ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"СЕРПУХОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОТКРЫТЫЙ КОЛЛЕДЖ"

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СГОК»
Т. В. Алексеева
«12» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ:
ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

НАИМЕНОВАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ:
МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)
УП.01.01 Учебная практика
ПП.01.01 Производственная практика

КОД СПЕЦИАЛЬНОСТИ: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: Очная, заочная
КВАЛИФИКАЦИЯ: Специалист страхового дела
СРОК ОБУЧЕНИЯ: 2 г. 10 м., 3 г. 6 м.

Серпухов, 2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), квалификации базовой подготовки – Специалист страхового дела, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833, Программой среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Серпуховский городской открытый колледж»

Составитель: Захарова Л.И., преподаватель

Рассмотрена на заседании ПЦК (Протокол №1 от 12 мая 2023 г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля 4
2. Структура и содержание профессионального модуля..... 7
3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля..... 42
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля..... 44

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании является частью основной образовательной программы: программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки) способствует освоению вида деятельности:

- Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Она является единой для всех форм обучения. Рабочая программа служит основой для разработки контрольно-оценочных средств профессионального модуля образовательным учреждением.

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании в соответствии с рабочим учебным планом входит в цикл Профессиональные модули.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **уметь:**

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;

- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **знать:**

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж:
- агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга:
- собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- факторы роста интернет-продаж в страховании;
- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **иметь**

практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

В результате освоения профессионального модуля студент должен овладеть следующими компетенциями:

Общие компетенции:
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Личностные результаты:
ЛР 5 Готовность вести совместную деятельность в интересах гражданского общества, участвовать в самоуправлении в общеобразовательной организации и детско-юношеских организациях
ЛР 6 Умение взаимодействовать с социальными институтами в соответствии с их функциями и назначением
ЛР 12 Сформированность нравственного сознания, этического поведения
ЛР 14 Осознание личного вклада в построение устойчивого будущего
ЛР 23 Готовность к труду, осознание ценности мастерства, трудолюбие
ЛР 24 Готовность к активной деятельности технологической и социальной направленности, способность инициировать, планировать и самостоятельно выполнять такую деятельность

ЛР 25 Интерес к различным сферам профессиональной деятельности, умение совершать осознанный выбор будущей профессии и реализовывать собственные жизненные планы
ЛР 26 Готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни
ЛР 32 Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, способствующего осознанию своего места в поликультурном мире
ЛР 33 Совершенствование языковой и читательской культуры как средства взаимодействия между людьми и познания мира
ЛР 34 Осознание ценности научной деятельности, готовность осуществлять проектную и исследовательскую деятельность индивидуально и в группе

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов для очной формы обучения	Объем часов для заочной формы обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**436**	**436**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**282**	**52**
в том числе:		
лекции	140	34
практические занятия	142	18
Курсовое проектирование	**-**	**-**
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**154**	**384**
Промежуточная аттестация в форме экзамена по профессиональному модулю		

2.2. Структура профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, для очной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34	МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	**178**	**116**	58	58	-	62	
	МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	**128**	**80**	40	40	-	48	
	МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	**130**	**86**	42	44	-	44	
	Учебная практика	**36**	**36**					**36**
	Производственная практика	**36**	**36**					**36**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**508**	**354**	**140**	**142**	-	**154**	**72**

2.3. Структура профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, для заочной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34	МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	**178**	**20**	8	12	-	158	
	МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	**128**	**16**	4	12	-	112	
	МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	**130**	**16**	6	10	-	114	
	Учебная практика	**36**	**36**					**36**
	Производственная практика	**36**	**36**					**36**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**508**	**124**	**18**	**34**	-	**384**	**72**

2.4 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, для очной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)			
3 семестр			
Раздел 1. Реализация посреднических продаж страховых продуктов (по отраслям)			
Тема 1.1. Реализация технологии агентских продаж	**Содержание учебного материала**	10	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Технология работы свободных страховых агентов. Понятие страхового агента. Этапы работы страхового агента: поиск клиента, подготовка к визиту, выявление потребностей клиента, аргументация и представление определенных страховых услуг, преодоление возражений, техническая подготовка договора, заключение страхового договора, обеспечение регулярных контактов со страхователем, их содержание. Должностные обязанности страхового агента. Требования к квалификации, к знаниям и личным качествам страхового агента		
	Технология развития продаж через агентских менеджеров. Принципы управления агентской сетью. Разновидности агентских сетей: простое агентство, пирамидальная структура, многоуровневая сеть, их характеристика. Методология планирования развития агентских сетей (метод DOME, SWOT – анализ)		
	Оценка эффективности собственной агентской сети. Расчет затрат (инвестиций) на развитие агентской сети. Оценка объема агентских продаж, необходимого для возврата инвестиций (в виде агентских платежей за проданные полисы). Обоснование количества работающих агентов, необходимого для достижения запланированных результатов. Поиск стратегий с целью улучшения полученных результатов.		
	Этический кодекс работы в команде. Права и обязанности членов команды. Ответственность при работе командой. Преимущества и недостатки командной работы. Основные факторы успеха для эффективной командной работы. Типы страховых агентов, их характеристика.		
	Технология развития продаж через агентства. Понятие страхового агентства. Основные этапы работы страхового агентства: оценка рейтинга страховых компаний, формирование клиентской базы, заключение договора на оказание юридических и информационных услуг, предложение услуг юриста по решению спорных вопросов,		

	предложение перечня популярных страховых компаний с пакетом дополнительных услуг, их содержание. Показатели оценки плана продаж. Методы разработки плана продаж: метод прогноза, метод экстраполяции, нормативный метод, метод капитализации, их содержание		
	Практические занятия 1. Заполнение макета должностной инструкции страхового агента 2. Расчет количества агентов, необходимого для достижения запланированных результатов 3. SWOT – анализ страховой компании 4. Разработка плана продаж страхового агентства с применением различных методов планирования 5. 5. Семинарское занятие. Оценка деятельности страховых компаний на современном страховом рынке	10	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучить статистику поло-возрастной структуры страховых агентов в России 2. Решение ситуационных задач на определение эффективности агентской сети 3. Составление перечня сильных и слабых сторон, угроз и возможностей страховой компании 4. Психологическое тестирование обучающихся «Оценка стиля поведения в конфликтной ситуации (тест К. Томаса)», «Оценка ценностных ориентаций личности агента (тест М. Рокича)» 5. Подготовить статистику ведущих страховых агентств на российском страховом рынке 6. Изучение функций органов планирования продаж (Правления СК, Бюджетного комитета, финансово-экономической службы, фронт-офиса) 7. Подготовка к семинарскому занятию, обзор литературы	12	
Тема 1.2. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	**Содержание учебного материала**	10	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Привлечение брокеров к сотрудничеству. Понятие страхового брокера, его отличия от страхового агента. Этапы технологии брокерских продаж. Модели организации технологии брокерских продаж: децентрализованная и децентрализованная, их характеристика. Мероприятия по привлечению брокеров		
	Оформление юридических отношений со страховым брокером. Подготовка проектов совместного бизнеса, бизнес-планов, договоров. Подготовка и согласование брокерских договоров. Формы взаимодействия между страховым брокером, страховой		

	организацией и страхователем. Нормативная база компании по работе с брокером		
	Обеспечение страховых брокеров необходимыми материалами. Выдача полисов и бланков компании страховым брокерам. Информационное обеспечение страхового брокера. Проведение первичного продуктового обучения страхового брокера		
	Поддержка брокерских продаж. Организация обучения сотрудников брокерских компаний. Рассылка информационных материалов по продуктам компании. Консультирование брокеров по видам страхования, работа над ошибками. Прием заявок на страхование, осуществление связи брокеров с андеррайтерами. Взаимодействие с бэк-офисом по вопросам подготовки договоров страхования и внесение в них изменений. Подготовка документов на тендеры, в которых участвует брокер		
	Прием выполненных брокером работ. Этапы приема выполненных брокером работ. Отчетность брокера. Порядок и сроки предоставления отчета. Форма отчета.		
	Практические занятия 1. Семинарское занятие. Мероприятия по привлечению брокеров 2. Сравнительный анализ различных форм взаимодействия страховых брокеров со страховой организацией и страхователем 3. Оценка эффективности и выбор поставщиков материалов 4. Оценка эффективности различных способов поддержки брокерских продаж	10	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Заполнить таблицу «Отличия страхового брокера от страхового агента» 2. Подготовка сообщений на тему «Развитие брокерского канала продаж в России и за рубежом» 3. Подготовка к семинарскому занятию, анализ литературы 4. Подготовить типовой договор страховой компании со страховым брокером на примере российской страховой компании с использованием сети Интернет	10	
	Всего за семестр	**62**	
	4 семестр		
Тема 1.3. Реализация технологии банковских продаж	**Содержание учебного материала**	18	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Создание базы данных по банкам и проведение переговоров. Мотивы участия страховщиков в банковском страховании. Мотивы участия банков в страховании. Элементы работы с базой данных по партнерам. Рекомендации при проведении переговоров с банком. Методы, тактические приемы переговоров. Роли участников переговоров. Степень достижения целей в процессе переговоров.		

	Определение стратегии банковских продаж: односторонняя стратегия продаж, двусторонняя стратегия продаж, стратегия продаж с посредником, их характеристика.		
	Выбор страховых и банковских продуктов. Страховые и банковские продукты для банковского страхования: сопутствующие, связанные, интегрированные, банковские продукты. Технология реализации наиболее популярных страховых и банковских продуктов		
	Заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Форма взаимодействия на основе агентского соглашения, взаимодействие на основе кооперации, «финансовый супермаркет», их достоинства и недостатки.		
	Обучение и мотивация сотрудников банка. Причины неудовлетворительной причины продавцов. Составляющие курса обучения банковских сотрудников. Побудительные мотивы сотрудников банка. Типы мотиваций. Основа мотивации банковских сотрудников за продажу страховых полисов.		
	Создание рабочего места для сотрудника страховой компании в банке. Формы продаж страховых услуг в банке. Автоматизация страхового агента.		
	IT-обеспечение банковских продаж. Совместные банковские и страховые IT-программы, их характеристика, функциональные возможности.		
	Контроль реализации технологии банковских продаж. Система внутреннего контроля реализации технологии банковского страхования: ее элементы, функции, цели и направления. Служба внутреннего контроля. Организация контроля на индивидуальном уровне		
	Практические занятия 1. Выбор стратегии продаж в соответствии с ситуацией на страховом рынке 2. Распределение страховых и банковских продуктов в соответствии с клиентскими сегментами 3. Подготовка и проведение переговоров по развитию банковского страхования 4. Решение практических ситуаций по обучению страховых агентов техникам продвижения страховых продуктов и по мотивации сотрудников банка	14	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучить опыт проведения переговоров о сотрудничестве российских страховых компаний с банками 2. Подготовить рейтинг наиболее стратегичных страховых компаний в России с использованием сети Интернет 3. Изучить ассортимент популярных банковских продуктов на примере конкретного	20	

	банковского учреждения России (по выбору студента) 4. Составление обучающимися перечня собственных мотивов для обучения технике продвижения страховых продуктов 5. Подготовить сообщение на тему «Современные технологии создания рабочих мест страховых агентов»		
Тема 1.4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж	**Содержание учебного материала**	20	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Определение сетевых посредников для своей компании в соответствии с избранной маркетинговой стратегией: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации. Структура маркетинговой стратегии страховой компании по работе с сетевыми посредниками. Подходы к разработке маркетинговой стратегии: вероятностный и сценарный. Методика увеличения продаж полисов через посредников.		
	Назначение ответственного за продажи «технологического менеджера». Роли и функции, выполняемые менеджером по продажам. Структура профессионального профиля менеджера по продажам. Источники поиска менеджера по продажам.		
	Разработка плана мероприятий по реализации технологии сетевых посреднических продаж. Понятие и структура маркетингового плана страховой компании. Этапы разработки плана маркетинга. Контроль реализации плана.		
	Разработка и документирование технологии сетевых посреднических продаж. Этапы разработки технологии сетевых посреднических продаж: определение целевых клиентских сегментов, определение страховых продуктов, определение каналов продаж. Документы, разрабатываемые для технологии продаж.		
	Обучение продавцов технологии сетевых посреднических продаж и трансферт ее в регионы. Модель организации процесса обучения продавцов технологии сетевых посреднических продаж. Методы обучения. Проблемы, возникающие при обучении. Понятие и разновидности трансферта технологии: региональный, межрегиональный, межгосударственный и транснациональный. Формы передачи технологии: возмездные и безвозмездные		
	Реализация технологии сетевых посреднических продаж. Условия реализации технологии продаж: технология работы (процесс) гарантирует выполнение поставленных целей и задач; взаимодействие с внешней средой; возможности трудового ресурса (персонала); документация деятельности персонала; управленческие воздействия на процесс выполнения технологии с целью достижения нужного результата.		
	Контроль реализации технологии сетевых посреднических продаж. Внутренняя и внешняя		

	система контроля реализации технологии. Программа «тайный покупатель», опыт ее реализации в страховых компаниях.		
	Технология страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии; заключение необходимых договоров с предприятиями ЖКХ, реализация программы в регионе. Программы страхования в жилищной сфере. Этапы реализации программы страхования жилья, их содержание. Преимущества программы страхования жилья.		
	Технология страхования объектов жилого фонда и гражданской ответственности собственников жилья и организаций эксплуатантов в сфере ЖКХ. Комплексная системная программа страхования в жилищной сфере		
	Технология продаж полисов через почту: порядок разработки и реализации. Страховые продукты, реализуемые через почту. Преимущества работы с почтой. Технологи продажи полисов через почту.		
	Технология продаж полисов через автосалоны: порядок разработки и реализации. Условия, преимущества и спектр услуг, предоставляемых страховщиками в автосалоне. Технология продаж ОСАГО. Технология продаж КАСКО.		
	Технология продаж полисов через предприятия розничной торговли: порядок разработки и реализации.		
	Технология продаж полисов через туристические фирмы: порядок разработки и реализации.		
	Технология продаж полисов через салоны сотовой связи: порядок разработки и реализации. Варианты страхования через салоны сотовой связи: страхование мобильных телефонов, страхование кредитных карт, страхование владельцев телефонов от потери постоянной работы.		
	Технология продаж коробочных страховых продуктов через различные каналы продаж. Преимущества «коробочного» страхового продукта для страхователя. Преимущества «коробочного» страхового продукта для страховщика. Недостатки «коробочного» страхового продукта. Технология создания и реализации «коробочных» страховых продуктов.		
	Практические занятия 1. Оценка эффективности и выбор сетевых посредников. Оценка и отбор кандидатов на должность ответственного за продажи «технологического менеджера» 2. Разработка плана мероприятий по реализации технологии продаж на примере конкретной страховой компании Оценка эффективности технологии продаж через предприятия ЖКХ и разработка мероприятий по повышению ее качества	24	

	3. Оценка эффективности продаж полисов через почтовые отделения и разработка мероприятий по повышению ее качества Оценка эффективности технологии продаж через автосалоны и разработка мероприятий по повышению ее качества 4. Оценка эффективности технологии продаж через предприятия розничной торговли и разработка мероприятий по повышению ее качества Оценка эффективности технологии продаж полисов через туристические фирмы и разработка мероприятий по повышению ее качества Оценка эффективности технологии продаж полисов через салоны сотовой связи и разработка мероприятий по повышению ее качества 5. Оценка результатов технологии продаж коробочных страховых продуктов и разработка мероприятий по повышению ее качества		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовить сообщение на тему «Тенденции развития каналов продаж в странах с переходной и развитой экономикой» 2. Составить перечень функциональных обязанностей менеджера по продажам страховой компании на основе статистики вакансий 3. Анализ содержания современных программ обучения продавцов страховых продуктов на предмет их достоинств и недостатков 4. Подготовить и заполнить примерную форму контроля за реализацией технологии 5. продаж с использованием сети Интернет 6. Подготовить статистику российских страхований компаний, реализующих технологии страхования на рынке ЖКХ 7. Составить перечень российских страховых компаний, сотрудничающих с крупными автосалонами 8. Подготовить сообщение на тему «Перспективы развития технологии продаж страховых полисов через торговые сети» 9. Подготовить отчет на тему «Варианты страхования в туризме» на примере российской страховой компании (по выбору студента) 10. Изучить ассортимент коробочных страховых продуктов российской страховой компании (по выбору студента)	20	
	Промежуточная аттестация - тестирование	**-**	
	Всего за семестр	**116**	
	ВСЕГО	**178**	
МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)			
Раздел 2. Реализация прямых продаж страховых продуктов (по отраслям)			

Тема 2.1. Реализация технологии продаж полисов на рабочих местах	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах		
	Определение перечня перспективных предприятий для реализации технологии ПРМ. Стратегии поиска партнеров действующих и вновь создаваемых компаний. Этапы процесса предварительного поиска партнеров, их характеристика. Информационная база анализа партнерских отношений.		
	Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования для технологии ПРМ. Разновидности страховых продуктов по участию в социальном пакете, по способу расчета, по уровню автоматизации, по сложности, их характеристика.		
	Механизм уплаты страховой премии. Экономический, юридический, математический смысл страховых взносов (страховых премий). Классификация страховых взносов по назначению, по характеру рисков, по форме уплаты, в зависимости от последовательности уплаты, по времени уплаты, в зависимости от отражения в балансе страхового общества, по величине, в зависимости от способа начисления, их характеристика.		
	Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж. Понятие рабочего места. Виды рабочих мест. Факторы, влияющие на организацию и устройство рабочих мест продавцов страховой компании, их характеристика. Требования к проектированию рабочего места, их содержание.		
	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности. Назначение ответственного за реализацию технологии ПРМ менеджера как этап реализации технологии продаж. Ограничения реализации технологии ПРМ.		
	Практические занятия 1. Оценка и выбор перспективных предприятий для сотрудничества 2. Формирование продуктового портфеля в рамках технологии продаж полисов на рабочих местах 3. Оценка вариантов уплаты страховой премии	8	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение опыта страховых компаний, реализующих технологию продаж полисов на рабочих местах 2. Обзор статистики ведущих российских предприятий, сотрудничающих со страховыми компаниями 3. Обзор опыта формирования продуктового ряда российских страховых компаний 4. Решение практических ситуаций с применением различных механизмов уплаты	10	

	страховой премии 5. Изучение признаков стационарного и временного рабочих мест		
Тема 2.2. Технология прямых офисных продаж	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Понятие точки продаж и дополнительного офиса продаж. Этапы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховой компании, их содержание.		
	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Элементы маркетингового анализа точки продаж/дополнительного офиса: анализ страхового рынка и конкурентов, сегментация рынка, ценовая конкуренция, разработка маркетинговой стратегии, рекламная политика. Практические рекомендации по организации дополнительных офисов продаж.		
	Продуктовый ряд точки розничных продаж. Особенности продуктовой политики офисов и точек продаж страховой компании. Преимущества стандартизированных «коробочных» страховых продуктов. Рекламная поддержка точек продаж. Понятие и назначение рекламы в ходе реализации проекта развития дополнительных офисов продаж. Особенности имиджевой и продуктовой рекламы. Носители рекламы на этапе продвижения на рынок страховой продукции. Структура расходов на рекламу.		
	Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании. Особенности оснащения офисов продаж в отдельно стоящих зданиях и на территории других юридических лиц. Элементы наружного и внутреннего оформления офисов. Автоматизированный программный комплекс офиса продаж, его основные возможности.		
	Практические занятия 1. Подготовка типового проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж 2. Маркетинговое исследование нового рынка на предмет открытия точек продаж 3. SWOT-анализ точки продаж 4. Выявление конкурентов и перспективных сегментов рынка 5. Рекламная поддержка точки продаж	8	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Статистический обзор российского страхового рынка для описания раздела бизнес-плана «Описание отрасли и место компании в ней» 2. Составление перечня российских компаний-конкурентов, применяющих технологию прямых офисных продаж для оформления раздела бизнес-плана «Маркетинговый план» 3. Изучение ассортимента страховых продуктов ведущих российских страховых компаний, реализующих технологию прямых офисных продаж с использованием сети	10	

	Интернет 4. Сравнение различных современных ИТ, применяемых для автоматизации процессов страховой компании, с целью выявления их достоинств и недостатков 5. Составление рейтинга наиболее эффективных типов рекламы на примере конкретной отрасли страхования 6. Оценка эффективности рекламных носителей применительно к повышению знания марки страховщика, расширению продаж и увеличению на основе данных опроса потребителей		
Тема 2.3. Директ-маркетинг как технология прямых продаж	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Понятие, цели, отличительные черты, формы, достоинства и недостатки директ-маркетинга. Модели реализации технологии директ-маркетинга: аутсорсинговая, инсорсинговая, косорсинговая, бэксорсинговая. Аутсорсинг как бизнес-процесс страховой компании: преимущества и недостатки.		
	Понятие и структура базы данных потенциальных и существующих клиентов. Требования к базе данных о клиентах.		
	Этапы подготовки директ-обращения. Стратегия убеждения при подготовке обращения к клиенту. Понятие и сущность убеждающих обращений. Прямая почтовая рассылка как способ организации обратной связи с клиентом. Структура анкеты (вопросника) и правила ее составления.		
	Способы доставки страховых услуг (продуктов): курьерская доставка, получение полиса в офисе компании, доставка почтой России, по электронной почте, их характеристика. Способы финансовых расчетов: наличными, в безналичной форме, путем зачета встречных тербований, их характеристика.		
	Методы оценки эффективности директ-маркетинговых кампаний: подсчет количества обращений, анализ результативности, опрос, «фокус-группа», тестирование, их характеристика. Технологии как показатель эффективности директ-маркетинга.		
	Практические занятия 1. Выбор и оценка эффективности моделей реализации технологии директ-маркетинга 2. Подготовка текста письменного обращения к клиенту. 3. Создание системы отзывов и предложений страховой компании. 4. Выбор способов доставки страховой услуги клиенту компании 5. Оценка эффективности реализации технологии директ-маркетинга по базовым показателям	8	
	Самостоятельная работа обучающихся	12	

	1. Статистический обзор российских страховых компаний, реализующих технологию директ-маркетинга 2. Составление перечня сильных и слабых сторон модели реализации технологии директ-маркетинга на примере конкретной страховой компании (по выбору учащегося) 3. Изучение опыта подготовки письменных обращений к клиентам ведущих российских страховых компаний 4. Подготовка сообщений о клиринговых расчетах 5. Изучение порядка формирования бюджета директ-маркетинговой кампании 6. Решение практических ситуаций на расчет показателей эффективности технологии директ-маркетинга 7. Подготовка сообщения о методике тестирования в технологии директ-маркетинга		
Тема 2.4. Технология телефонных продаж	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Понятие CRM-системы, ее возможности. Задачи CRM-системы. Преимущества и недостатки CRM-системы.		
	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра. Назначение, преимущества и организация работы контакт-центра. Программное обеспечение для контакт-центра		
	Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Требования к сотрудникам контакт-центра. Подбор и обучение сотрудников контакт-центра. Управление работой сотрудников контакт-центра		
	Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Оборудование для универсальных Call центров. Организация рабочих мест операторов		
	Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Этапы телефонных продаж. Проблемы и правила успешных продаж. Стратегия продаж в отношении потенциальных клиентов.		
	Аутсорсинг контакт-центра. Услуги, предоставляемые аутсорсинговыми контакт-центрами. Требования к качеству аутсорсингового контакт-центра. Показатели качества услуг аутсорсингового контакт-центра		
	Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж. Формы сочетания директ- и теле- маркетинга: адресная рассылка + телефонный звонок и телефонный звонок + адресная рассылка, их достоинства и условия применения.		

