♦ Степень аспиранта по платежеспособности II в Университете Барселоны

**Г-н Корвильо Диас, Рафаэль**

- ♦ Адвокат, специализирующийся на правовых вопросах в сфере здравоохранения
- ♦ Адвокат в CORVILLO ABOGADOS, S.L.P.
- ♦ Создатель инструмента Ius Pro-Health®
- ♦ Степень бакалавра в области права Университета Эстремадуры
- ♦ Степень магистра в области медицинского права Университета CEU Сан-Пабло
- ♦ Медиатор по гражданским и коммерческим делам Университета UEX

**Г-н Мендисабаль, Герман**

- ♦ Инспектор государственного страхования в Главном подразделении по выдаче разрешений
- ♦ Специалист в области инспекционных групп по страхованию жизни и пенсий в Главном подразделении инспекции и Главном управлении по страхованию и пенсионным фондам
- ♦ Специалист в области поведения на рынке в Главном подразделении по выдаче разрешений
- ♦ Отвечает за процесс отбора кандидатов для поступления в Старший корпус инспекторов государственного страхования
- ♦ Степень бакалавра в области экономики Университета Страны Басков
- ♦ Степень бакалавра в области актуарных и финансовых наук Университета Страны Басков

**Г-н Педрера Росадо, Алехандро**

- ♦ Соучредитель и юридический руководитель компании Hesperian Wares LLC
- ♦ Представитель по партнерским отношениям в компании Factorial
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области цифровизации права
- ♦ Степень магистра в области доступа к юридической профессии Университета Эстремадуры
- ♦ Степень бакалавра в области права Университета Эстремадуры

**Г-н Нуньес Мехиас, Хосе Мария**

- ♦ Адвокат и редактор юридических статей в журнале Derecho Virtual
- ♦ Главный редактор и автор сценариев статей в Derecho Virtual
- ♦ Степень магистра права Университета Касереса
- ♦ Степень бакалавра права Университета Касереса



*Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике”*

# 10

## Влияние на карьеру

Данная программа окажет значительное влияние на карьеру бизнес-профессионала, поскольку откроет перед ним двери для трудоустройства, продвижения по службе, развития стратегических навыков и создания сети профессиональных контактов. Кроме того, вы будете лучше подготовлены к занятию более высоких и ответственных должностей в организациях, в которых вы работаете.



“

*Вы приобретете ключевые навыки  
для поддержания честности  
и этики в страховой отрасли”*

## Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Программа MBA в области управления страховой деятельностью TECH – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению сложных задач и принятию деловых решений в области бизнес-коммуникаций. Главная цель – способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

*С TECH вы станете экспертом в области соблюдения нормативных требований и международного корпоративного управления в страховом секторе.*

*Не упустите эту возможность специализироваться в страховой отрасли в формате 100% онлайн.*

### Время перемен



### Что изменится



## Повышение заработной платы

---

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **27,19%**



11

# Преимущества для вашей компании

Специализированная магистратура в ТЕСН позволит ответственно руководить компанией благодаря своей роли в управлении рисками, финансовой защите, соблюдении нормативных требований, работе с клиентами и принятии стратегических решений. Эффективное управление в этой области поможет организации безопасно работать, защищать свои активы, соблюдать нормативные требования, удовлетворять потребности клиентов и принимать обоснованные решения для своего роста и успеха.





“

*Вы выделитесь в мире страхования и обеспечите себе многообещающее будущее в этой постоянно развивающейся отрасли”*

Развитие и удержание талантов в компаниях - лучшая долгосрочная инвестиция.

01

### Рост талантов и интеллектуального капитала

Привнесение в компанию новых концепций, стратегий и перспектив, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

---

02

### Удержание высокопотенциальных менеджеров и избежание «утечки мозгов»

Эта программа укрепляет связь между компанией и менеджером и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

### Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

---

04

### Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



05

### **Разработка собственных проектов**

Вы сможете работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в сфере НИОКР или развития бизнеса вашей компании.

---

06

### **Повышение конкурентоспособности**

Эта программа позволит нашим студентам овладеть необходимыми навыками, чтобы принять новые вызовы и тем самым двигать организацию вперед.

12

# Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области управления страховой деятельностью гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



““

*Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и бумажной волокитой”*

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления страховой деятельностью**, содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте\* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Специализированной магистратуре, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления страховой деятельностью**,

Формат **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**

Аккредитация: **90 ECTS**



\*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.



## Бизнес-магистратура МВА в области управления страховой деятельностью

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

# Бизнес-магистратура

## МВА в области управления страховой деятельностью