	Практические занятия 1. Оценка показателей работы контакт-центра 2. Решение практических ситуаций по оценке организации работы контакт-центра и поиску предложений по ее совершенствованию 3. Решение практических ситуаций по управлению персоналом контакт-центра 4. Моделирование диалога телефонных переговоров с клиентами. Работа над ошибками. 5. Решение практических ситуаций по осуществлению телефонных продаж страховых продуктов.	8	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Анализ объявлений о вакансиях на должность сотрудника контакт-центра с целью выявления требований к кандидатам 2. Статистический обзор российских страховых компаний, реализующих технологию телефонных продаж 3. Изучение ПО модуля оператора (агента) контакт-центра 4. Изучение поставщиков ПО и оборудования для современных контакт-центров	8	
Тема 2.5. Технология персональных продаж в розничном страховании	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Достоинства и недостатки технологии персональных продаж. Этапы реализации технологии персональных продаж		
	Создание организационной структуры персональных продаж. «Жесткая» и «мягкая» организация сбытового подразделения: их достоинства и недостатки, условия применения		
	Создание баз данных по ключевым клиентам. Цели составления БД и технологии сбора информации. Этапы составления клиентской БД		
	Подбор и обучение персональных клиентских менеджеров. Современные формы развития и обучения персональных клиентских менеджеров. Типы и формы корпоративных программ обучения.		
	Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании. Действия, необходимые для построения системы клиентских менеджеров.		
	Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков. Потребности клиента и факторы качественного обслуживания клиента. Частные показатели качества страхового обслуживания		
	Практические занятия 1. Формирование клиентской базы данных.	8	

	2. Оценка кандидатов на должность клиентского менеджера. 3. Моделирование взаимодействия персональных менеджеров со службами компании на основе анализа должностных инструкций 4. Разработка плана персональных продаж 5. Оценка сервиса, предлагаемого клиентам компании, по системе базовых показателей		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение методологии коучинга как прогрессивной формы обучения персональных клиентских менеджеров 2. Анализ требований к качеству сервиса, предъявляемых российскими клиентами к страховым компаниям	8	
	Промежуточная аттестация - тестирование	-	
	ВСЕГО	**128**	
МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).			
Раздел 3. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).			
Тема 3.1. Технологии телефонных продаж.	**Содержание учебного материала**	14	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Психология и этика телефонных переговоров.		
	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности.		
	Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Аутсорсинг контакт-центра.		
	Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж.		
	Практические занятия Текст обращения к новому клиенту с обращением о покупке страхового полиса. Оценка возражений и отказов от приобретения страховой продукции.	14	
	Самостоятельная работа 1. Проанализировать работу контакт-центра страховой компании (по выбору) и оценивать основные показатели его работы. Выводы оформить в виде таблицы. 2. Дать характеристику продажам страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Результат оформить в таблицу.	16	

	3. Отработать возражения при продажах по телефону: - общие правила реагирования на возражения - как правильно построить ответ на возражение - выявление ложного возражения вопрос о цене и выгоде 4. Подготовить рефераты на темы: - Телефонные переговоры сотрудничество и продажи; - Управление клиентской базой в розничных продажах; - Выбор логики ведения переговоров при продаже страховых полисов; - Определение целевых клиентских сегментов; - Лаборатория продаж: Манипуляции в переговорах; - Как разговаривать с клиентом, который должен вам деньги. 5. Подготовить презентацию страхового продукта для продажи по телефону.		
Тема 3.2. Реализация технологий интернет-маркетинга в розничных продажах	**Содержание учебного материала**	14	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж.		
	Требования к страховым интернет-продуктам. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования. ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании		
	Предназначение, состав и организация работы с базой данных клиентов Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем		
	Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса		
	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования.		
	Практические занятия 1. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. 2. Создание Web-сайта на котором должна быть представлена различная информация и создание возможности для размещения и оплаты заказа. 3. Оптимизация сайта под поисковые системы (оптимизация структуры сайта, подбор ключевых слов, внесение ключевых слов в текст и заголовок сайта). 4. Контроль эффективности использования страхового интернет-магазина	16	
	Самостоятельная работа 1. Составить таблицу со списком информации внутреннего и внешнего характера, которая может быть полезной при работе с клиентом.	14	

	2. Подготовить сообщения: - Компьютеризация и производительность в исходящем телемаркетинге. - Уровни электронной коммерции. - Выгоды Интернета и электронной коммерции. - Дополнительное использование информации при продажах и управлении продажами.		
Тема 3.3. Технологии персональных продаж в розничном страховании	**Содержание учебного материала**	14	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования. Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.		
	Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.		
	Подбор и обучение персональных клиентских менеджеров. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков.		
	Практические занятия Анализ технологии личных продаж по всем этапам. Инструктаж нового агента. Деловая игра: «Творчество и технология продажи» План стратегии персональных продаж	14	
	Самостоятельная работа 1. Составить схему «Маркетинговые коммуникации» 2. Подготовить сообщение: «Поддерживающие маркетинговые коммуникации» (паблик рилейшнз, выставки и ярмарки, сувенирную продукцию, спонсорство и лицензирование), «Миссионерская продажа».	14	
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	**-**	
	ВСЕГО	**130**	
Практическая подготовка			
УП.01.01. Учебная практика **Виды работ:** 1. Ознакомление с интернет-маркетингом в розничных продажах страховых продуктов: - изучение и анализ сайтов страховых компаний; - проведение расчетов по Онлайн-калькулятору; - выбор оптимальной страховой компании. 2. Реализация технологии агентских продаж:		**36**	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34

- подбор видов страхования на основании представленных примеров; - составление страховых программ; - составление анкеты для выявления потребности в страховании у потенциального клиента; - решение задач по страхованию. 3. Ознакомление с технологией директ-маркетинга и оценкой ее эффективности в розничных продажах: - анализ скриптов телефонных продаж разных страховых компаний; - составление письменного обращения к потенциальному и реальному клиенту; - составление претензии в страховую компанию; - создание клиентской базы страховой компании.		
ПП.01.01. Производственная практика **Виды работ:** 1. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов и разработка агентского плана продаж. 2. Разработка системы стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения и бюджета продаж, составление оперативного плана продаж. 3. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них, умение проводить переговоры. 4. Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую. 5. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. 6. Оценка результатов различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества. 7. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж, проведение маркетинговых исследований нового рынка. 8. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка. 9. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку. 10. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности. 11. Подготовка письменного обращения к клиенту. 12. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. 13.Организация работы контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы. 14. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования. 15. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. 16. Обновление данных и технологии интернет-магазинов. 17. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	**36**	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**508**	

2.5 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, для заочной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)			
Раздел 1. Реализация посреднических продаж страховых продуктов (по отраслям)			
Тема 1.1. Реализация технологии агентских продаж	**Содержание учебного материала**	12	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Технология работы свободных страховых агентов. Понятие страхового агента. Этапы работы страхового агента: поиск клиента, подготовка к визиту, выявление потребностей клиента, аргументация и представление определенных страховых услуг, преодоление возражений, техническая подготовка договора, заключение страхового договора, обеспечение регулярных контактов со страхователем, их содержание. Должностные обязанности страхового агента. Требования к квалификации, к знаниям и личным качествам страхового агента		
	Технология развития продаж через агентских менеджеров. Принципы управления агентской сетью. Разновидности агентских сетей: простое агентство, пирамидальная структура, многоуровневая сеть, их характеристика. Методология планирования развития агентских сетей (метод DOME, SWOT – анализ)		
	Оценка эффективности собственной агентской сети. Расчет затрат (инвестиций) на развитие агентской сети. Оценка объема агентских продаж, необходимого для возврата инвестиций (в виде агентских платежей за проданные полисы). Обоснование количества работающих агентов, необходимого для достижения запланированных результатов. Поиск стратегий с целью улучшения полученных результатов.		
	Этический кодекс работы в команде. Права и обязанности членов команды. Ответственность при работе командой. Преимущества и недостатки командной работы. Основные факторы успеха для эффективной командной работы. Типы страховых агентов, их характеристика.		
	Технология развития продаж через агентства. Понятие страхового агентства. Основные этапы работы страхового агентства: оценка рейтинга страховых компаний, формирование клиентской базы, заключение договора на оказание юридических и информационных услуг, предложение услуг юриста по решению спорных вопросов, предложение перечня популярных страховых компаний с пакетом дополнительных		

	услуг, их содержание. Показатели оценки плана продаж. Методы разработки плана продаж: метод прогноза, метод экстраполяции, нормативный метод, метод капитализации, их содержание		
	Практические занятия 1. Заполнение макета должностной инструкции страхового агента 2. Расчет количества агентов, необходимого для достижения запланированных результатов 3. SWOT – анализ страховой компании 4. Разработка плана продаж страхового агентства с применением различных методов планирования 5. Семинарское занятие. Оценка деятельности страховых компаний на современном страховом рынке	8	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучить статистику поло-возрастной структуры страховых агентов в России 2. Решение ситуационных задач на определение эффективности агентской сети 3. Составление перечня сильных и слабых сторон, угроз и возможностей страховой компании 4. Психологическое тестирование обучающихся «Оценка стиля поведения в конфликтной ситуации (тест К. Томаса)», «Оценка ценностных ориентаций личности агента (тест М. Рокича)» 5. Подготовить статистику ведущих страховых агентств на российском страховом рынке 6. Изучение функций органов планирования продаж (Правления СК, Бюджетного комитета, финансово-экономической службы, фронт-офиса) 7. Подготовка к семинарскому занятию, обзор литературы	16	
Тема 1.2. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	**Самостоятельная работа обучающихся**	16	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Привлечение брокеров к сотрудничеству. Понятие страхового брокера, его отличия от страхового агента. Этапы технологии брокерских продаж. Модели организации технологии брокерских продаж: децентрализованная и децентрализованная, их характеристика. Мероприятия по привлечению брокеров		
	Оформление юридических отношений со страховым брокером. Подготовка проектов совместного бизнеса, бизнес-планов, договоров. Подготовка и согласование брокерских договоров. Формы взаимодействия между страховым брокером, страховой организацией и страхователем. Нормативная база компании по работе с брокером		

	Обеспечение страховых брокеров необходимыми материалами. Выдача полисов и бланков компании страховым брокерам. Информационное обеспечение страхового брокера. Проведение первичного продуктового обучения страхового брокера		
	Поддержка брокерских продаж. Организация обучения сотрудников брокерских компаний. Рассылка информационных материалов по продуктам компании. Консультирование брокеров по видам страхования, работа над ошибками. Прием заявок на страхование, осуществление связи брокеров с андеррайтерами. Взаимодействие с бэк-офисом по вопросам подготовки договоров страхования и внесение в них изменений. Подготовка документов на тендеры, в которых участвует брокер		
	Прием выполненных брокером работ. Этапы приема выполненных брокером работ. Отчетность брокера. Порядок и сроки предоставления отчета. Форма отчета.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Семинарское занятие. Мероприятия по привлечению брокеров 2. Сравнительный анализ различных форм взаимодействия страховых брокеров со страховой организацией и страхователем 3. Оценка эффективности и выбор поставщиков материалов 4. Оценка эффективности различных способов поддержки брокерских продаж	14	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Заполнить таблицу «Отличия страхового брокера от страхового агента» 2. Подготовка сообщений на тему «Развитие брокерского канала продаж в России и за рубежом» 3. Подготовка к семинарскому занятию, анализ литературы 4. Подготовить типовой договор страховой компании со страховым брокером на примере российской страховой компании с использованием сети Интернет	16	
Тема 1.3. Реализация технологии банковских продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	16	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Создание базы данных по банкам и проведение переговоров. Мотивы участия страховщиков в банковском страховании. Мотивы участия банков в страховании. Элементы работы с базой данных по партнерам. Рекомендации при проведении переговоров с банком. Методы, тактические приемы переговоров. Роли участников переговоров. Степень достижения целей в процессе переговоров.		
	Определение стратегии банковских продаж: односторонняя стратегия продаж, двусторонняя стратегия продаж, стратегия продаж с посредником, их характеристика.		
	Выбор страховых и банковских продуктов. Страховые и банковские продукты для		

	банковского страхования: сопутствующие, связанные, интегрированные, банковские продукты. Технология реализации наиболее популярных страховых и банковских продуктов		
	Заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Форма взаимодействия на основе агентского соглашения, взаимодействие на основе кооперации, «финансовый супермаркет», их достоинства и недостатки.		
	Обучение и мотивация сотрудников банка. Причины неудовлетворительной причины продавцов. Составляющие курса обучения банковских сотрудников. Побудительные мотивы сотрудников банка. Типы мотиваций. Основа мотивации банковских сотрудников за продажу страховых полисов.		
	Создание рабочего места для сотрудника страховой компании в банке. Формы продаж страховых услуг в банке. Автоматизация страхового агента.		
	IT-обеспечение банковских продаж. Совместные банковские и страховые IT-программы, их характеристика, функциональные возможности.		
	Контроль реализации технологии банковских продаж. Система внутреннего контроля реализации технологии банковского страхования: ее элементы, функции, цели и направления. Служба внутреннего контроля. Организация контроля на индивидуальном уровне		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Выбор стратегии продаж в соответствии с ситуацией на страховом рынке 2. Распределение страховых и банковских продуктов в соответствии с клиентскими сегментами 3. Подготовка и проведение переговоров по развитию банковского страхования 4. Решение практических ситуаций по обучению страховых агентов техникам продвижения страховых продуктов и по мотивации сотрудников банка	16	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучить опыт проведения переговоров о сотрудничестве российских страховых компаний с банками 2. Подготовить рейтинг наиболее стратегичных страховых компаний в России с использованием сети Интернет 3. Изучить ассортимент популярных банковских продуктов на примере конкретного банковского учреждения России (по выбору студента) 4. Составление обучающимися перечня собственных мотивов для обучения технике продвижения страховых продуктов	16	

	5. Подготовить сообщение на тему «Современные технологии создания рабочих мест страховых агентов»		
Тема 1.4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	16	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Определение сетевых посредников для своей компании в соответствии с избранной маркетинговой стратегией: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации. Структура маркетинговой стратегии страховой компании по работе с сетевыми посредниками. Подходы к разработке маркетинговой стратегии: вероятностный и сценарный. Методика увеличения продаж полисов через посредников.		
	Назначение ответственного за продажи «технологического менеджера». Роли и функции, выполняемые менеджером по продажам. Структура профессионального профиля менеджера по продажам. Источники поиска менеджера по продажам.		
	Разработка плана мероприятий по реализации технологии сетевых посреднических продаж. Понятие и структура маркетингового плана страховой компании. Этапы разработки плана маркетинга. Контроль реализации плана.		
	Разработка и документирование технологии сетевых посреднических продаж. Этапы разработки технологии сетевых посреднических продаж: определение целевых клиентских сегментов, определение страховых продуктов, определение каналов продаж. Документы, разрабатываемые для технологии продаж.		
	Обучение продавцов технологии сетевых посреднических продаж и трансферт ее в регионы. Модель организации процесса обучения продавцов технологии сетевых посреднических продаж. Методы обучения. Проблемы, возникающие при обучении. Понятие и разновидности трансферта технологии: региональный, межрегиональный, межгосударственный и транснациональный. Формы передачи технологии: возмездные и безвозмездные		
	Реализация технологии сетевых посреднических продаж. Условия реализации технологии продаж: технология работы (процесс) гарантирует выполнение поставленных целей и задач; взаимодействие с внешней средой; возможности трудового ресурса (персонала); документация деятельности персонала; управленческие воздействия на процесс выполнения технологии с целью достижения нужного результата.		
	Контроль реализации технологии сетевых посреднических продаж. Внутренняя и внешняя система контроля реализации технологии. Программа «тайный покупатель», опыт ее реализации в страховых компаниях.		
	Технология страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии;		

	заключение необходимых договоров с предприятиями ЖКХ, реализация программы в регионе. Программы страхования в жилищной сфере. Этапы реализации программы страхования жилья, их содержание. Преимущества программы страхования жилья.		
	Технология страхования объектов жилого фонда и гражданской ответственности собственников жилья и организаций эксплуатантов в сфере ЖКХ. Комплексная системная программа страхования в жилищной сфере		
	Технология продаж полисов через почту: порядок разработки и реализации. Страховые продукты, реализуемые через почту. Преимущества работы с почтой. Технологи продажи полисов через почту.		
	Технология продаж полисов через автосалоны: порядок разработки и реализации. Условия, преимущества и спектр услуг, предоставляемых страховщиками в автосалоне. Технология продаж ОСАГО. Технология продаж КАСКО.		
	Технология продаж полисов через предприятия розничной торговли: порядок разработки и реализации.		
	Технология продаж полисов через туристические фирмы: порядок разработки и реализации.		
	Технология продаж полисов через салоны сотовой связи: порядок разработки и реализации. Варианты страхования через салоны сотовой связи: страхование мобильных телефонов, страхование кредитных карт, страхование владельцев телефонов от потери постоянной работы.		
	Технология продаж коробочных страховых продуктов через различные каналы продаж. Преимущества «коробочного» страхового продукта для страхователя. Преимущества «коробочного» страхового продукта для страховщика. Недостатки «коробочного» страхового продукта. Технология создания и реализации «коробочных» страховых продуктов.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Оценка эффективности и выбор сетевых посредников. Оценка и отбор кандидатов на должность ответственного за продажи «технологического менеджера» 2. Разработка плана мероприятий по реализации технологии продаж на примере конкретной страховой компании Оценка эффективности технологии продаж через предприятия ЖКХ и разработка мероприятий по повышению ее качества 3. Оценка эффективности продаж полисов через почтовые отделения и разработка мероприятий по повышению ее качества Оценка эффективности технологии продаж через автосалоны и разработка мероприятий по повышению ее качества	16	

	4. Оценка эффективности технологии продаж через предприятия розничной торговли и разработка мероприятий по повышению ее качества Оценка эффективности технологии продаж полисов через туристические фирмы и разработка мероприятий по повышению ее качества Оценка эффективности технологии продаж полисов через салоны сотовой связи и разработка мероприятий по повышению ее качества 6. Оценка результатов технологии продаж коробочных страховых продуктов и разработка мероприятий по повышению ее качества		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовить сообщение на тему «Тенденции развития каналов продаж в странах с переходной и развитой экономикой» 2. Составить перечень функциональных обязанностей менеджера по продажам страховой компании на основе статистики вакансий 3. Анализ содержания современных программ обучения продавцов страховых продуктов на предмет их достоинств и недостатков 4. Подготовить и заполнить примерную форму контроля за реализацией технологии 5. продаж с использованием сети Интернет 6. Подготовить статистику российских страхований компаний, реализующих технологии страхования на рынке ЖКХ 7. Составить перечень российских страховых компаний, сотрудничающих с крупными автосалонами 8. Подготовить сообщение на тему «Перспективы развития технологии продаж страховых полисов через торговые сети» 9. Подготовить отчет на тему «Варианты страхования в туризме» на примере российской страховой компании (по выбору студента) 10. Изучить ассортимент коробочных страховых продуктов российской страховой компании (по выбору студента)	16	
	Промежуточная аттестация - тестирование	-	
	ВСЕГО	**178**	
МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)			
Раздел 2. Реализация прямых продаж страховых продуктов (по отраслям)			
Тема 2.1. Реализация технологии продаж полисов на рабочих местах	**Содержание учебного материала**	12	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах		
	Определение перечня перспективных предприятий для реализации технологии ПРМ.		

	Стратегии поиска партнеров действующих и вновь создаваемых компаний. Этапы процесса предварительного поиска партнеров, их характеристика. Информационная база анализа партнерских отношений.		
	Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования для технологии ПРМ. Разновидности страховых продуктов по участию в социальном пакете, по способу расчета, по уровню автоматизации, по сложности, их характеристика.		
	Механизм уплаты страховой премии. Экономический, юридический, математический смысл страховых взносов (страховых премий). Классификация страховых взносов по назначению, по характеру рисков, по форме уплаты, в зависимости от последовательности уплаты, по времени уплаты, в зависимости от отражения в балансе страхового общества, по величине, в зависимости от способа начисления, их характеристика.		
	Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж. Понятие рабочего места. Виды рабочих мест. Факторы, влияющие на организацию и устройство рабочих мест продавцов страховой компании, их характеристика. Требования к проектированию рабочего места, их содержание.		
	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности. Назначение ответственного за реализацию технологии ПРМ менеджера как этап реализации технологии продаж. Ограничения реализации технологии ПРМ.		
	Практические занятия 1. Оценка и выбор перспективных предприятий для сотрудничества 2. Формирование продуктового портфеля в рамках технологии продаж полисов на рабочих местах 3. Оценка вариантов уплаты страховой премии	4	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение опыта страховых компаний, реализующих технологию продаж полисов на рабочих местах 2. Обзор статистики ведущих российских предприятий, сотрудничающих со страховыми компаниями 3. Обзор опыта формирования продуктового ряда российских страховых компаний 4. Решение практических ситуаций с применением различных механизмов уплаты страховой премии 5. Изучение признаков стационарного и временного рабочих мест	8	
Тема 2.2. Технология прямых офисных продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10
	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Понятие точки продаж и		

	дополнительного офиса продаж. Этапы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховой компании, их содержание.		ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Элементы маркетингового анализа точки продаж/дополнительного офиса: анализ страхового рынка и конкурентов, сегментация рынка, ценовая конкуренция, разработка маркетинговой стратегии, рекламная политика. Практические рекомендации по организации дополнительных офисов продаж.		
	Продуктовый ряд точки розничных продаж. Особенности продуктовой политики офисов и точек продаж страховой компании. Преимущества стандартизированных «коробочных» страховых продуктов. Рекламная поддержка точек продаж. Понятие и назначение рекламы в ходе реализации проекта развития дополнительных офисов продаж. Особенности имиджевой и продуктовой рекламы. Носители рекламы на этапе продвижения на рынок страховой продукции. Структура расходов на рекламу.		
	Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании. Особенности оснащения офисов продаж в отдельно стоящих зданиях и на территории других юридических лиц. Элементы наружного и внутреннего оформления офисов. Автоматизированный программный комплекс офиса продаж, его основные возможности.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Подготовка типового проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж 2. Маркетинговое исследование нового рынка на предмет открытия точек продаж 3. SWOT-анализ точки продаж 4. Выявление конкурентов и перспективных сегментов рынка 5. Рекламная поддержка точки продаж	8	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Статистический обзор российского страхового рынка для описания раздела бизнес-плана «Описание отрасли и место компании в ней» 2. Составление перечня российских компаний-конкурентов, применяющих технологию прямых офисных продаж для оформления раздела бизнес-плана «Маркетинговый план» 3. Изучение ассортимента страховых продуктов ведущих российских страховых компаний, реализующих технологию прямых офисных продаж с использованием сети Интернет 4. Сравнение различных современных ИТ, применяемых для автоматизации процессов страховой компании, с целью выявления их достоинств и недостатков 5. Составление рейтинга наиболее эффективных типов рекламы на примере конкретной	8	

	отрасли страхования 6. Оценка эффективности рекламных носителей применительно к повышению знания марки страховщика, расширению продаж и увеличению на основе данных опроса потребителей		
Тема 2.3. Директ-маркетинг как технология прямых продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Понятие, цели, отличительные черты, формы, достоинства и недостатки директ-маркетинга. Модели реализации технологии директ-маркетинга: аутсорсинговая, инсорсинговая, косорсинговая, бэксорсинговая. Аутсорсинг как бизнес-процесс страховой компании: преимущества и недостатки.		
	Понятие и структура базы данных потенциальных и существующих клиентов. Требования к базе данных о клиентах.		
	Этапы подготовки директ-обращения. Стратегия убеждения при подготовке обращения к клиенту. Понятие и сущность убеждающих обращений. Прямая почтовая рассылка как способ организации обратной связи с клиентом. Структура анкеты (вопросника) и правила ее составления.		
	Способы доставки страховых услуг (продуктов): курьерская доставка, получение полиса в офисе компании, доставка почтой России, по электронной почте, их характеристика. Способы финансовых расчетов: наличными, в безналичной форме, путем зачета встречных тербований, их характеристика.		
	Методы оценки эффективности директ-маркетинговых кампаний: подсчет количества обращений, анализ результативности, опрос, «фокус-группа», тестирование, их характеристика. Технологии как показатель эффективности директ-маркетинга.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Выбор и оценка эффективности моделей реализации технологии директ-маркетинга 2. Подготовка текста письменного обращения к клиенту. 3. Создание системы отзывов и предложений страховой компании. 4. Выбор способов доставки страховой услуги клиенту компании 5. Оценка эффективности реализации технологии директ-маркетинга по базовым показателям	8	
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Статистический обзор российских страховых компаний, реализующих технологию директ-маркетинга 2. Составление перечня сильных и слабых сторон модели реализации технологии директ-маркетинга на примере конкретной страховой компании (по выбору учащегося)	8	

	3. Изучение опыта подготовки письменных обращений к клиентам ведущих российских страховых компаний 4. Подготовка сообщений о клиринговых расчетах 5. Изучение порядка формирования бюджета директ-маркетинговой кампании 6. Решение практических ситуаций на расчет показателей эффективности технологии директ-маркетинга 7. Подготовка сообщения о методике тестирования в технологии директ-маркетинга		
Тема 2.4. Технология телефонных продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Понятие CRM-системы, ее возможности. Задачи CRM-системы. Преимущества и недостатки CRM-системы.		
	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра. Назначение, преимущества и организация работы контакт-центра. Программное обеспечение для контакт-центра		
	Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Требования к сотрудникам контакт-центра. Подбор и обучение сотрудников контакт-центра. Управление работой сотрудников контакт-центра		
	Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Оборудование для универсальных Call центров. Организация рабочих мест операторов		
	Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Этапы телефонных продаж. Проблемы и правила успешных продаж. Стратегия продаж в отношении потенциальных клиентов.		
	Аутсорсинг контакт-центра. Услуги, предоставляемые аутсорсинговыми контакт-центрами. Требования к качеству аутсорсингового контакт-центра. Показатели качества услуг аутсорсингового контакт-центра		
	Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж. Формы сочетания директ- и теле- маркетинга: адресная рассылка + телефонный звонок и телефонный звонок + адресная рассылка, их достоинства и условия применения.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Оценка показателей работы контакт-центра 2. Решение практических ситуаций по оценке организации работы контакт-центра и поиску предложений по ее совершенствованию	8	

	3. Решение практических ситуаций по управлению персоналом контакт-центра 4. Моделирование диалога телефонных переговоров с клиентами. Работа над ошибками. 5. Решение практических ситуаций по осуществлению телефонных продаж страховых продуктов.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Анализ объявлений о вакансиях на должность сотрудника контакт-центра с целью выявления требований к кандидатам 2. Статистический обзор российских страховых компаний, реализующих технологию телефонных продаж 3. Изучение ПО модуля оператора (агента) контакт-центра 4. Изучение поставщиков ПО и оборудования для современных контакт-центров	8	
Тема 2.5. Технология персональных продаж в розничном страховании	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Достоинства и недостатки технологии персональных продаж. Этапы реализации технологии персональных продаж		
	Создание организационной структуры персональных продаж. «Жесткая» и «мягкая» организация сбытового подразделения: их достоинства и недостатки, условия применения		
	Создание баз данных по ключевым клиентам. Цели составления БД и технологии сбора информации. Этапы составления клиентской БД		
	Подбор и обучение персональных клиентских менеджеров. Современные формы развития и обучения персональных клиентских менеджеров. Типы и формы корпоративных программ обучения.		
	Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании. Действия, необходимые для построения системы клиентских менеджеров.		
	Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков. Потребности клиента и факторы качественного обслуживания клиента. Частные показатели качества страхового обслуживания		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Формирование клиентской базы данных. 2. Оценка кандидатов на должность клиентского менеджера. 3. Моделирование взаимодействия персональных менеджеров со службами компании на основе анализа должностных инструкций 4. Разработка плана персональных продаж	8	

	5. Оценка сервиса, предлагаемого клиентам компании, по системе базовых показателей		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение методологии коучинга как прогрессивной формы обучения персональных клиентских менеджеров 2. Анализ требований к качеству сервиса, предъявляемых российскими клиентами к страховым компаниям	8	
	Промежуточная аттестация - тестирование	**-**	
	ВСЕГО	**128**	
МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).			
Раздел 3. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).			
Тема 3.1. Технологии телефонных продаж.	**Содержание учебного материала**		ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Психология и этика телефонных переговоров.	10	
	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности.		
	Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Аутсорсинг контакт-центра.		
	Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж.		
	Практические занятия Текст обращения к новому клиенту с обращением о покупке страхового полиса. Оценка возражений и отказов от приобретения страховой продукции.	6	
	Самостоятельная работа 1. Проанализировать работу контакт-центра страховой компании (по выбору) и оценивать основные показатели его работы. Выводы оформить в виде таблицы. 2. Дать характеристику продажам страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Результат оформить в таблицу. 3. Отработать возражения при продажах по телефону: - общие правила реагирования на возражения - как правильно построить ответ на возражение - выявление ложного возражения вопрос о цене и выгоде	18	

	4. Подготовить рефераты на темы: - Телефонные переговоры сотрудничество и продажи; - Управление клиентской базой в розничных продажах; - Выбор логики ведения переговоров при продаже страховых полисов; - Определение целевых клиентских сегментов; - Лаборатория продаж: Манипуляции в переговорах; - Как разговаривать с клиентом, который должен вам деньги. 5. Подготовить презентацию страхового продукта для продажи по телефону.		
Тема 3.2. Реализация технологий интернет-маркетинга в розничных продажах	**Самостоятельная работа обучающихся**	16	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж.		
	Требования к страховым интернет-продуктам. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования. ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании		
	Предназначение, состав и организация работы с базой данных клиентов Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем		
	Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса		
	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. 2. Создание Web-сайта на котором должна быть представлена различная информация и создание возможности для размещения и оплаты заказа. 3. Оптимизация сайта под поисковые системы (оптимизация структуры сайта, подбор ключевых слов, внесение ключевых слов в текст и заголовок сайта). 4. Контроль эффективности использования страхового интернет-магазина	16	
	Самостоятельная работа 1. Составить таблицу со списком информации внутреннего и внешнего характера, которая может быть полезной при работе с клиентом. 2. Подготовить сообщения: - Компьютеризация и производительность в исходящем телемаркетинге. - Уровни электронной коммерции. - Выгоды Интернета и электронной коммерции.	16	

	- Дополнительное использование информации при продажах и управлении продажами.		
Тема 3.3. Технологии персональных продаж в розничном страховании	**Самостоятельная работа обучающихся**	16	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
	Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования. Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.		
	Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.		
	Подбор и обучение персональных клиентских менеджеров. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков.		
	Самостоятельная работа обучающихся Анализ технологии личных продаж по всем этапам. Инструктаж нового агента. Деловая игра: «Творчество и технология продажи» План стратегии персональных продаж	16	
	Самостоятельная работа 1. Составить схему «Маркетинговые коммуникации» 2. Подготовить сообщение: «Поддерживающие маркетинговые коммуникации» (паблик рилейшнз, выставки и ярмарки, сувенирную продукцию, спонсорство и лицензирование), «Миссионерская продажа».	16	
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	**-**	
	ВСЕГО	**130**	
Практическая подготовка			
УП.01.01. Учебная практика **Виды работ:** 1. Ознакомление с интернет-маркетингом в розничных продажах страховых продуктов: - изучение и анализ сайтов страховых компаний; - проведение расчетов по Онлайн-калькулятору; - выбор оптимальной страховой компании. 2. Реализация технологии агентских продаж: - подбор видов страхования на основании представленных примеров; - составление страховых программ; - составление анкеты для выявления потребности в страховании у потенциального клиента; - решение задач по страхованию.		**36**	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34

3. Ознакомление с технологией директ-маркетинга и оценкой ее эффективности в розничных продажах: - анализ скриптов телефонных продаж разных страховых компаний; - составление письменного обращения к потенциальному и реальному клиенту; - составление претензии в страховую компанию; - создание клиентской базы страховой компании.		
ПП.01.01. Производственная практика **Виды работ:** 1. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов и разработка агентского плана продаж. 2. Разработка системы стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения и бюджета продаж, составление оперативного плана продаж. 3. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них, умение проводить переговоры. 4. Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую. 5. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. 6. Оценка результатов различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества. 7. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж, проведение маркетинговых исследований нового рынка. 8. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка. 9. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку. 10. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности. 11. Подготовка письменного обращения к клиенту. 12. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. 13.Организация работы контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы. 14. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования. 15. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. 16. Обновление данных и технологии интернет-магазинов. 17. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	**36**	ОК 1-9 ПК 1.1-1.10 ЛР 5, 6, 12, 14, 23-26, 32-34
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**508**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) требует наличия учебных кабинетов.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- рекомендации по составлению отчета по учебной практике;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект комплексных практических и ситуационных заданий для проведения учебной практики;
- комплект учебно-наглядных пособий (слайд-фильмов, презентаций, видеофильмов).

Технические средства обучения:

- компьютер;
- аудиовизуальные средства обучения;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
- 1С: Предприятие 8.3.

При реализации профессионального модуля предусматривается учебная практика. Учебная практика проводится на базе образовательной организации с использованием специальных программных продуктов.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Сплетухов, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 357 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017747-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2040895 – Режим доступа: по подписке.
2. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 292 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014862-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1372729 – Режим доступа: по подписке.
3. Балашов, А. П. Менеджмент : учебное пособие / А.П. Балашов. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0627-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1048495 – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Герасимов, Б. И. Виды и средства распространения рекламы : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова, М.А. Блюм. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. —

128 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-611-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1843719 – Режим доступа: по подписке.
2. Кабашов, С. Ю. Основы деловой (служебной) письменной речи в сфере управления : учебное пособие / С.Ю. Кабашов. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 163 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015439-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2102729 – Режим доступа: по подписке.
3. Кирсанова, М. В. Деловая переписка : учебно-практическое пособие / М.В. Кирсанова, Н.Н. Анодина, Ю.М. Аксенов. — 3-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 136 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014547-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2008751 – Режим доступа: по подписке.
4. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1446152 – Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система: https://znanium.com
2. Доступ обучающимся в электронную информационно-образовательную среду

3.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к учебной практике для получения первичных профессиональных навыков является освоение программы соответствующего междисциплинарного курса (МДК).

Освоению данного модуля должно предшествовать изучение дисциплин: профессионального цикла: Страховое дело, Экономика организации.

Одновременно с этим обучающимися должна осуществляться самостоятельная работа в сочетании с управлением и контролем со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения междисциплинарных курсов осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий, проверке домашних заданий, контрольных работ, тестирования, а также оценки выполнения обучающимися самостоятельных работ, индивидуальных заданий, проектов, исследований. Итоговая аттестация по зачётным темам междисциплинарных курсов проводится в форме комплексного экзамена.

Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций осуществляется при проведении экзаменационной комиссией экзамена по профессиональному модулю с использованием контрольно-оценочных средств (КОС) позволяющих оценить освоенные компетенции.

Основными показателями освоения профессиональных компетенций являются:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 1.1.Реализовывать технологии агентских продаж.	рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	подготавливать письменное обращение к клиенту; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.5.	проводить маркетинговые	Текущий контроль

Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директмаркетинга и оценивать их эффективность;	в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	Осуществлять порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	осуществлять способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.

	через банковскую систему; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы	
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
Итоговый контроль		Экзамен по профессиональному модулю

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе

ответственность.	области продаж страхового продукта	освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	делает выводы и обобщения в профессиональной деятельности	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"СЕРПУХОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОТКРЫТЫЙ КОЛЛЕДЖ"

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СГОК»
Т. В. Алексеева
«12» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ:
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

НАИМЕНОВАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ:
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)
ПП.02.01 Производственная практика

КОД СПЕЦИАЛЬНОСТИ: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: Очная, заочная
КВАЛИФИКАЦИЯ: Специалист страхового дела
СРОК ОБУЧЕНИЯ: 2 г. 10 м., 3 г. 6 м.

Серпухов, 2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), квалификации базовой подготовки – Специалист страхового дела, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833, Программой среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Серпуховский городской открытый колледж»

Составитель: Захарова Л.И., преподаватель

Рассмотрена на заседании ПЦК (Протокол №1 от 12 мая 2023 г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля 4
2. Структура и содержание профессионального модуля..... 7
3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля..... 32
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля..... 33

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов является частью основной образовательной программы: программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки) способствует освоению вида деятельности:

- Организация продаж страховых продуктов.

Она является единой для всех форм обучения. Рабочая программа служит основой для разработки контрольно-оценочных средств профессионального модуля образовательным учреждением.

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов в соответствии с рабочим учебным планом входит в цикл Профессиональные модули.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **знать:**

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;

- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж:
- экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании:
- видовую, канальную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- организации продаж страховых продуктов.

В результате освоения профессионального модуля студент должен овладеть следующими компетенциями:

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Личностные результаты:
ЛР 1 Сформированность гражданской позиции обучающегося как активного и ответственного члена российского общества
ЛР 2 Осознание своих конституционных прав и обязанностей, уважение закона и правопорядка
ЛР 3 Принятие традиционных национальных, общечеловеческих гуманистических и демократических ценностей
ЛР 4 Готовность противостоять идеологии экстремизма, национализма, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам
ЛР 5 Готовность вести совместную деятельность в интересах гражданского общества, участвовать в самоуправлении в общеобразовательной организации и детско-юношеских организациях
ЛР 23 Готовность к труду, осознание ценности мастерства, трудолюбие
ЛР 24 Готовность к активной деятельности технологической и социальной направленности, способность инициировать, планировать и самостоятельно выполнять такую деятельность
ЛР 25 Интерес к различным сферам профессиональной деятельности, умение совершать осознанный выбор будущей профессии и реализовывать собственные жизненные планы
ЛР 26 Готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни
ЛР 32 Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, способствующего осознанию своего места в поликультурном мире
ЛР 33 Совершенствование языковой и читательской культуры как средства взаимодействия между людьми и познания мира
ЛР 34 Осознание ценности научной деятельности, готовность осуществлять проектную и исследовательскую деятельность индивидуально и в группе

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов для очной формы обучения	Объем часов для заочной формы обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**232**	**232**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**134**	**34**
в том числе:		
лекции	66	16
практические занятия	62	12
Курсовая работа	**6**	**6**
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**98**	**198**
Промежуточная аттестация в форме экзамена по профессиональному модулю		

2.2. Структура профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, для очной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовая работа	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	**126**	**72**	38	34	-	54	
	МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	**106**	**62**	24	32	**6**	44	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**304**	**206**	**62**	**66**	**6**	**98**	**72**

2.3. Структура профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, для <u>заочной формы обучения</u>

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовая работа	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	**126**	**18**	8	10	-	108	
	МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	**106**	**16**	6	4	6	90	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**304**	**106**	**14**	**14**	**6**	**198**	**72**

2.4 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, для очной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)			
4 семестр			
Тема 1. Роль продаж в страховании	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Роль и место розничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Разработка стратегии розничных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии розничных продаж. Роль и место корпоративных продаж в страховой компании. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.		
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Тематика индивидуальных заданий: Сравнительная характеристика розничных и корпоративных продаж в страховании.	8	
Тема 2. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.	**Содержание учебного материала**	12	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Тенденции к снижению количества страховых компаний и их причины. Размещение сети страхового рынка. Развитие филиальной сети страховых компаний. Характеристика страховых организаций за текущий год. Численность страховых агентов в страховой компании и их вознаграждение. Число договоров, заключенных страховыми организациями за текущий период. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.		
	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Сумма собранных страховых премий: по добровольным и обязательным видам страхования. Страховая премия на душу населения. Преобладание видов страхования в различных регионах России. Анализ выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Размер страховых выплат: по добровольным и обязательным видам страхования.		

	Минимальное и максимальное значение коэффициента выплат. Анализ рынка перестрахования в России. Количество компаний, осуществляющих перестрахование. Величина перестраховочной премии по договорам, переданным в перестрахование. Присутствие иностранных перестраховщиков на российском рынке. Страховые выплаты по рискам, принятым в перестрахование.		
	Структура российского страхового рынка по каналам продаж. Преобладающие каналы продаж. Перспективы развития различных каналов продаж. Место России на мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка. Присутствие иностранных компаний на российском страховом рынке. Слабые и сильные стороны российского страхового рынка. Пути решения основных проблем.		
	Практические занятия 1. Определение тенденций и перспектив развития страхового рынка. 2. Определение центров ответственности при планировании страховой деятельности. 3. Определение целевых установок развития страховой организации на долгосрочную перспективу. 4. Планирование по формированию структуры страхового портфеля 5. Провести сравнительный анализ страхового рынка России 6. Планирование продаж программ страхования жизни 7. Анализ рынка имущественного страхования в России 8. Анализ рынка личного страхования в России 9. Анализ рынка страхования ответственности	18	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** Изучение материала и составление конспектов по темам: 1. Анализ рынка негосударственного пенсионного страхования в РФ; 2. Востребованность ДСАГО, перспективы развития рынка ДСАГО в России.	12	
	Всего за семестр	**56**	
	5 семестр		
Тема 3. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26,
	Современные концепции маркетинга: совершенствование производства, совершенствование услуги, интенсификация коммерческих усилий, концепция чистого		

модели розничных продаж.	маркетинга, концепция социально-этического маркетинга, концепция международного маркетинга. Их сущность и их практическое применение в деятельности страховых компаний		32-34
	Содержание транзакционного бизнес-процесса «маркетинг» в страховой компании и его практическое применение. Положительные и отрицательные стороны транзакционного маркетинга. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений. Отличие транзакционного маркетинга от маркетинга взаимоотношений. Плюсы и минусы маркетинга взаимоотношений. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании.		
	Понятие клиентоориентированной страховой компании и клиентоориентированного подхода. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.		
	Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности (этапы формирования). Понятие лояльных клиентов. Виды программ лояльности (материальные, нематериальные, сегментированные, несегментированные) и требования к их формированию. Основные стандарты качества обслуживания клиентов в страховании. Преимущества клиентоориентированной стратегии. Расчет индекса лояльности NPS.		
	Экономическая эффективность работы клиентоориентированной страховой компании с лояльными клиентами.		
	Практические занятия 1. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. 2. Построение организационной структуры клиентоориентированной страховой компании. 3. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. 4. Определение клиентской лояльности.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Изучение материала и составление конспекта по теме «Организационная структура страховой компании».	12	

	2. Написание реферата на тему «Персонализированное общение с клиентом». 3. Сравнительный анализ транзакционного маркетинга и маркетинга взаимоотношений.		
Тема 4. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Реализация стратегии розничных продаж.		
	Долгосрочный прогноз объемов продаж. Роль корпоративных продаж в страховой компании. Разработка стратегии корпоративных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.		
	Стратегия развития сбытовой сети корпоративных продаж. Финансовая стратегия розничных продаж. Целевая финансовая стратегия: рост объемов продаж или рост прибыли. Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения инвестиционных ресурсов.		
	Практические занятия 1. Финансовое планирование в страховой компании. 2. Принципы составления стратегического плана продаж. 3. Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов. 4. Определение места страховой компании на страховом рынке. 5. Составление Swot-анализа страховой компании. 6. Составление Pest-анализа страховой компании 7. Определение экономического потенциала основных конкурентов 8. страховой компании 9. Исследование страхового рынка РФ в системе маркетинга. 10. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 11. Маркетинг «Коробочных» продуктов.	8	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** Написание рефератов по темам:	12	

	1. Стратегический план продаж страховой компании; 2. Стратегическое управление страховой компанией.		
Тема 5. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Виды и формы плана продаж: оперативный план, операционный план, план продаж. Сущность, задачи и цели различных планов продаж. Понятие, сущность и виды бюджета продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие. Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования. Страховой брокер		
	Практические занятия 1. Разработка плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж. 2. Модель соотношения центральных и региональных розничных продаж. 3. Разработка перечня сетевых посредников, разработка письменного обращения к клиенту 4. Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж 5. Планирование объема продаж страховых продуктов	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Написание реферата на тему «Оперативный план продаж страховой компании». 2. Написание доклада на тему «Операционный план продаж страховой компании». 3. Сравнение методов разработки плана и бюджета продаж. Выявление сильных и слабых сторон методов.	10	
	Промежуточная аттестация - тестирование	-	
	Всего за семестр	**70**	
	ВСЕГО	**126**	
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)			
4 семестр			
Тема 1. Контроль исполнения плана	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4
	Принципы стратегического учета, его содержание и формы. Порядок организации		

продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	стратегического контроля в страховой компании. Методика разработки стратегии деятельности страховой компании. Управление и организация страховой компании. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании. Понятие КР. Роль ключевых показателей работы в управлении страховой компании. Цели и задачи управления продажами. Факторы, влияющие на продажи. Меры стимулирования исполнения плана продаж. Оценка результатов стимулирования. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности. Контроль за ходом выполнения плана продаж		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Практическое занятие 1. Контроль за ключевыми показателями деятельности страховой компании.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Написание реферата на тему «Взаимосвязь показателей деятельности страховой компании с выполнением плана продаж».	6	
Тема 2. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Каналы розничных продаж в страховой компании, факторы выбора. Анализ развития каналов продаж, их классификация. Прямые и посреднические каналы продаж. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж		
	Анализ развития каналов продаж, их классификация		
	Прямые и посреднические каналы продаж		
	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж		
	Практическое занятие 1. Определение эффективности каналов продаж	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Продакт-менеджмент в страховании; 2. Использование CONJOINT-анализа в страховании.	6	
	Всего за семестр	**38**	

	5 семестр		
Тема 3. Анализ финансов страховой компании. Выбор организационной структуры розничных продаж	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Цель, задачи проведения анализа страховой деятельности. Проблемы развития страхового рынка и его перспективы. Определения средних величин продаж		
	Основные показатели эффективности продаж. Анализ страховых операций. Организационные структуры розничных продаж в страховании. Состав и структура расходов на ведение дела		
	Анализ расходов на ведение дела. Классификация показателей финансового состояния страховщика. Оценка финансового состояния деятельности страховщика. Оценка эффективности страховых операций		
	Практическое занятие 1. Определение динамики средних показателей по видам страхования 2. Определение динамики средней нагрузки на одного страхового агента 3. Анализ динамики структуры расходов на ведение дела 4. Аналитическая группировка статей актива и пассива баланса 5. Анализ статей актива и пассива баланса. Анализ ликвидности баланса	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Влияние финансового результата канала продаж на результаты деятельности страховой компании. 2. Оценка качества каналов продаж страховых компаний.	10	
Тема 4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж.	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика Анализ платежеспособности страховщика. Показатели оценки платежеспособности. Маржа платежеспособности. Отечественная и зарубежная методика анализа финансового состояния страховщика. Анализ финансовых результатов страховщика. Состав доходов и расходов каналов продаж. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Показатели, характеризующие ликвидность активов страховщика.		
	Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика: объем страховых премий, число заключенных договоров страхования, объем		

	собственных средств. Показатели достаточности страховых резервов		
	Практическое занятие 1. Определение доходов страховой компании в зависимости от продаж страхового 2. продукта. 3. Определение расходов страховой компании в зависимости от продаж страхового продукта. 4. Определение рентабельности канала продаж и вида страхования в целом 5. Расчет показателей платежеспособности. Расчет показателей убыточности 6. Расчет соответствия фактического и нормативного размера маржи платежеспособности. 7. Качественные показатели эффективности каналов продаж	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Основные экономические показатели бухгалтерского баланса страховой организации для АФХД; 2. Цикл движения денежных средств в страховой организации;	10	
Тема 5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	**Содержание учебного материала** Показатели рентабельности страховой деятельности. Коэффициент доли перестраховщиков. Показатели, характеризующие объем и эффективность инвестиционной деятельности. Конджойнт-анализ в страховании.	4	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Практическое занятие 1. Анализ финансового состояния страховщика 2. Анализ финансовых результатов страховщика 3. Анализ зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Значение динамики дебиторской и кредиторской задолженности	12	

	2. Расчет показателей на основании индивидуального задания и анализ полученных результатов.		
	Курсовая работа	**6**	
Примерная тематика курсовых работ: 1. Финансовые основы страховой деятельности. 2. Основы финансовой устойчивости страховой компании. 3. Организация финансов страховой компании. 4. Источники формирования финансового потенциала страховой компании. 5. Состав, структура и методы расчета страховых тарифов по рисковым видам страхования. 6. Страховые платежи: сущность, виды и методы расчета. 7. Тарифная политика страховой компании. 8. Формирование тарифов по страхованию жизни. 9. Принципы и методы формирования тарифных ставок в имущественном страховании. 10. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость страховщика. 11. Финансовые аспекты организации имущественного страхования (на примере конкретной страховой компании). 12. Финансовые аспекты организации личного страхования (на примере конкретной страховой компании). 13. Финансовые аспекты организации страхования ответственности (на примере конкретной страховой компании). 14. Платежеспособность страховой компании. 15. Финансовый анализ доходов и расходов страховщика. 16. Роль собственных средств в обеспечении платежеспособности страховщика. 17. Система и методы формирования страховых резервов 18. Технические резервы: сущность, виды, особенности формирования 19. Математические резервы премий в страховании жизни. 20. Система финансовых показателей деятельности страховой компании. 21. Система перестрахования как основа финансовой устойчивости страховой компании. 22. Методы расчета страхового возмещения в системе урегулирования убытков. 23. Инвестиционная деятельность страховой компании. 24. Место инвестирования в денежном обороте средств страховщика. 25. Система международных аналитических рейтингов страховых компаний 26. Фактор выбора каналов продаж страховых продуктов на примере ПАО СК «Росгосстрах» 27. Анализ выполнения плана продаж страховых продуктов на примере АО «СОГАЗ» 28. Анализ организационной структуры розничных продаж на примере ООО «Страховая компания "КАРДИФ"»		

29. Анализ применения информационных систем для продвижения страховых продуктов на примере ПАО «САК «Энергогарант» 30. Анализ рекламной деятельности страховой компании на примере ПАО «САК «Энергогарант» 31. Анализ рентабельности каналов продаж страховой компании на примере ПАО «САК «Энергогарант» 32. Анализ способов продвижения страховых продуктов на примере ПАО «САК «Энергогарант» 33. Анализ структуры доходов и расходов страховой компании на примере САО «ВСК» 34. Анализ структуры страхового портфеля на примере ООО «СОГАЗ» 35. Анализ эффективности каналов продаж добровольного страхования на примере АО «ГСК «Югория» 36. Анализ эффективности каналов продаж на примере ПАО «САК «Энергогарант» 37. Анализ эффективности каналов продаж обязательного страхования на примере АО «ГСК «Югория» 38. Анализ эффективности прямого канала продаж САО «ВСК» 39. Анализа каналов продаж добровольного страхования на примере АО СК «АЛЬЯНС» 40. Динамика показателей эффективности продаж страховых продуктов на примере ООО «Страховая компания «Арсеналъ» 41. Оперативное управление продажами страховых продуктов на примере ООО «СОГАЗ» 42. Определение коэффициентов рентабельности продаж на примере АО СК «АЛЬЯНС» 43. Определение перспективных каналов продаж страховых продуктов на примере ПАО «САК «Энергогарант» 44. Планирование бюджета продаж страховой компании на примере АО «СОГАЗ» 45. Применение информационных систем для продвижения страховых продуктов на примере ПАО СК «Росгосстрах» 46. Разработка мероприятий по контролю за выполнением плана продаж на примере АО СК «АЛЬЯНС» 47. Разработка мероприятий по контролю выполнения плана продаж на примере АО «СОГАЗ» 48. Расчет качественных показателей эффективности каналов продаж на примере СПАО «РЕСО-гарантия» 49. Расчет основных показателей эффективности ПАО «САК «Энергогарант» 50. Расчет эффективности деятельности сотрудника отдела продаж на примере АО «СОГАЗ» 51. Эффективная организационная структура розничных продаж на примере АО «СОГАЗ»		
Промежуточная аттестация - тестирование	**-**	
Всего за семестр	**68**	
ВСЕГО	**106**	
Практическая подготовка		
Производственная практика **Виды работ:**	**72**	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4

1. Ознакомление с организацией работы страховой компании: - ознакомительная экскурсия, инструктажи по технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с режимом и видами работы отделов и служб страховой организации. 2. Организация проведения основных видов страхования: - определение целевых клиентских сегментов; - ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам; - изучение процесса организации и проведения различных видов страхования. 3. Стратегический план розничных продаж: - составление стратегического плана розничных продаж 4. Оперативный план розничных продаж: - составление оперативного плана розничных продаж. 5. Организация розничных продаж в страховой компании: - работа по организации розничных продаж в страховой компании; - разработка плана продаж страховой компании 6. Реализация розничных продаж в страховой компании - изучение каналов продаж страховых продуктов в страховой организации. 7. Работа с базой данных по продажам: - подготовка типовых договоров страхования, ввод в систему кодификации и нумерации договоров страхования. 8. Ведение переговоров: - ознакомление с технологией телефонных продаж, технологией интернет-маркетинга и технологией персональных продаж в розничном страховании. 9. Анализ эффективности страховой компании: - проанализировать основные показатели продаж страховой организации; - выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании. 10. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике: - провести сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. 11. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании: - выявить и провести анализ мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения). - разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**304**	

2.5 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, для <u>заочной формы обучения</u>

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)			
Тема 1. Роль продаж в страховании	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Роль и место розничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Разработка стратегии розничных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии розничных продаж. Роль и место корпоративных продаж в страховой компании. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.		
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Тематика индивидуальных заданий: Сравнительная характеристика розничных и корпоративных продаж в страховании.	8	
Тема 2. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.	**Содержание учебного материала**	10	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Тенденции к снижению количества страховых компаний и их причины. Размещение сети страхового рынка. Развитие филиальной сети страховых компаний. Характеристика страховых организаций за текущий год. Численность страховых агентов в страховой компании и их вознаграждение. Число договоров, заключенных страховыми организациями за текущий период. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.		
	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Сумма собранных страховых премий: по добровольным и обязательным видам страхования. Страховая премия на душу населения. Преобладание видов страхования в различных регионах России. Анализ выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Размер страховых выплат: по добровольным и обязательным видам страхования. Минимальное и максимальное значение коэффициента выплат. Анализ рынка		

	перестрахования в России. Количество компаний, осуществляющих перестрахование. Величина перестраховочной премии по договорам, переданным в перестрахование. Присутствие иностранных перестраховщиков на российском рынке. Страховые выплаты по рискам, принятым в перестрахование.		
	Структура российского страхового рынка по каналам продаж. Преобладающие каналы продаж. Перспективы развития различных каналов продаж. Место России на мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка. Присутствие иностранных компаний на российском страховом рынке. Слабые и сильные стороны российского страхового рынка. Пути решения основных проблем.		
	Практические занятия 1. Определение тенденций и перспектив развития страхового рынка. 2. Определение центров ответственности при планировании страховой деятельности. 3. Определение целевых установок развития страховой организации на долгосрочную перспективу. 4. Планирование по формированию структуры страхового портфеля 5. Провести сравнительный анализ страхового рынка России 6. Планирование продаж программ страхования жизни 7. Анализ рынка имущественного страхования в России 8. Анализ рынка личного страхования в России 9. Анализ рынка страхования ответственности	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** Изучение материала и составление конспектов по темам: 1. Анализ рынка негосударственного пенсионного страхования в РФ; 2. Востребованность ДСАГО, перспективы развития рынка ДСАГО в России.	10	
Тема 3. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Современные концепции маркетинга: совершенствование производства, совершенствование услуги, интенсификация коммерческих усилий, концепция чистого маркетинга, концепция социально-этического маркетинга, концепция международного маркетинга. Их сущность и их практическое применение в деятельности страховых компаний		

	Содержание транзакционного бизнес-процесса «маркетинг» в страховой компании и его практическое применение. Положительные и отрицательные стороны транзакционного маркетинга. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений. Отличие транзакционного маркетинга от маркетинга взаимоотношений. Плюсы и минусы маркетинга взаимоотношений. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании.		
	Понятие клиентоориентированной страховой компании и клиентоориентированного подхода. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.		
	Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности (этапы формирования). Понятие лояльных клиентов. Виды программ лояльности (материальные, нематериальные, сегментированные, несегментированные) и требования к их формированию. Основные стандарты качества обслуживания клиентов в страховании. Преимущества клиентоориентированной стратегии. Расчет индекса лояльности NPS.		
	Экономическая эффективность работы клиентоориентированной страховой компании с лояльными клиентами.		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. 2. Построение организационной структуры клиентоориентированной страховой компании. 3. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. 4. Определение клиентской лояльности.	10	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 4. Изучение материала и составление конспекта по теме «Организационная структура страховой компании». 5. Написание реферата на тему «Персонализированное общение с клиентом». 6. Сравнительный анализ транзакционного маркетинга и маркетинга взаимоотношений.	10	
Тема 4. Порядок	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9

формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов	Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Реализация стратегии розничных продаж.		ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Долгосрочный прогноз объемов продаж. Роль корпоративных продаж в страховой компании. Разработка стратегии корпоративных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.		
	Стратегия развития сбытовой сети корпоративных продаж. Финансовая стратегия розничных продаж. Целевая финансовая стратегия: рост объемов продаж или рост прибыли. Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения инвестиционных ресурсов.		
	Практические занятия 1. Финансовое планирование в страховой компании. 2. Принципы составления стратегического плана продаж. 3. Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов. 4. Определение места страховой компании на страховом рынке. 5. Составление Swot-анализа страховой компании. 6. Составление Pest-анализа страховой компании 7. Определение экономического потенциала основных конкурентов 8. страховой компании 9. Исследование страхового рынка РФ в системе маркетинга. 10. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 11. Маркетинг «Коробочных» продуктов.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** Написание рефератов по темам: 3. Стратегический план продаж страховой компании; 4. Стратегическое управление страховой компанией.	10	
Тема 5. Оперативный	**Самостоятельная работа обучающихся**	10	ОК 1-9

план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	Виды и формы плана продаж: оперативный план, операционный план, план продаж. Сущность, задачи и цели различных планов продаж. Понятие, сущность и виды бюджета продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие. Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования. Страховой брокер		ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Разработка плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж. 2. Модель соотношения центральных и региональных розничных продаж. 3. Разработка перечня сетевых посредников, разработка письменного обращения к клиенту 4. Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж 5. Планирование объема продаж страховых продуктов	10	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 4. Написание реферата на тему «Оперативный план продаж страховой компании». 5. Написание доклада на тему «Операционный план продаж страховой компании». 6. Сравнение методов разработки плана и бюджета продаж. Выявление сильных и слабых сторон методов.	10	
	Промежуточная аттестация - тестирование	-	
	ВСЕГО	**126**	
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)			
Тема 1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Принципы стратегического учета, его содержание и формы. Порядок организации стратегического контроля в страховой компании. Методика разработки стратегии деятельности страховой компании. Управление и организация страховой компании. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании. Понятие КР. Роль ключевых показателей работы в управлении страховой компании. Цели и задачи управления продажами. Факторы, влияющие на продажи. Меры стимулирования		

	исполнения плана продаж. Оценка результатов стимулирования. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности. Контроль за ходом выполнения плана продаж		
	Практическое занятие 1. Контроль за ключевыми показателями деятельности страховой компании.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Написание реферата на тему «Взаимосвязь показателей деятельности страховой компании с выполнением плана продаж».	6	
Тема 2. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Каналы розничных продаж в страховой компании, факторы выбора. Анализ развития каналов продаж, их классификация. Прямые и посреднические каналы продаж. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж		
	Анализ развития каналов продаж, их классификация		
	Прямые и посреднические каналы продаж		
	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Определение эффективности каналов продаж	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** Продакт-менеджмент в страховании; Использование CONJOINT-анализа в страховании.	8	
Тема 3. Анализ финансов страховой компании. Выбор организационной структуры розничных продаж	**Самостоятельная работа обучающихся**	8	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Цель, задачи проведения анализа страховой деятельности. Проблемы развития страхового рынка и его перспективы. Определения средних величин продаж		
	Основные показатели эффективности продаж. Анализ страховых операций. Организационные структуры розничных продаж в страховании. Состав и структура расходов на ведение дела		

	Анализ расходов на ведение дела. Классификация показателей финансового состояния страховщика. Оценка финансового состояния деятельности страховщика. Оценка эффективности страховых операций		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Определение динамики средних показателей по видам страхования 2. Определение динамики средней нагрузки на одного страхового агента 3. Анализ динамики структуры расходов на ведение дела 4. Аналитическая группировка статей актива и пассива баланса 5. Анализ статей актива и пассива баланса. Анализ ликвидности баланса	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Влияние финансового результата канала продаж на результаты деятельности страховой компании. 2. Оценка качества каналов продаж страховых компаний.	8	
Тема 4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж.	**Самостоятельная работа обучающихся**	8	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика Анализ платежеспособности страховщика. Показатели оценки платежеспособности. Маржа платежеспособности. Отечественная и зарубежная методика анализа финансового состояния страховщика. Анализ финансовых результатов страховщика. Состав доходов и расходов каналов продаж. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Показатели, характеризующие ликвидность активов страховщика.		
	Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика: объем страховых премий, число заключенных договоров страхования, объем собственных средств. Показатели достаточности страховых резервов		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Определение доходов страховой компании в зависимости от продаж страхового 2. продукта. 3. Определение расходов страховой компании в зависимости от продаж страхового продукта. 4. Определение рентабельности канала продаж и вида страхования в целом	8	

	5. Расчет показателей платежеспособности. Расчет показателей убыточности 6. Расчет соответствия фактического и нормативного размера маржи платежеспособности. 7. Качественные показатели эффективности каналов продаж		
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Основные экономические показатели бухгалтерского баланса страховой организации для АФХД; 2. Цикл движения денежных средств в страховой организации;	8	
Тема 5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	**Самостоятельная работа обучающихся** Показатели рентабельности страховой деятельности. Коэффициент доли перестраховщиков. Показатели, характеризующие объем и эффективность инвестиционной деятельности. Конджойнт-анализ в страховании.	6	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Анализ финансового состояния страховщика 2. Анализ финансовых результатов страховщика 3. Анализ зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. ***Тематика индивидуальных заданий:*** 1. Значение динамики дебиторской и кредиторской задолженности 2. Расчет показателей на основании индивидуального задания и анализ полученных результатов.	8	
	Курсовая работа	**6**	
Примерная тематика курсовых работ: 1. Финансовые основы страховой деятельности. 2. Основы финансовой устойчивости страховой компании.			

3. Организация финансов страховой компании. 4. Источники формирования финансового потенциала страховой компании. 5. Состав, структура и методы расчета страховых тарифов по рисковым видам страхования. 6. Страховые платежи: сущность, виды и методы расчета. 7. Тарифная политика страховой компании. 8. Формирование тарифов по страхованию жизни. 9. Принципы и методы формирования тарифных ставок в имущественном страховании. 10. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость страховщика. 11. Финансовые аспекты организации имущественного страхования (на примере конкретной страховой компании). 12. Финансовые аспекты организации личного страхования (на примере конкретной страховой компании). 13. Финансовые аспекты организации страхования ответственности (на примере конкретной страховой компании). 14. Платежеспособность страховой компании. 15. Финансовый анализ доходов и расходов страховщика. 16. Роль собственных средств в обеспечении платежеспособности страховщика. 17. Система и методы формирования страховых резервов 18. Технические резервы: сущность, виды, особенности формирования 19. Математические резервы премий в страховании жизни. 20. Система финансовых показателей деятельности страховой компании. 21. Система перестрахования как основа финансовой устойчивости страховой компании. 22. Методы расчета страхового возмещения в системе урегулирования убытков. 23. Инвестиционная деятельность страховой компании. 24. Место инвестирования в денежном обороте средств страховщика. 25. Система международных аналитических рейтингов страховых компаний 26. Фактор выбора каналов продаж страховых продуктов на примере ПАО СК «Росгосстрах» 27. Анализ выполнения плана продаж страховых продуктов на примере АО «СОГАЗ» 28. Анализ организационной структуры розничных продаж на примере ООО «Страховая компания "КАРДИФ"» 29. Анализ применения информационных систем для продвижения страховых продуктов на примере ПАО «САК «Энергогарант» 30. Анализ рекламной деятельности страховой компании на примере ПАО «САК «Энергогарант» 31. Анализ рентабельности каналов продаж страховой компании на примере ПАО «САК «Энергогарант» 32. Анализ способов продвижения страховых продуктов на примере ПАО «САК «Энергогарант» 33. Анализ структуры доходов и расходов страховой компании на примере САО «ВСК»		

34. Анализ структуры страхового портфеля на примере ООО «СОГАЗ» 35. Анализ эффективности каналов продаж добровольного страхования на примере АО «ГСК «Югория» 36. Анализ эффективности каналов продаж на примере ПАО «САК «Энергогарант» 37. Анализ эффективности каналов продаж обязательного страхования на примере АО «ГСК «Югория» 38. Анализ эффективности прямого канала продаж САО «ВСК» 39. Анализа каналов продаж добровольного страхования на примере АО СК «АЛЬЯНС» 40. Динамика показателей эффективности продаж страховых продуктов на примере ООО «Страховая компания «Арсеналъ» 41. Оперативное управление продажами страховых продуктов на примере ООО «СОГАЗ» 42. Определение коэффициентов рентабельности продаж на примере АО СК «АЛЬЯНС» 43. Определение перспективных каналов продаж страховых продуктов на примере ПАО «САК «Энергогарант» 44. Планирование бюджета продаж страховой компании на примере АО «СОГАЗ» 45. Применение информационных систем для продвижения страховых продуктов на примере ПАО СК «Росгосстрах» 46. Разработка мероприятий по контролю за выполнением плана продаж на примере АО СК «АЛЬЯНС» 47. Разработка мероприятий по контролю выполнения плана продаж на примере АО «СОГАЗ» 48. Расчет качественных показателей эффективности каналов продаж на примере СПАО «РЕСО-гарантия» 49. Расчет основных показателей эффективности ПАО «САК «Энергогарант» 50. Расчет эффективности деятельности сотрудника отдела продаж на примере АО «СОГАЗ» 51. Эффективная организационная структура розничных продаж на примере АО «СОГАЗ»		
Промежуточная аттестация - тестирование	-	
ВСЕГО	**106**	
Практическая подготовка		
Производственная практика **Виды работ** 1. Ознакомление с организацией работы страховой компании: - ознакомительная экскурсия, инструктажи по технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с режимом и видами работы отделов и служб страховой организации. 2. Организация проведения основных видов страхования: - определение целевых клиентских сегментов; - ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам; - изучение процесса организации и проведения различных видов страхования.	**72**	ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 ЛР 1-5, 23-26, 32-34

3. Стратегический план розничных продаж: - составление стратегического плана розничных продаж 4. Оперативный план розничных продаж: - составление оперативного плана розничных продаж. 5. Организация розничных продаж в страховой компании: - работа по организации розничных продаж в страховой компании; - разработка плана продаж страховой компании 6. Реализация розничных продаж в страховой компании - изучение каналов продаж страховых продуктов в страховой организации. 7. Работа с базой данных по продажам: - подготовка типовых договоров страхования, ввод в систему кодификации и нумерации договоров страхования. 8. Ведение переговоров: - ознакомление с технологией телефонных продаж, технологией интернет-маркетинга и технологией персональных продаж в розничном страховании. 9. Анализ эффективности страховой компании: - проанализировать основные показатели продаж страховой организации; - выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании. 10. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике: - провести сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. 11. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании: - выявить и провести анализ мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения). - разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании		
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**304**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) требует наличия учебных кабинетов.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект учебно-наглядных пособий (слайд-фильмов, презентаций, видеофильмов).

Технические средства обучения:

- компьютер;
- аудиовизуальные средства обучения;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
- 1С: Предприятие 8.3.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Сплетухов, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 357 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017747-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2040895 – Режим доступа: по подписке.
2. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 292 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014862-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1372729 – Режим доступа: по подписке.
3. Балашов, А. П. Менеджмент : учебное пособие / А.П. Балашов. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0627-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1048495 – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Герасимов, Б. И. Виды и средства распространения рекламы : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова, М.А. Блюм. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 128 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-611-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1843719 – Режим доступа: по подписке.
2. Кабашов, С. Ю. Основы деловой (служебной) письменной речи в сфере управления : учебное пособие / С.Ю. Кабашов. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 163 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015439-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2102729 – Режим доступа: по подписке.

3. Кирсанова, М. В. Деловая переписка : учебно-практическое пособие / М.В. Кирсанова, Н.Н. Анодина, Ю.М. Аксенов. — 3-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 136 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014547-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2008751 – Режим доступа: по подписке.
4. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1446152 – Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система: https://znanium.com
2. Доступ обучающимся в электронную информационно-образовательную среду

3.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике для получения первичных профессиональных навыков является освоение программы соответствующего междисциплинарного курса (МДК).

Обучающимися должна осуществляться самостоятельная работа в сочетании с управлением и контролем со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения междисциплинарных курсов осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий, проверке домашних заданий, контрольных работ, тестирования, а также оценки выполнения обучающимися самостоятельных работ, индивидуальных заданий, проектов, исследований. Итоговая аттестация по зачётным темам междисциплинарных курсов проводится в форме комплексного экзамена.

Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций осуществляется при проведении экзаменационной комиссией экзамена по профессиональному модулю с использованием контрольно-оценочных средств (КОС) позволяющих оценить освоенные компетенции.

Основными показателями освоения профессиональных компетенций являются:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; принципы построения	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.

	клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; порядок формирования ценовой стратегии	
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.	теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование; организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании; прямые и посреднические каналы продаж	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения

	каналов продаж; основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж	самостоятельной работы.
Итоговый контроль		Экзамен по профессиональному модулю

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области продаж страхового продукта	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	делает выводы и обобщения в профессиональной деятельности	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"СЕРПУХОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОТКРЫТЫЙ КОЛЛЕДЖ"

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СГОК»
Т. В. Алексеева
«12» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ:
ПМ.03 СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)

НАИМЕНОВАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ:
МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)
МДК.03.02 Учёт страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)
ПП.03.01 Производственная практика

КОД СПЕЦИАЛЬНОСТИ: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: Очная, заочная
КВАЛИФИКАЦИЯ: Специалист страхового дела
СРОК ОБУЧЕНИЯ: 2 г. 10 м., 3 г. 6 м.

Серпухов, 2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), квалификации базовой подготовки – Специалист страхового дела, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833, Программой среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Серпуховский городской открытый колледж»

Составитель: Захарова Л.И., преподаватель

Рассмотрена на заседании ПЦК (Протокол №1 от 12 мая 2023 г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля 4
2. Структура и содержание профессионального модуля..... 7
3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля..... 26
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля..... 27

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) является частью основной образовательной программы: программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки) способствует освоению вида деятельности:

- Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

Она является единой для всех форм обучения. Рабочая программа служит основой для разработки контрольно-оценочных средств профессионального модуля образовательным учреждением.

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) в соответствии с рабочим учебным планом входит в цикл Профессиональные модули.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **уметь:**

- подготавливать типовые договоры страхования;
- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;
- рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
- на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **знать:**

- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- сопровождения договоров страхования.

В результате освоения профессионального модуля студент должен овладеть следующими компетенциями:

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Личностные результаты:
ЛР 1 Сформированность гражданской позиции обучающегося как активного и ответственного члена российского общества
ЛР 2 Осознание своих конституционных прав и обязанностей, уважение закона и правопорядка
ЛР 3 Принятие традиционных национальных, общечеловеческих гуманистических и демократических ценностей
ЛР 4 Готовность противостоять идеологии экстремизма, национализма, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам
ЛР 5 Готовность вести совместную деятельность в интересах гражданского общества, участвовать в самоуправлении в общеобразовательной организации и детско-юношеских организациях
ЛР 23 Готовность к труду, осознание ценности мастерства, трудолюбие
ЛР 24 Готовность к активной деятельности технологической и социальной направленности, способность инициировать, планировать и самостоятельно выполнять такую деятельность
ЛР 25 Интерес к различным сферам профессиональной деятельности, умение совершать осознанный выбор будущей профессии и реализовывать собственные жизненные планы
ЛР 26 Готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни
ЛР 32 Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, способствующего осознанию своего места в поликультурном мире
ЛР 33 Совершенствование языковой и читательской культуры как средства взаимодействия между людьми и познания мира
ЛР 34 Осознание ценности научной деятельности, готовность осуществлять проектную и исследовательскую деятельность индивидуально и в группе

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов для очной формы обучения	Объем часов для заочной формы обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**192**	**192**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**146**	**26**
в том числе:		
лекции	68	18
практические занятия	78	8
Курсовое проектирование	**-**	**-**
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**46**	**166**
Промежуточная аттестация в форме экзамена по профессиональному модулю		

2.2. Структура профессионального модуля ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), для очной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)	**117**	**94**	48	46	-	23	
	МДК.03.02 Учёт страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)	**75**	**52**	30	22	-	23	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**264**	**218**	**78**	**68**	**-**	**46**	**72**

2.3. Структура профессионального модуля ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), для <u>заочной формы обучения</u>

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)	**117**	**14**	4	10	-	103	
	МДК.03.02 Учёт страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)	**75**	**12**	4	8	-	63	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**264**	**98**	**8**	**18**	**-**	**166**	**72**

2.4 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), для очной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК 03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)			
Раздел 1. Документирование в страховании			
Тема 1.1. Документ и его функции в страховании	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Понятие документа в страховании. Подлинник, копия, дубликат документа. Особенности документооборота в страховой компании. Функции документа.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Оформление пакета документов страхового агента.		
Тема 1.2. Реквизит - обязательный элемент договора страхования	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Реквизиты физических и юридических лиц. Классификация основных реквизитов юридического лица. Расположение реквизитов в договорах страхования.		
	Практическое занятие	6	
	Оформление реквизитов в страховой документации		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Заполнение текущей страховой документации и оформление реквизитов сторон.		
Тема 1.3. Нормативно-правовые документы, регулирующие страховую деятельность.	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Трехступенчатая правовая система страхового рынка. ГК РФ, НК РФ. ФЗ «Об организации страхового дела в РФ». Составление запросов в компетентные органы.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Раздел 2. Оформление страховых операций.			
Тема 2.1. Типовые формы договоров страхования	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3
	Сущность договора страхования. Формы и содержание договора страхования. Порядок		

	заключения договора страхования. Участники договора страхования. Подготовка пакета документов для заключения договора страхования. Порядок сбора первичной информации		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Практическое занятие	6	
	Подготовка типовых договоров страхования. Порядок заключения договора страхования		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Разработка проекта-договора.		
Тема 2.2. Система кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Содержание системы кодификации и нумерации договоров страхования. Порядок работы с общероссийскими классификаторами.		
	Практическое занятие	4	
	Работа с общероссийским классификатором		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов.		
Тема 2.3. Порядок согласования договоров с андеррайтера ми и юристами.	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Согласование проектов договоров с юристами и андеррайтерами с использованием компьютерных технологий и программного обеспечения. Андеррайтинг - ключевой бизнес-процесс страховой компании. Операции, входящие в страховой андеррайтинг.		
	Практические занятия	4	
	Оценка рисков при заключении договоров на страховые услуги. Согласование соответствующей степени риска, ставок премии и условий договора с юристами СК		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Ответы на контрольные вопросы.		
Тема 2.4. Срок действия договоров страхования. Хранение договоров страхования в архиве.	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Особенности сроков действия договоров страхования. Условия прекращения и расторжения договоров. Система хранения договоров страхования.		
	Практическое занятие	4	
	Пролонгация договора страхования. Составления дополнительных соглашений		

	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Изучение правил страхования по отдельным видам страхования.	2	
Тема 2.5. Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам.	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Сопровождение договоров страхования и способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам. Сопровождение договоров страхования и их ведение с использованием компьютерных технологий и программного обеспечения		
	Практическое занятие	4	
	Оформление договоров имущественного и личного страхования, передача договоров продавцам		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет- ресурсами. Работа с документами по регистрации и сопровождению страхового случая		
Тема 2.6. Порядок оформления страхового полиса. Стоимость страхового полиса.	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Виды страховых полисов. Особенности оформления страховых полисов по отдельным видам страхования.		
	Практические занятия	4	
	Структура страхового полиса. Оформление страхового полиса (имущественного, личного, ответственности)		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Решение задач по расчету стоимости страхования и заполнение страховых полисов.		
Раздел 3. Виды и специфика специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач			
Тема 3.1. Виды специализированного программного обеспечения	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Создание единого информационного поля для учета и заключения договора страхования. Виды специализированного программного обеспечения.		
	Практическое занятие	4	
	Работа с базой данных специализированного программного обеспечения. Ввод и учет договоров в базу данных		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой,		

	Интернет-ресурсами.		
Тема 3.2. Оформление типовых форм договоров страхования и страховых полисов с использованием специализированного программного обеспечения и интернет-технологий	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Особенности и структура специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач.		
	Практическое занятие	4	
	Работа с документами для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения)		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Подготовка презентации на тему « Риск как основа возникновения страховых отношений».		
Раздел 4. Использование специализированного программного обеспечения для страховой отчетности			
Тема 4.1 Бланки строгой отчетности и правила работы с ними.	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок создания, принятия и отражения договоров страхования в бухгалтерском учете. Бланки строгой отчетности, применяемые при оказании населению услуг по страхованию, квитанция на получение страховой премии в электронном и бумажном виде.		
	Практическое занятие	4	
	Отражение в бухгалтерском учете страхователей полученных страховых выплат с использованием специализированного программного обеспечения		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Заполнение страховой документации.		
Тема 4.2. Учет и хранение лицевых счетов страхователей	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Учет и хранение лицевых счетов страхователей в электронном и бумажном виде		
	Практическое занятие	4	
	Онлайн-страхование		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Подготовка к зачету.		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**117**	
МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)			
Раздел 1. Учет договоров страхования			
Тема 1.1. Структура	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9

договора страхования	Участники договора страхования. Функции, задачи и структура договора страхования. Правила заполнения договора страхования.		ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	2	
	Заполнение типовых договоров страхования.		
Тема 1.2. Общая характеристика и база данных заключённых договоров страхования	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Понятие базы данных страховой компании. Формирование базы данных заключенных договоров страхования.		
	Практическое занятие	4	
	Работа с базой данных страховой компании.		
	Самостоятельная работа	2	
	Порядок составления дополнительного соглашения к типовому договору страхования.		
Тема 1.3. Ввод в базу данных договора страхования	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Поисковая система договора страхования в базе данных страховой компании.		
	Практическое занятие	2	
	Работа с программным обеспечением страховой компании по вводу договора страхования.		
	Самостоятельная работа	2	
	Формы и виды договора страхования.		
Тема 1.4. Способы учета договоров страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Учет договоров страхования. Порядок распределения их в базе данных страховой компании.		
	Практическое занятие	4	
	Отбор договоров страхования с помощью поисковой системы базы данных страховой организации по различным признакам: по сроку действия договора страхования, по сроку уплаты страховых взносов, по реквизитам страхователя, по номеру договора и т.д.		
	Самостоятельная работа	2	
	Существенные условия заключения договора страхования		
Тема 1.5. Порядок контроля сроков действия договоров страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Контроль за выполнением условий договора страхования. Порядок внесении уплаты страховой премии.		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовка докладов по данной теме.		
Тема 1.6. Учет договора страхования в архиве СК	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-
	Порядок передачи договора страхования в архив. Учет договоров в архиве.		
	Самостоятельная работа	2	

	Подготовка докладов по данной теме.		26, 32-34
Раздел 2. Анализ заключенных договоров страхования			
Тема 2.1. Анализ управления убыточностью на «входе»	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Понятие убыточности на «входе». Способы предотвращения убыточности. Решение и управление убыточностью на «входе».		
	Практическое занятие	4	
	Анализ среднего взноса на один договор.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.2. Состав страховой отчетности	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Состав страховой отчетности. Порядок ведения страховой отчетности в страховой компании.		
	Практическое занятие	4	
	Анализ расходов на ведение дела		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.3. Анализ заключенных договоров.	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок определения основных показателей для заключения договора страхования. Динамика взноса на один догов страхования. Общая схема регулирования. Доходы и расходы страховой компании.		
	Практическое занятие	2	
	Анализ динамики средней страховой суммы на один договор.		
	Самостоятельная работа	1	
	Решение ситуационных задач.		
Тема 2.4 Основные методы качественного анализа отказов от пролонгации договоров страхования.	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Общая характеристика потребления страховых услуг. Планирование количества договоров для пролонгации. Порядок работы с существующими клиентами.		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.4. Анализ	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9

страхового портфеля страховой организации	Основные понятия страхового портфеля. Формирования страхового портфеля страховой компании.		ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	1	
	Решение кроссворда по данной теме.		
Тема 2.5. Аналитически е показатели продаж страховой компании	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Характеристика аналитических показателей. Порядок расчета аналитических показателей страховой компании. Оценка финансовой устойчивости страховых операций. Оценка убыточности страховых операций.		
	Практическое занятие	4	
	Расчет аналитических показателей продаж страховой компании.		
	Самостоятельная работа	1	
	Решение ситуационных задач.		
Тема 2.6. Анализ факторов, снижающих и повышающих спрос на страховую услугу.	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Факторы, способствующие повышению и понижению спроса на страховые услуги.		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.7. Анализ составления плана продаж страховых продуктов.	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Основные параметры по составлению плана продаж. Структура и анализ плана продаж.		
	Практическое занятие	2	
	Составление плана продаж страховых продуктов. Анализ средней нагрузки на одного страхового агента		
	Самостоятельная работа	1	
	Подготовка доклада по теме.		
Тема 2.8. Изучение и анализ причин невыполнения плана продаж.	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Изучение динамики выполнения плана продаж договоров с указанием тенденции к росту. Динамика страховых премий в разрезе отдельных видов страхования.		
	Практическое занятие	2	
	Анализ страховых выплат по договорам страхования		
	Самостоятельная работа	1	
	Решение кроссвордов по данной теме.		
Тема 2.9. Перечень мероприятий по	**Содержание учебного материала**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3
	Анализ мероприятий по повышению количества заключенных договоров страхования.		

повышению количества заключенных договоров страхования.	Антикризисное управления в страховой компании.		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Практическое занятие	2	
	Разработка конкретных мероприятий повышения продаж для определенной страховой компании		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	**-**	
	ВСЕГО	**75**	
Практическая подготовка			
Производственная практика **Виды работ:** 1. Составление типовых договоров страхования. 2. Оформление заявлений по наступлению страхового случая. 3. Оформление заявлений по принятию рисков на страхование. 4. Оформление заявлений на возмещение убытка. 5. Работа с программным обеспечением по вводу и учету договоров страхования. 6. Учет договоров страхования. 7. Проведение анализа заключенных договоров страхования (расчет финансовой устойчивости, расчет страховой премии и ущерба при наступлении страхового случая)		**72**	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
	ВСЕГО	**192**	

2.5 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), для заочной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК 03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)			
Раздел 1. Документирование в страховании			
Тема 1.1. Документ и его функции в страховании	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Понятие документа в страховании. Подлинник, копия, дубликат документа. Особенности документооборота в страховой компании. Функции документа.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Оформление пакета документов страхового агента.		
Тема 1.2. Реквизит - обязательный элемент договора страхования	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Реквизиты физических и юридических лиц. Классификация основных реквизитов юридического лица. Расположение реквизитов в договорах страхования.		
	Практическое занятие	2	
	Оформление реквизитов в страховой документации		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Заполнение текущей страховой документации и оформление реквизитов сторон.		
Тема 1.3. Нормативно-правовые документы, регулирующие страховую деятельность.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Трехступенчатая правовая система страхового рынка. ГК РФ, НК РФ. ФЗ «Об организации страхового дела в РФ». Составление запросов в компетентные органы.		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Раздел 2. Оформление страховых операций.			
Тема 2.1. Типовые формы договоров страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3
	Сущность договора страхования. Формы и содержание договора страхования. Порядок		

	заключения договора страхования. Участники договора страхования. Подготовка пакета документов для заключения договора страхования. Порядок сбора первичной информации		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа		
	Подготовка типовых договоров страхования. Порядок заключения договора страхования	4	
	Самостоятельная работа		
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Разработка проекта-договора.	4	
Тема 2.2. Система кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами	**Самостоятельная работа**		ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Содержание системы кодификации и нумерации договоров страхования. Порядок работы с общероссийскими классификаторами.	4	
	Самостоятельная работа	2	
	Работа с общероссийским классификатором		
	Самостоятельная работа		
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Подготовка рефератов.	4	
Тема 2.3. Порядок согласования договоров с андеррайтера ми и юристами.	**Самостоятельная работа**		ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Согласование проектов договоров с юристами и андеррайтерами с использованием компьютерных технологий и программного обеспечения. Андеррайтинг - ключевой бизнес-процесс страховой компании. Операции, входящие в страховой андеррайтинг.	4	
	Практическое занятие	2	
	Оценка рисков при заключении договоров на страховые услуги. Согласование соответствующей степени риска, ставок премии и условий договора с юристами СК		
	Самостоятельная работа		
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Ответы на контрольные вопросы.	4	
Тема 2.4. Срок действия договоров страхования. Хранение договоров страхования в архиве.	**Самостоятельная работа**		ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Особенности сроков действия договоров страхования. Условия прекращения и расторжения договоров. Система хранения договоров страхования.	4	
	Самостоятельная работа	2	
	Пролонгация договора страхования. Составления дополнительных соглашений		

	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Изучение правил страхования по отдельным видам страхования.	4	
Тема 2.5. Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам.	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Сопровождение договоров страхования и способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам. Сопровождение договоров страхования и их ведение с использованием компьютерных технологий и программного обеспечения		
	Самостоятельная работа	2	
	Оформление договоров имущественного и личного страхования, передача договоров продавцам		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет- ресурсами. Работа с документами по регистрации и сопровождению страхового случая		
Тема 2.6. Порядок оформления страхового полиса. Стоимость страхового полиса.	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Виды страховых полисов. Особенности оформления страховых полисов по отдельным видам страхования.		
	Самостоятельная работа	2	
	Структура страхового полиса. Оформление страхового полиса (имущественного, личного, ответственности)		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Решение задач по расчету стоимости страхования и заполнение страховых полисов.		
Раздел 3. Виды и специфика специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач			
Тема 3.1. Виды специализированного программного обеспечения	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Создание единого информационного поля для учета и заключения договора страхования. Виды специализированного программного обеспечения.		
	Самостоятельная работа	4	
	Работа с базой данных специализированного программного обеспечения. Ввод и учет договоров в базу данных		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой,		

	Интернет-ресурсами.		
Тема 3.2. Оформление типовых форм договоров страхования и страховых полисов с использованием специализированного программного обеспечения и интернет-технологий	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Особенности и структура специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач.		
	Самостоятельная работа	2	
	Работа с документами для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения)		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Подготовка презентации на тему « Риск как основа возникновения страховых отношений».		
Раздел 4. Использование специализированного программного обеспечения для страховой отчетности			
Тема 4.1 Бланки строгой отчетности и правила работы с ними.	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок создания, принятия и отражения договоров страхования в бухгалтерском учете. Бланки строгой отчетности, применяемые при оказании населению услуг по страхованию, квитанция на получение страховой премии в электронном и бумажном виде.		
	Самостоятельная работа	4	
	Отражение в бухгалтерском учете страхователей полученных страховых выплат с использованием специализированного программного обеспечения		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Заполнение страховой документации.		
Тема 4.2. Учет и хранение лицевых счетов страхователей	**Самостоятельная работа**	3	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Учет и хранение лицевых счетов страхователей в электронном и бумажном виде		
	Самостоятельная работа	4	
	Онлайн-страхование		
	Самостоятельная работа	4	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами. Подготовка к зачету.		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**117**	
МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)			
Раздел 1. Учет договоров страхования			
Тема 1.1. Структура	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9

договора страхования	Участники договора страхования. Функции, задачи и структура договора страхования. Правила заполнения договора страхования.		ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	2	
	Заполнение типовых договоров страхования.		
Тема 1.2. Общая характеристика и база данных заключённых договоров страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Понятие базы данных страховой компании. Формирование базы данных заключенных договоров страхования.		
	Самостоятельная работа	2	
	Работа с базой данных страховой компании.		
	Самостоятельная работа	2	
	Порядок составления дополнительного соглашения к типовому договору страхования.		
Тема 1.3. Ввод в базу данных договора страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Поисковая система договора страхования в базе данных страховой компании.		
	Самостоятельная работа	1	
	Работа с программным обеспечением страховой компании по вводу договора страхования.		
	Самостоятельная работа	1	
	Формы и виды договора страхования.		
Тема 1.4. Способы учета договоров страхования	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Учет договоров страхования. Порядок распределения их в базе данных страховой компании.		
	Практическое занятие	2	
	Отбор договоров страхования с помощью поисковой системы базы данных страховой организации по различным признакам: по сроку действия договора страхования, по сроку уплаты страховых взносов, по реквизитам страхователя, по номеру договора и т.д.		
	Самостоятельная работа	1	
	Существенные условия заключения договора страхования		
Тема 1.5. Порядок контроля сроков действия договоров страхования	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Контроль за выполнением условий договора страхования. Порядок внесении уплаты страховой премии.		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовка докладов по данной теме.		
Тема 1.6. Учет договора страхования в архиве СК	**Самостоятельная работа**	1	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-
	Порядок передачи договора страхования в архив. Учет договоров в архиве.		
	Самостоятельная работа	2	

	Подготовка докладов по данной теме.		26, 32-34
Раздел 2 Анализ заключенных договоров страхования			
Тема 2.1. Анализ управления убыточностью на «входе»	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Понятие убыточности на «входе». Способы предотвращения убыточности. Решение и управление убыточностью на «входе».		
	Самостоятельная работа	2	
	Анализ среднего взноса на один договор.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.2. Состав страховой отчетности	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Состав страховой отчетности. Порядок ведения страховой отчетности в страховой компании.		
	Практическое занятие	2	
	Анализ расходов на ведение дела		
	Самостоятельная работа	1	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.3. Анализ заключенных договоров.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок определения основных показателей для заключения договора страхования. Динамика взноса на один догов страхования. Общая схема регулирования. Доходы и расходы страховой компании.		
	Самостоятельная работа	1	
	Анализ динамики средней страховой суммы на один договор.		
	Самостоятельная работа	2	
	Решение ситуационных задач.		
Тема 2.4 Основные методы качественного анализа отказов от пролонгации договоров страхования.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Общая характеристика потребления страховых услуг. Планирование количества договоров для пролонгации. Порядок работы с существующими клиентами.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.4. Анализ	**Самостоятельная работа**	1	ОК 1-9

страхового портфеля страховой организации	Основные понятия страхового портфеля. Формирования страхового портфеля страховой компании.		ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	1	
	Решение кроссворда по данной теме.		
Тема 2.5. Аналитически е показатели продаж страховой компании	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Характеристика аналитических показателей. Порядок расчета аналитических показателей страховой компании. Оценка финансовой устойчивости страховых операций. Оценка убыточности страховых операций.		
	Самостоятельная работа	1	
	Расчет аналитических показателей продаж страховой компании.		
	Самостоятельная работа	2	
	Решение ситуационных задач.		
Тема 2.6. Анализ факторов, снижающих и повышающих спрос на страховую услугу.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Факторы, способствующие повышению и понижению спроса на страховые услуги.		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
Тема 2.7. Анализ составления плана продаж страховых продуктов.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Основные параметры по составлению плана продаж. Структура и анализ плана продаж.		
	Самостоятельная работа	2	
	Составление плана продаж страховых продуктов. Анализ средней нагрузки на одного страхового агента		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовка доклада по теме.		
Тема 2.8. Изучение и анализ причин невыполнения плана продаж.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Изучение динамики выполнения плана продаж договоров с указанием тенденции к росту. Динамика страховых премий в разрезе отдельных видов страхования.		
	Самостоятельная работа	2	
	Анализ страховых выплат по договорам страхования		
	Самостоятельная работа	2	
	Решение кроссвордов по данной теме.		
Тема 2.9. Перечень мероприятий по	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3
	Анализ мероприятий по повышению количества заключенных договоров страхования.		

повышению количества заключенных договоров страхования.	Антикризисное управления в страховой компании.		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	2	
	Разработка конкретных мероприятий повышения продаж для определенной страховой компании		
	Самостоятельная работа	2	
	Проработка конспектов занятий, работа с основной и дополнительной литературой, Интернет-ресурсами.		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	**-**	
	ВСЕГО	**75**	
Практическая подготовка			
Производственная практика **Виды работ:** 1. Составление типовых договоров страхования. 2. Оформление заявлений по наступлению страхового случая. 3. Оформление заявлений по принятию рисков на страхование. 4. Оформление заявлений на возмещение убытка. 5. Работа с программным обеспечением по вводу и учету договоров страхования. 6. Учет договоров страхования. 7. Проведение анализа заключенных договоров страхования (расчет финансовой устойчивости, расчет страховой премии и ущерба при наступлении страхового случая)		**72**	ОК 1-9 ПК 3.1-3.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
	ВСЕГО	**192**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) требует наличия учебных кабинетов.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект учебно-наглядных пособий (слайд-фильмов, презентаций, видеофильмов).

Технические средства обучения:

- компьютер;
- аудиовизуальные средства обучения;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
- 1С: Предприятие 8.3.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Сплетухов, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 357 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017747-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2040895 – Режим доступа: по подписке.
2. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 292 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014862-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1372729 – Режим доступа: по подписке.
3. Балашов, А. П. Менеджмент : учебное пособие / А.П. Балашов. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0627-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1048495 – Режим доступа: по подписке.
4. Карминский, А. М. Применение информационных систем в экономике : учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0932-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1862906 – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Герасимов, Б. И. Виды и средства распространения рекламы : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова, М.А. Блюм. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 128 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-611-7. - Текст

: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1843719 – Режим доступа: по подписке.
2. Быкова, Т. А. Документационное обеспечение управления (делопроизводство) : учебное пособие / Т.А. Быкова, Т.В. Кузнецова, Л.В. Санкина ; под общ. ред. Т.В. Кузнецовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 304 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-013913-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1141796 – Режим доступа: по подписке.
3. Кабашов, С. Ю. Основы деловой (служебной) письменной речи в сфере управления : учебное пособие / С.Ю. Кабашов. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 163 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015439-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2102729 – Режим доступа: по подписке.
4. Кирсанова, М. В. Деловая переписка : учебно-практическое пособие / М.В. Кирсанова, Н.Н. Анодина, Ю.М. Аксенов. — 3-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 136 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014547-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2008751 – Режим доступа: по подписке.
5. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1446152 – Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система: https://znanium.com
2. Доступ обучающимся в электронную информационно-образовательную среду

3.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике для получения первичных профессиональных навыков является освоение программы соответствующего междисциплинарного курса (МДК).

Обучающимися должна осуществляться самостоятельная работа в сочетании с управлением и контролем со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения междисциплинарных курсов осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий, проверке домашних заданий, контрольных работ, тестирования, а также оценки выполнения обучающимися самостоятельных работ, индивидуальных заданий, проектов, исследований. Итоговая аттестация по зачётным темам междисциплинарных курсов проводится в форме комплексного экзамена.

Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций осуществляется при проведении экзаменационной комиссией экзамена по профессиональному модулю с использованием контрольно-оценочных средств (КОС) позволяющих оценить освоенные компетенции.

Основными показателями освоения профессиональных компетенций являются:

Результаты	Основные показатели	Формы и методы контроля и

(освоенные профессиональные компетенции)	оценки результата	оценки
ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции. ПК 3.2. Вести учет страховых договоров. ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	1.Организация работы с отдельными документами, создаваемыми в процессе профессиональной деятельности. 2.Организация учета страховых договоров. 3. Порядок передачи бланков строгой отчетности в бухгалтерию страховщика. 4.Составление отчета агента по договорам страхования. 5.Оформление заявлений на страхование. 6.Оформление договоров (полисов). 7.Заполнение квитанций формы А-7 на уплату страховых премий (взносов). 8.Оформление заявлений по страховому случаю. 9.Оформление заявлений на выплату страхового возмещения. 10. Выполнение функциональных обязанностей специалистов страховой организации по оформлению и хранению страховой документации. 11. Ввод договоров страхования в базу данных страховой организации. 12. Работа с поисковой системой базы данных страховой организации. 13. Работа с клавиатурным тренажёром по «слепому» десятипальцевому методу на скорость ввода. 14. Анализ заключенных договоров страхования.	Анализ быстроты и правильности работы с отдельными договорами страхования. Оценка учета страховых договоров. Контроль порядка передач бланков строгой отчетности. Оценка составления отчета агентов. Оценка составления страховых договоров. Оценка заполнения страховых полисов. Оценка заполнения заявлений по принятию риска на страхование. Оценка заполнения правильности заполнения квитанций формы А-7. Оценка правильности составлении заявления по наступившему страховому случаю. Оценка правильности составлении заявления на выплату страхового возмещения. Оценка правильности. Выполнение функциональных обязанностей специалистов страховой организации по оформлению и хранению страховой документации. Анализ быстроты и правильности ввода договоров страхования в базу данных страховой организации. Анализ быстроты и правильности работы с поисковой системой базы данных страховой организации по поиску договоров страхования по различным признакам. Анализ работы на клавиатурном тренажере по следующим факторам: правильность ввода, быстрота ввода.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области продаж страхового продукта	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	делает выводы и обобщения в профессиональной деятельности	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"СЕРПУХОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОТКРЫТЫЙ КОЛЛЕДЖ"

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СГОК»
Т. В. Алексеева
«12» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ:
ПМ.04 ОФОРМЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ (ОЦЕНКА СТРАХОВОГО УЩЕРБА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ)

НАИМЕНОВАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ:
МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)
МДК.04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
МДК.04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)
ПП.04.01 Производственная практика

КОД СПЕЦИАЛЬНОСТИ: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: Очная, заочная
КВАЛИФИКАЦИЯ: Специалист страхового дела
СРОК ОБУЧЕНИЯ: 2 г. 10 м., 3 г. 6 м.

Серпухов, 2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), квалификации базовой подготовки – Специалист страхового дела, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833, Программой среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Серпуховский городской открытый колледж»

Составитель: Захарова Л.И., преподаватель

Рассмотрена на заседании ПЦК (Протокол №1 от 12 мая 2023 г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля 4
2. Структура и содержание профессионального модуля..... 7
3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля..... 28
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля..... 30

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) является частью основной образовательной программы: программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки) способствует освоению вида деятельности:

- Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

Она является единой для всех форм обучения. Рабочая программа служит основой для разработки контрольно-оценочных средств профессионального модуля образовательным учреждением.

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) в соответствии с рабочим учебным планом входит в цикл Профессиональные модули.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **уметь:**

- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **знать:**

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;

- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
- законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
- «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
- методы борьбы со страховым мошенничеством;
- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
- критерии определения страхового случая;
- теоретические основы оценки величины ущерба;
- признаки страхового случая;
- условия выплаты условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
- формы страхового возмещения (обеспечения);
- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

В результате освоения профессионального модуля студент должен овладеть следующими компетенциями:

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Личностные результаты:
ЛР 1 Сформированность гражданской позиции обучающегося как активного и ответственного члена российского общества
ЛР 2 Осознание своих конституционных прав и обязанностей, уважение закона и правопорядка
ЛР 3 Принятие традиционных национальных, общечеловеческих гуманистических и демократических ценностей
ЛР 4 Готовность противостоять идеологии экстремизма, национализма, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам
ЛР 5 Готовность вести совместную деятельность в интересах гражданского общества, участвовать в самоуправлении в общеобразовательной организации и детско-юношеских организациях
ЛР 23 Готовность к труду, осознание ценности мастерства, трудолюбие
ЛР 24 Готовность к активной деятельности технологической и социальной направленности, способность инициировать, планировать и самостоятельно выполнять такую деятельность
ЛР 25 Интерес к различным сферам профессиональной деятельности, умение совершать осознанный выбор будущей профессии и реализовывать собственные жизненные планы
ЛР 26 Готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни
ЛР 32 Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, способствующего осознанию своего места в поликультурном мире
ЛР 33 Совершенствование языковой и читательской культуры как средства взаимодействия между людьми и познания мира
ЛР 34 Осознание ценности научной деятельности, готовность осуществлять проектную и исследовательскую деятельность индивидуально и в группе

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов для очной формы обучения	Объем часов для заочной формы обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**316**	**316**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**216**	**38**
в том числе:		
лекции	96	22
практические занятия	120	16
Курсовое проектирование	**-**	**-**
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**100**	**278**
Промежуточная аттестация в форме экзамена по профессиональному модулю		

2.2. Структура профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), для очной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	**84**	**64**	40	24	-	20	
	МДК.04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)	**120**	**80**	40	40	-	40	
	МДК.04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)	**112**	**72**	40	32	-	40	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**388**	**288**	**120**	**96**	-	**100**	**72**

2.3. Структура профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), для заочной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	**84**	**10**	4	6	-	74	
	МДК.04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)	**120**	**14**	6	8	-	106	
	МДК.04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)	**112**	**14**	6	8	-	98	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**388**	**110**	**16**	**22**	-	**278**	**72**

2.4 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), для очной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)			
Тема 1. Значимость документального обеспечения страховых выплат	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Значимость документального обеспечения страховых выплат. 2. Роль профессии урегулирования убытков в страховой компании		
	Самостоятельная работа	1	
	Эссе на тему: «Характерные страховые споры, рассматриваемые в судах»		
Тема 2. Документы, необходимые для расчета страхового возмещения	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Документы, необходимые для расчета страхового возмещения		
	Самостоятельная работа	1	
	Сообщение на тему «Правовая характеристика страховых обязательств»		
Тема 3. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1. Внутренние документы по регистрации страхового случая 2. Порядок работы с документы по сопровождению страхового случая		
	Самостоятельная работа	1	
	Презентация по теме «Правовая классификация страхования»		
Тема 4. Организация документального обеспечения страховых выплат.	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Организация документального обеспечения страховых выплат.		
	Самостоятельная работа	1	
	Сообщение по теме «Правовые основы социального страхования и общие условия страхового возмещения»		
Тема 5. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая		
	Самостоятельная работа	1	
	Доклад по теме «Правила урегулирования ущерба и выплаты страхового возмещения в имущественном страховании»		
Тема 6. Законодательная	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9

база, регулирующая страховые выплаты	1.Законодательная база, регулирующая страховые выплаты 2. Причины отказа в выплатах страхового возмещения по гражданскому законодательству		ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	1	
	Доклад по теме «Правовые основы личного страхования. Порядок и условия осуществления страховой выплаты»		
Тема 7. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае по страхованию имущества 2. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае по страхованию от несчастного случая 3. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае по страхованию ОСАГО и КАСКО		
	Самостоятельная работа	1	
	Особенности страхования от несчастных случаев в европейских странах		
Тема 8. Методы борьбы со страховым мошенничеством	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Методы борьбы со страховым мошенничеством 2.Причины мошенничества в страховании		
	Самостоятельная работа	1	
	Доклад по теме «Юридическая ответственность за страховое мошенничество»		
Тема 9. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.		
	Самостоятельная работа	2	
	Презентация по теме «Практика противодействия страховому мошенничеству в зарубежных странах»		
Тема 10. Виды мошенничества при заявлении о страховом случае.	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Виды мошенничества при заявлении о страховом случае.		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Уголовно-правовая и криминалистическая характеристика мошенничества, совершаемого в сфере страхования»		
Тема 11. Документы, регистрирующие результаты экспертизы и порядок работы с ними	**Практическое занятие**	8	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Документы, регистрирующие результаты экспертизы и порядок работы с ними		
	Самостоятельная работа	1	
	Подготовить реферат «Автоматизация регистрации и обработки документов страховой		

	компании		
Тема 12. Экономическая сущность и правовое обеспечение страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1. Экономическая сущность страхования 2. Правовое обеспечение страхования		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме «Правовые основы страхования внешнеэкономической деятельности и условия страховых выплат»		
Тема 13. Определение суммы страховых платежей и показателей страхования	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение суммы страховых платежей и показателей страхования		
	Самостоятельная работа	1	
	Презентация по теме «Основания отказа в назначении страховых выплат»		
Тема 14. Порядок расчета страховой премии и выплаты	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок расчета страховой премии и выплаты		
	Самостоятельная работа	1	
	Презентация по теме «Виды пособий по обязательному социальному страхованию и условия назначения страхового возмещения»		
Тема 15. Определение показателей по страхованию	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение показателей по страхованию		
	Самостоятельная работа	1	
	Подготовить презентацию «Алгоритм решения проблем с выплатами при наступлении страхового случая (досудебный порядок)».		
Тема 16. Показатели статистики по выплате страхового возмещения	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Показатели статистики по выплате страхового возмещения		
	Самостоятельная работа	1	
	Подготовить схему «Типичные ошибки страхователей при оформлении страховых случаев».		
Тема 17. Оценка ущерба при наступлении страхового случая.	**Практическое занятие**	8	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Оценка ущерба при наступлении страхового случая		
	Самостоятельная работа	1	
	Подготовить реферат «Аварийные комиссары за рубежом».		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**84**	
МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)			
Тема 1. Способы учета	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9

договоров страхования.	1.Способы учета договоров страхования. 2.Учет поступлений страховых премий		ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение»		
Тема 2. Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовка реферата на тему: Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций.		
Тема 3. Печать отчетов, форм и справок через форму программы АРМ-страховщика.	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Печать отчетов, форм и справок через Форму программы АРМ-страховщика		
	Самостоятельная работа	2	
	Составить тест по теме «Договор страхования – основа возникновения и реализации страховых правоотношений»		
Тема 4. Порядок контроля сроков действия договоров	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Порядок контроля сроков действия договоров 2. Пролонгация договоров страхования		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по темам: 1.Понятие, содержание и форма договора страхования 2. Заключение, изменение и прекращение договора страхования		
Тема 5. Мониторинг бизнес-процессов по договорной деятельности	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Понятие мониторинга по договорам страхования 2.Мониторинг бизнес-процессов по договорной деятельности		
	Самостоятельная работа	2	
	Изучение динамики продаж страховых продуктов страховыми компаниями, действующими на страховом рынке РФ в период финансового кризиса.		
Тема 6. Контроль сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Контроль сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок		
	Самостоятельная работа	1	
	Сообщение по теме Порядок разрешения споров по договору страхования		

новый срок			
Тема 7. Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования		
	Самостоятельная работа	4	
	Составление глоссария «Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда».		
Тема 8. Ведение страховой отчетности посредством АРМ-страховщика	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Ведение страховой отчетности посредством АРМ-страховщика		
	Самостоятельная работа	4	
	Осуществление ввода данных в ПК «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати		
Тема 9. Проверка начисления страховой премии, и комиссионного вознаграждения	**Практическое занятие**	8	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Проверка начисления страховой премии, и комиссионного вознаграждения		
	Самостоятельная работа	2	
	Составление таблицы «Основания для отказа в страховой выплате»		
Тема 10. Анализ заключенных договоров страхования	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ заключенных договоров страхования		
	Самостоятельная работа	4	
	Специфика мошеннических схем в страховании		
Тема 11. Расчет аналитических показателей продаж страховой компании	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Расчет аналитических показателей продаж страховой компании		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Страховая сумма, страховая выплата, франшиза: понятие и соотношение»		
Тема 12. Сбор и накопление данных от потерпевшей стороны	**Содержание учебного материала**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Сбор и накопление данных от потерпевшей стороны		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме Способы борьбы со страховым мошенничеством		
Тема 13. Ввод в систему в процессе регулирования убытков	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Ввод в систему в процессе регулирования убытков		
	Самостоятельная работа	2	
	Презентация по теме «Специфика мошеннических схем в страховании»		
Тема 14. Качественный	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9

анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования	Качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования		ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовка документов, необходимых для назначения этих выплат		
Тема 15. Изучение динамики выполнения плана продаж договоров	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Изучение динамики выполнения плана продаж договоров		
	Самостоятельная работа	3	
	Оформление страховых актов по страховым случаям.		
Тема 16. Изучение динамики продаж страховых продуктов страховыми компаниями	**Практическое занятие**	8	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Изучение динамики продаж страховых продуктов страховыми компаниями		
	Самостоятельная работа	2	
	Сравнение продаж страховых продуктов (страхование имущества и НС) по 2 страховым компаниям		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**120**	
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)			
Тема 1. Сущность актуарных расчетов	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Сущность актуарных расчетов		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Виды надбавок к базовому страховому тарифу в имущественном страховании»		
Тема 2. Показатели страховой статистики	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Показатели страховой статистики		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме «Характерные страховые споры, рассматриваемые в судах»		
Тема 3. Доходы и расходы страховой компании	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Доходы и расходы страховой компании		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме Виды скидок со страховых взносов		
Тема 4. Печать отчетов через Форму программы АРМ-страховщика	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Печать отчетов через Форму программы АРМ-страховщика		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Правовое регулирование реорганизации и ликвидации страховой		

	организации»		
Тема 5. Решение ситуационных задач	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Решение ситуационных задач		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Государственный контроль над платежеспособностью страховщиков»		
Тема 6. Верхняя и нижняя граница цены страховой услуги	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Верхняя граница цены страховой услуги 2. Нижняя граница цены страховой услуги		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Передача страхового портфеля страховщика»		
Тема 7. Фаза жизненного цикла страховой услуги.	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Фаза жизненного цикла страховой услуги.		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме «Влияние кризиса на положение на страховом рынке»		
Тема 8. Определение достаточной величины страхового взноса	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение достаточной величины страхового взноса		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Государственное регулирование страхования»		
Тема 9. Доходы и расходы в страховой компании	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Доходы страховой компании 2 Расходы в страховой компании		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме Основные показатели хозяйственной деятельности страховых компаний		
Тема 10. Доходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Доходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью		
	Самостоятельная работа	2	
	Презентация по теме Методики оценки платежеспособности страховых организаций		
Тема 11. Расходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Расходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме Создание страховых резервов и фондов.		

Тема 12. Финансовая устойчивость страховщика	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Критерии надежности страховой компании 2.Рейтинг финансово устойчивых страховых компаний		
	Практическое занятие	4	
	Финансовая устойчивость страховщика		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Пути повышения финансовой устойчивости страховой компании» Доклад по теме «Определение системы перестрахования»		
Тема 13. Нормативное соотношение между активами и обязательствами страховой компании	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Активы страховой компании 2.Обязательства страховой компании 3.Нормативное соотношение между активами и обязательствами страховой компании		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме Взаимные расчёты в пропорциональном и непропорциональном перестраховании		
Тема 14. Определение финансовой устойчивости страховщика.	**Практическое занятие**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение финансовой устойчивости страховщика.		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме «Методика установления величины перестраховочной премии, перестраховочной комиссии» Сообщение по теме «Финансовый потенциал страховой компании» Сообщение по теме «Определение финансовой устойчивости страховщика» Найти 10 устойчивых страховых компаний		
Промежуточная аттестация – контрольная работа		-	
ВСЕГО		**112**	
Практическая подготовка			
Производственная практика **Виды работ:** – Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения). – Вести журналы убытков страховой организации при наступлении страховых случаев, в том числе в электронном виде. Составлять внутренние отчеты по страховым случаям. Рассчитывать основные статистические показатели убытков – Готовить документы для направления их в компетентные органы – Осуществлять подготовку ответов и документов на запросы из компетентных органов по факту, обстоятельствам и		**72**	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34

последствиям страхового случая. – Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов. – Выявлять простейшие действия страховых мошенников – Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества – Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта – Документально оформлять результаты экспертизы – Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения – Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения). – Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов – Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта. Документально оформлять результаты экспертизы. – Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения		
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**388**	

2.5 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), для заочной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)			
Тема 1. Значимость документального обеспечения страховых выплат	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Значимость документального обеспечения страховых выплат. 2. Роль профессии урегулирования убытков в страховой компании		
	Самостоятельная работа	4	
	Эссе на тему: «Характерные страховые споры, рассматриваемые в судах»		
Тема 2. Документы, необходимые для расчета страхового возмещения	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Документы, необходимые для расчета страхового возмещения		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение на тему «Правовая характеристика страховых обязательств»		
Тема 3. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1. Внутренние документы по регистрации страхового случая 2. Порядок работы с документы по сопровождению страхового случая		
	Самостоятельная работа	2	
	Презентация по теме «Правовая классификация страхования»		
Тема 4. Организация документального обеспечения страховых выплат.	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Организация документального обеспечения страховых выплат.		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Правовые основы социального страхования и общие условия страхового возмещения»		
Тема 5. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме «Правила урегулирования ущерба и выплаты страхового возмещения в имущественном страховании»		
Тема 6. Законодательная	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9

база, регулирующая страховые выплаты	1.Законодательная база, регулирующая страховые выплаты 2. Причины отказа в выплатах страхового возмещения по гражданскому законодательству		ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа		
	Доклад по теме «Правовые основы личного страхования. Порядок и условия осуществления страховой выплаты»	2	
Тема 7. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае	**Содержание учебного материала**		ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае по страхованию имущества 2. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае по страхованию от несчастного случая 3. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае по страхованию ОСАГО и КАСКО	2	
	Самостоятельная работа	2	
	Особенности страхования от несчастных случаев в европейских странах		
Тема 8. Методы борьбы со страховым мошенничеством	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Методы борьбы со страховым мошенничеством 2.Причины мошенничества в страховании		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме «Юридическая ответственность за страховое мошенничество»		
Тема 9. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.		
	Самостоятельная работа	4	
	Презентация по теме «Практика противодействия страховому мошенничеству в зарубежных странах»		
Тема 10. Виды мошенничества при заявлении о страховом случае.	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Виды мошенничества при заявлении о страховом случае.		
	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение по теме «Уголовно-правовая и криминалистическая характеристика мошенничества, совершаемого в сфере страхования»		
Тема 11. Документы, регистрирующие результаты экспертизы и порядок работы с ними	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Документы, регистрирующие результаты экспертизы и порядок работы с ними		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовить реферат «Автоматизация регистрации и обработки документов страховой		

	компании		
Тема 12. Экономическая сущность и правовое обеспечение страхования	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1. Экономическая сущность страхования 2. Правовое обеспечение страхования		
	Самостоятельная работа	2	
	Доклад по теме «Правовые основы страхования внешнеэкономической деятельности и условия страховых выплат»		
Тема 13. Определение суммы страховых платежей и показателей страхования	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение суммы страховых платежей и показателей страхования		
	Самостоятельная работа	2	
	Презентация по теме «Основания отказа в назначении страховых выплат»		
Тема 14. Порядок расчета страховой премии и выплаты	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок расчета страховой премии и выплаты		
	Самостоятельная работа	2	
	Презентация по теме «Виды пособий по обязательному социальному страхованию и условия назначения страхового возмещения»		
Тема 15. Определение показателей по страхованию	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение показателей по страхованию		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовить презентацию «Алгоритм решения проблем с выплатами при наступлении страхового случая (досудебный порядок)».		
Тема 16. Показатели статистики по выплате страхового возмещения	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Показатели статистики по выплате страхового возмещения		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовить схему «Типичные ошибки страхователей при оформлении страховых случаев».		
Тема 17. Оценка ущерба при наступлении страхового случая.	**Самостоятельная работа**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Оценка ущерба при наступлении страхового случая		
	Самостоятельная работа	2	
	Подготовить реферат «Аварийные комиссары за рубежом».		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**84**	
МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)			
Тема 1. Способы учета	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9

договоров страхования.	1.Способы учета договоров страхования. 2.Учет поступлений страховых премий		ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение»		
Тема 2. Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями		
	Самостоятельная работа	4	
	Подготовка реферата на тему: Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций.		
Тема 3. Печать отчетов, форм и справок через форму программы АРМ-страховщика.	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Печать отчетов, форм и справок через Форму программы АРМ-страховщика		
	Самостоятельная работа	4	
	Составить тест по теме «Договор страхования – основа возникновения и реализации страховых правоотношений»		
Тема 4. Порядок контроля сроков действия договоров	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Порядок контроля сроков действия договоров 2. Пролонгация договоров страхования		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по темам: 1.Понятие, содержание и форма договора страхования 2. Заключение, изменение и прекращение договора страхования		
Тема 5. Мониторинг бизнес-процессов по договорной деятельности	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Понятие мониторинга по договорам страхования 2.Мониторинг бизнес-процессов по договорной деятельности		
	Самостоятельная работа	4	
	Изучение динамики продаж страховых продуктов страховыми компаниями, действующими на страховом рынке РФ в период финансового кризиса.		
Тема 6. Контроль сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Контроль сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме Порядок разрешения споров по договору страхования		

новый срок			
Тема 7. Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования		
	Самостоятельная работа	4	
	Составление глоссария «Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда».		
Тема 8. Ведение страховой отчетности посредством АРМ-страховщика	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Ведение страховой отчетности посредством АРМ-страховщика		
	Самостоятельная работа	4	
	Осуществление ввода данных в ПК «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати		
Тема 9. Проверка начисления страховой премии, и комиссионного вознаграждения	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Проверка начисления страховой премии, и комиссионного вознаграждения		
	Самостоятельная работа	4	
	Составление таблицы «Основания для отказа в страховой выплате»		
Тема 10. Анализ заключенных договоров страхования	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ заключенных договоров страхования		
	Самостоятельная работа	4	
	Специфика мошеннических схем в страховании		
Тема 11. Расчет аналитических показателей продаж страховой компании	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Расчет аналитических показателей продаж страховой компании		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Страховая сумма, страховая выплата, франшиза: понятие и соотношение»		
Тема 12. Сбор и накопление данных от потерпевшей стороны	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Сбор и накопление данных от потерпевшей стороны		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме Способы борьбы со страховым мошенничеством		
Тема 13. Ввод в систему в процессе регулирования убытков	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Ввод в систему в процессе регулирования убытков		
	Самостоятельная работа	4	
	Презентация по теме «Специфика мошеннических схем в страховании»		
Тема 14. Качественный	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9

анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования	Качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования		ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	4	
	Подготовка документов, необходимых для назначения этих выплат		
Тема 15. Изучение динамики выполнения плана продаж договоров	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Изучение динамики выполнения плана продаж договоров		
	Самостоятельная работа	4	
	Оформление страховых актов по страховым случаям.		
Тема 16. Изучение динамики продаж страховых продуктов страховыми компаниями	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Изучение динамики продаж страховых продуктов страховыми компаниями		
	Самостоятельная работа	4	
	Сравнение продаж страховых продуктов (страхование имущества и НС) по 2 страховым компаниям		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**120**	
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)			
Тема 1. Сущность актуарных расчетов	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Сущность актуарных расчетов		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Виды надбавок к базовому страховому тарифу в имущественном страховании»		
Тема 2. Показатели страховой статистики	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Показатели страховой статистики		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме «Характерные страховые споры, рассматриваемые в судах»		
Тема 3. Доходы и расходы страховой компании	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Доходы и расходы страховой компании		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме Виды скидок со страховых взносов		
Тема 4. Печать отчетов через Форму программы АРМ-страховщика	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Печать отчетов через Форму программы АРМ-страховщика		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Правовое регулирование реорганизации и ликвидации страховой		

	организации»		
Тема 5. Решение ситуационных задач	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Решение ситуационных задач		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Государственный контроль над платежеспособностью страховщиков»		
Тема 6. Верхняя и нижняя граница цены страховой услуги	**Самостоятельная работа**	4	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Верхняя граница цены страховой услуги 2. Нижняя граница цены страховой услуги		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Передача страхового портфеля страховщика»		
Тема 7. Фаза жизненного цикла страховой услуги.	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Фаза жизненного цикла страховой услуги.		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме «Влияние кризиса на положение на страховом рынке»		
Тема 8. Определение достаточной величины страхового взноса	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение достаточной величины страхового взноса		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Государственное регулирование страхования»		
Тема 9. Доходы и расходы в страховой компании	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Доходы страховой компании 2 Расходы в страховой компании		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме Основные показатели хозяйственной деятельности страховых компаний		
Тема 10. Доходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Доходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью		
	Самостоятельная работа	4	
	Презентация по теме Методики оценки платежеспособности страховых организаций		
Тема 11. Расходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Расходы страховой компании, косвенно связанные со страховой деятельностью		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме Создание страховых резервов и фондов.		

Тема 12. Финансовая устойчивость страховщика	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Критерии надежности страховой компании 2.Рейтинг финансово устойчивых страховых компаний		
	Самостоятельная работа	4	
	Финансовая устойчивость страховщика		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение по теме «Пути повышения финансовой устойчивости страховой компании» Доклад по теме «Определение системы перестрахования»		
Тема 13. Нормативное соотношение между активами и обязательствами страховой компании	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Активы страховой компании 2.Обязательства страховой компании 3.Нормативное соотношение между активами и обязательствами страховой компании		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме Взаимные расчёты в пропорциональном и непропорциональном перестраховании		
Тема 14. Определение финансовой устойчивости страховщика.	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определение финансовой устойчивости страховщика.		
	Самостоятельная работа	4	
	Доклад по теме «Методика установления величины перестраховочной премии, перестраховочной комиссии» Сообщение по теме «Финансовый потенциал страховой компании» Сообщение по теме «Определение финансовой устойчивости страховщика» Найти 10 устойчивых страховых компаний		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	ВСЕГО	**112**	
Практическая подготовка			
Производственная практика **Виды работ:** – Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения). – Вести журналы убытков страховой организации при наступлении страховых случаев, в том числе в электронном виде. Составлять внутренние отчеты по страховым случаям. Рассчитывать основные статистические показатели убытков – Готовить документы для направления их в компетентные органы – Осуществлять подготовку ответов и документов на запросы из компетентных органов по факту, обстоятельствам и		**72**	ОК 1-9 ПК 4.1-4.6 ЛР 1-5, 23-26, 32-34

последствиям страхового случая. – Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов. – Выявлять простейшие действия страховых мошенников – Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества – Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта – Документально оформлять результаты экспертизы – Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения – Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения). – Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов – Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта Документально оформлять результаты экспертизы. – Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения		
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**388**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) требует наличия учебных кабинетов.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект учебно-наглядных пособий (слайд-фильмов, презентаций, видеофильмов).

Технические средства обучения:

- компьютер;
- аудиовизуальные средства обучения;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
- 1С: Предприятие 8.3.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Сплетухов, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 357 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017747-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2040895 – Режим доступа: по подписке.
2. Ефимова, О. В. Право : учебник / О.В. Ефимова, Н.О. Ведышева, Е.В. Питько. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 386 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/textbook_5c6ac561db8ac7.04867685. - ISBN 978-5-16-014530-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1852890 – Режим доступа: по подписке.
3. Балашов, А. П. Менеджмент : учебное пособие / А.П. Балашов. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0627-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1048495 – Режим доступа: по подписке.
4. Карминский, А. М. Применение информационных систем в экономике : учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0932-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1862906 – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Герасимов, Б. И. Виды и средства распространения рекламы : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова, М.А. Блюм. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 128 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-611-7. - Текст

: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1843719 – Режим доступа: по подписке.
2. Быкова, Т. А. Документационное обеспечение управления (делопроизводство) : учебное пособие / Т.А. Быкова, Т.В. Кузнецова, Л.В. Санкина ; под общ. ред. Т.В. Кузнецовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 304 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-013913-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1141796 – Режим доступа: по подписке.
3. Кабашов, С. Ю. Основы деловой (служебной) письменной речи в сфере управления : учебное пособие / С.Ю. Кабашов. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 163 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015439-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2102729 – Режим доступа: по подписке.
4. Кирсанова, М. В. Деловая переписка : учебно-практическое пособие / М.В. Кирсанова, Н.Н. Анодина, Ю.М. Аксенов. — 3-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 136 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014547-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2008751 – Режим доступа: по подписке.
5. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1446152 – Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система: https://znanium.com
2. Доступ обучающимся в электронную информационно-образовательную среду

3.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике для получения первичных профессиональных навыков является освоение программы соответствующего междисциплинарного курса (МДК).

Обучающимися должна осуществляться самостоятельная работа в сочетании с управлением и контролем со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения междисциплинарных курсов осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий, проверке домашних заданий, контрольных работ, тестирования, а также оценки выполнения обучающимися самостоятельных работ, индивидуальных заданий, проектов, исследований. Итоговая аттестация по зачётным темам междисциплинарных курсов проводится в форме комплексного экзамена.

Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций осуществляется при проведении экзаменационной комиссией экзамена по профессиональному модулю с использованием контрольно-оценочных средств (КОС) позволяющих оценить освоенные компетенции.

Основными показателями освоения профессиональных компетенций являются:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Критерии оценки**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 4.1.Консультирует клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	- оформление документов, необходимых для оформления страхового случая, и порядка работы с ними	Текущий контроль в форме: опроса, выполнения практических работ. Комплексный дифференцированный зачет по МДК.04.01, МДК.04.02, МДК.04.03. Дифференцированный зачет по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю.
ПК 4.2. Организует экспертизы, осмотр пострадавших объектов	- оформление документов, необходимых для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядка работы с ними	
ПК 4.3. Подготавливает и направляет запросы в компетентные органы	- подготовка документов для направления в компетентные органы	
ПК 4.4. Принимает решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты	- оформление актов, писем и прочих документов	
ПК 4.5. Ведет журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составляет отчеты, статистику убытков	- подготовка расчетов страхового возмещения	
ПК 4.6. Принимает меры по предупреждению страхового мошенничества	- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области продаж страхового продукта	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	делает выводы и обобщения в профессиональной деятельности	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"СЕРПУХОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ОТКРЫТЫЙ КОЛЛЕДЖ"

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СГОК»
Т. В. Алексеева
«12» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ:
ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20034 АГЕНТ СТРАХОВОЙ)

НАИМЕНОВАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ:
МДК.05.01 Выполнение работ по профессии рабочего, должности служащего 20034 Агент страховой
ПП.05.01 Производственная практика

КОД СПЕЦИАЛЬНОСТИ: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: Очная, заочная
КВАЛИФИКАЦИЯ: Специалист страхового дела
СРОК ОБУЧЕНИЯ: 2 г. 10 м., 3 г. 6 м.

Серпухов, 2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), квалификации базовой подготовки – Специалист страхового дела, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. № 833, Программой среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Серпуховский городской открытый колледж»

Составитель: Захарова Л.И., преподаватель

Рассмотрена на заседании ПЦК (Протокол №1 от 12 мая 2023 г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля 4
2. Структура и содержание профессионального модуля..... 7
3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля..... 24
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля..... 25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) является частью основной образовательной программы: программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки) способствует освоению вида деятельности:

- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой).

Она является единой для всех форм обучения. Рабочая программа служит основой для разработки контрольно-оценочных средств профессионального модуля образовательным учреждением.

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) в соответствии с рабочим учебным планом входит в цикл Профессиональные модули.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **уметь:**

- взаимодействовать с подразделениями страховой организации, со страховыми агентами;
- анализировать страховые продукты;
- оценивать спрос на страховые услуги;
- формировать перечень страховых продуктов;
- разрабатывать тексты договоров страхования и информационные материалы;
- оценивать эффективность страховых продуктов;
- пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями;
- взаимодействовать со страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющих намерение заключить договор страхования;
- информировать страховых агентов о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования, а также проводить инструктаж (обучение) страховых агентов;
- проводить идентификацию страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- вести деловую переписку и проводить переговоры;
- использовать различные способы продаж страховых продуктов;
- оценивать полноту и достоверность предоставленных документов для заключения договора страхования;
- определять и согласовывать условия договора страхования, изменения и дополнения в договор страхования;
- оценивать страховые риски;
- рассчитывать страховую премию и формировать график платежей;

- оформлять документы, необходимые для заключения договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа;
- осуществлять учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности;
- вносить информацию о договорах страхования и бланках строгой отчетности в базу данных страховой организации;
- проводить мониторинг сроков действия по договорам страхования, оплаты страховой премии;
- информировать и консультировать страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о сроках действия, об оплате очередных взносов страховой премии и иных условиях договора страхования

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **знать:**

- основы гражданского законодательства Российской Федерации;
- стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка;
- страховое законодательство Российской Федерации;
- требования охраны труда;
- теория и практика страхования;
- маркетинг в страховании;
- законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем;
- правила делового оборота и корпоративной этики;
- основы оценки страховых рисков и определения условий страхования;
- документооборот.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- заключения и сопровождения договоров страхования.

В результате освоения профессионального модуля студент должен овладеть следующими компетенциями:

Общие компетенции:
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:
ПК 5.1 Изучение рынка и подготовка к продаже страховых продуктов.
ПК 5.2 Продажа страховых продуктов и оформление договоров страхования.
ПК 5.3 Учет и сопровождение договоров страхования.

Личностные результаты:
ЛР 1 Сформированность гражданской позиции обучающегося как активного и ответственного члена российского общества
ЛР 2 Осознание своих конституционных прав и обязанностей, уважение закона и правопорядка
ЛР 3 Принятие традиционных национальных, общечеловеческих гуманистических и демократических ценностей
ЛР 4 Готовность противостоять идеологии экстремизма, национализма, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам
ЛР 5 Готовность вести совместную деятельность в интересах гражданского общества, участвовать в самоуправлении в общеобразовательной организации и детско-юношеских организациях
ЛР 23 Готовность к труду, осознание ценности мастерства, трудолюбие
ЛР 24 Готовность к активной деятельности технологической и социальной направленности, способность инициировать, планировать и самостоятельно выполнять такую деятельность
ЛР 25 Интерес к различным сферам профессиональной деятельности, умение совершать осознанный выбор будущей профессии и реализовывать собственные жизненные планы
ЛР 26 Готовность и способность к образованию и самообразованию на протяжении всей жизни
ЛР 32 Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, способствующего осознанию своего места в поликультурном мире
ЛР 33 Совершенствование языковой и читательской культуры как средства взаимодействия между людьми и познания мира
ЛР 34 Осознание ценности научной деятельности, готовность осуществлять проектную и исследовательскую деятельность индивидуально и в группе

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов для очной формы обучения	Объем часов для заочной формы обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**182**	**182**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**128**	**26**
в том числе:		
лекции	72	16
практические занятия	56	10
Курсовое проектирование	**-**	**-**
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**54**	**156**
Промежуточная аттестация в форме экзамена по профессиональному модулю		

2.2. Структура профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой), для очной формы обучения

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.05.01 Выполнение работ по профессии рабочего, должности служащего 20034 Агент страховой	**182**	**128**	56	72	-	54	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**254**	**200**	**56**	**72**	-	**54**	**72**

2.3. Структура профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой), для <u>заочной формы обучения</u>

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименования междисциплинарных курсов, практик	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практическая подготовка
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	учебная практика, производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	теоретическое обучение, часов	Курсовой проект	Всего, часов	
ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34	МДК.05.01 Выполнение работ по профессии рабочего, должности служащего 20034 Агент страховой	**182**	**26**	10	16	-	156	
	Производственная практика	**72**	**72**					**72**
	Экзамен по профессиональному модулю							
	Всего:	**254**	**98**	**10**	**16**	**-**	**156**	**72**

2.4 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой), для очной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК.05.01 Выполнение работ по профессии рабочего, должности служащего 20034 Агент страховой			
Раздел 1. Организация агентских продаж			
Тема 1.1. Страховое законодательство. Аквизиционная деятельность страховых агентов	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Нормативные правовые акты, положения, инструкции, регламентирующие деятельность страховых агентов. 2. Аквизиционная деятельность страховых агентов. Функции современного страхового агента. Должностная инструкция страхового агента. Агентский договор		
	Самостоятельная работа	2	
	Написать эссе на тему: «Исторический путь развития отечественного страхования в экономике России», «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела»		
Тема 1.2. Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация клиентов и страхового рынка.	**Содержание учебного материала**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1. Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация страхового рынка и клиентов 2.Культура речи. Психологический контакт с клиентом.		
	Самостоятельная работа	2	
	Заполнить таблицу типов клиентов с психологической точки зрения. Изучить сайты 3 страховых компаний по клиентоориентированности и страховым продуктам		
Тема 1.3. Принципы и организация личного страхования. Правила имущественного страхования	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Принципы и организация личного страхования. Страхование жизни. Страхование от несчастных случаев. Обязательное и добровольное медицинское страхование 2.Основные правила имущественного страхования.		
	Самостоятельная работа	4	
	Подготовить презентации страховых продуктов: 1.Страхование имущества предприятий 2.Страхование имущества частных лиц 3.Страхование грузов 4.Страхование личное		

	5.Медицинское страхование 6.Обязательное социальное страхование 7.Пенсионное страхование 8.Морское страхование 9.Зеленая карта 10. Страхование от несчастных случаев и болезней		
Тема 1.4. Виды страхования гражданской ответственности. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО); страхование гражданской ответственности перевозчика; страхование гражданской ответственности за загрязнение окружающей среды; страхование гражданской ответственности производителя за качество продукции 2. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами		
	Самостоятельная работа	4	
	Создание презентации по теме Страхование профессиональной ответственности и страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности. Доклад по теме Страхование автомобильного транспорта: мировой и отечественный опыт. Составить тест по теме ОСАГО для юридических и физических лиц		
Тема 1.5. Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО. Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании. Продажи КАСКО юридические лица	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО**.** Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании. Продажи КАСКО юридическим лицам страховыми агентами		
	Самостоятельная работа	4	
	Подготовить сообщение по теме «Анализ состояния страхового рынка ОСАГО в текущем году» Подготовить презентацию по теме «Анализ состояния рынка КАСКО в текущем году»		
Тема 1.6. Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев		
Тема 1.7. Агентские продажи по страхованию	**Практическая работа**	4	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-
	Агентские продажи по страхованию имущества граждан		
	Самостоятельная работа	4	

имущества граждан	1.Составить презентация по теме «Перечень имущества граждан, не подлежащее страхованию» 2.Подготовить доклад по темам «Особенности страхования имущества в Великобритании». «Особенности страхования имущества в Германии». «Особенности страхования имущества в Японии» «Особенности страхования имущества в Англии»		26, 32-34
Тема 1.8. Агентские продажи по коробочным видам страхования	**Практическая работа** Агентские продажи по коробочным видам страхования	4	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
Тема 1.9. Продажи агентами продукта по страхованию жизни Преимущества для клиента при продаже продукта	**Содержание учебного материала** Продажи агентами продукта по страхованию жизни. Аргументы (преимущества) для клиента при продаже страхового продукта по страхованию жизни	8	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
Раздел 2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.			
Тема 2.1. Бизнес-процессы в страховании. Технологии розничных продаж.	**Содержание учебного материала** 1.Бизнес-процессы в страховании. Страховой маркетинг. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. 2. Технологии розничных продаж в страховании – агентские продажи, продажа на рабочих местах.	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа Создание презентации по теме «Маркетинг страховщика: понятие, специфика и содержание» Подготовить доклад по темам: 1.Технологии розничных продаж в страховании 2.Интернет-магазины 3.Директ-маркетинг 4.Банковский сектор 5.туристические агентства 6.Автосалоны	4	
Тема 2.2. Осуществление	**Практическая работа** Планирование по каждому виду страхования (три этапа) Метод свободного страхового поля	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3

планирования розничных продаж. Метод свободного страхового поля	**Самостоятельная работа** Подготовить доклад по теме «Планирование и прогнозирование в деятельности страховой организации» Подготовить сообщение по теме «Планирование деятельности страхового агента» Подготовить сообщение по теме «Теоретические основы и порядок разработки бизнес-плана страхового агента»	4	ЛР 1-5, 23-26, 32-34
Тема 2.3. Планирование на основе коэффициента использования резервов	**Практическая работа** Определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов.	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
Раздел 3. Анализ эффективности каждого канала продаж			
Тема 3.1. Анализ уровня выплат по видам страховых услуг и оценка эффективности деятельности страхового агента	**Содержание учебного материала** Анализ уровня выплат по видам страховых услуг Оценка эффективности деятельности страхового агента	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа Подготовить материал по вопросам: 1.Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала. 2.Объекты анализа. 3.Документация, используемая при анализе эффективности канала продаж. 4.Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.	4	
Тема 3.2. Показатели страховой статистики. Анализ деятельности страхового агента	**Практическое занятие** Показатели страховой статистики Анализ деятельности страхового агента	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа Подготовить доклад по теме «Роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений» Подготовить сообщение по теме «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела»	2	
Раздел 4. Документальное оформление и обеспечение страховых операций			
Тема 4.1. Оформление договора страхования. Оформление страхового полиса по договору страхования. Оформление квитанции	**Практическое занятие** Оформление договора страхования. Оформление страхового полиса по договору страхования Оформление квитанции об уплате страхового взноса	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа Подготовить материал по вопросам:	4	

об уплате страхового взноса	1.Правила документального оформления страховых операций. 2.Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Составить схему и описать порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги Составить перечень типичных ошибок при заключении договора страхования и при оформлении квитанции по уплате страхового взноса		
Раздел 5. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая			
Тема 5.1. Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения	**Содержание учебного материала**		ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения	8	
	Самостоятельная работа		
	Подготовить сообщение по вопросам: 1.Права и обязанности страхователей и страховой организации наступлении страхового случая. 2.Перечень документов, необходимых для решения вопроса о страховых выплатах. 3.Сроки подачи заявления и необходимых документов. 4. Порядок и сроки выплаты страхового обеспечения и возмещения. 5.Претензионно-исковая работа в страховании	4	
Тема 5.2. Работа по консультированию клиентов	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Работа по консультированию клиентов		
Тема 5.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов	**Содержание учебного материала**	8	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Материальная ответственность страховых агентов. Оформление материальной ответственности страховых агентов		
	Самостоятельная работа	4	
	Штрафы, налагаемые на агентов нарушивших требование законодательства. Ответственность агента за своевременную сдачу продукции.		
Тема 5.4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	**Практическое занятие**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества 2.Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества		
	Самостоятельная работа	4	
	Сообщение на темы: «Виды и меры по предупреждению страхового мошенничества» «Мошенничество за рубежом в страховании»		

Тема 5.5. Ревизия работы страховых агентов	**Практическое занятие**		ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Проведение ревизии работы страховых агентов. Заполнение и проведение ревизии работы страховых агентов	6	
	Самостоятельная работа		
	1.Соблюдение финансовой дисциплины. 2.Ответственность за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств 3.Составить презентацию по теме «Мой любимый страховой продукт» 4.Подготовить сообщение по теме «Моя любимая страховая компания» 5.Составить презентацию «Критерии надежности страховой компании» 6.Составить сообщение по теме «Как повысить потребительскую активность клиентов в страховании»	4	
Промежуточная аттестация – контрольная работа		-	
Практическая подготовка			
Производственная практика **Виды работ:** – Анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг – Анализ действующих условий страхования в страховой организации – Изучение потенциального спроса на страховые продукты для физических и юридических лиц – Оценка возможностей страховой организации в удовлетворении потребностей в страховых продуктах – Подготовка информационных материалов о страховой организации, страховых продуктах и о способах взаимодействия для сотрудников страховой организации, страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования – Подготовка предложений по улучшению и расширению перечня страховых продуктов – Взаимодействие со страховыми агентами, страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющими намерение заключить договор страхования – Проведение идентификации страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования – Проверка полноты и правильности заполнения документов, представленных лицом, имеющих намерение заключить договора страхования – Определение наличия имущественного интереса – Изучение объекта страхования – Определение и согласование условий договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования – Расчет страховой премии, формирование графика платежей		**72**	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34

– Подготовка и заключение договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа – Прием страховых взносов – Учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности – Внесение информации о заключенных договорах страхования, изменениях и дополнениях в договоры страхования в базу данных страховой организации – Мониторинг сроков действия договоров страхования, оплаты страховой премии – Формирование отчетов о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов – Информирование и консультирование страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о сроках действия, об оплате очередных взносов страховой премии и иных условиях договора страхования		
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**254**	

2.5 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой), для заочной формы обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Формируемые компетенции, личностные результаты
1	*2*	*3*	*4*
МДК.05.01 Выполнение работ по профессии рабочего, должности служащего 20034 Агент страховой			
Раздел 1. Организация агентских продаж			
Тема 1.1. Страховое законодательство. Аквизиционная деятельность страховых агентов	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Нормативные правовые акты, положения, инструкции, регламентирующие деятельность страховых агентов. 2. Аквизиционная деятельность страховых агентов. Функции современного страхового агента. Должностная инструкция страхового агента. Агентский договор		
	Самостоятельная работа	6	
	Написать эссе на тему: «Исторический путь развития отечественного страхования в экономике России», «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела»		
Тема 1.2. Технологии работы с	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3
	1. Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация страхового рынка и клиентов		

потенциальными клиентами. Сегментация клиентов и страхового рынка.	2.Культура речи. Психологический контакт с клиентом.		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	6	
	Заполнить таблицу типов клиентов с психологической точки зрения. Изучить сайты 3 страховых компаний по клиентоориентированности и страховым продуктам		
Тема 1.3. Принципы и организация личного страхования. Правила имущественного страхования	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Принципы и организация личного страхования. Страхование жизни. Страхование от несчастных случаев. Обязательное и добровольное медицинское страхование 2.Основные правила имущественного страхования.		
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить презентации страховых продуктов: 1.Страхование имущества предприятий 2.Страхование имущества частных лиц 3.Страхование грузов 4.Страхование личное 5.Медицинское страхование 6.Обязательное социальное страхование 7.Пенсионное страхование 8.Морское страхование 9.Зеленая карта 10. Страхование от несчастных случаев и болезней		
Тема 1.4. Виды страхования гражданской ответственности. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО); страхование гражданской ответственности перевозчика; страхование гражданской ответственности за загрязнение окружающей среды; страхование гражданской ответственности производителя за качество продукции 2. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами		
	Самостоятельная работа	8	
	Создание презентации по теме Страхование профессиональной ответственности и страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности. Доклад по теме Страхование автомобильного транспорта: мировой и отечественный опыт. Составить тест по теме ОСАГО для юридических и физических лиц		
Тема 1.5. Документальное оформление ОСАГО,	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-
	Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО. Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании.		

ДСАГО. Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании. Продажи КАСКО юридические лица	Продажи КАСКО юридическим лицам страховыми агентами		26, 32-34
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить сообщение по теме «Анализ состояния страхового рынка ОСАГО в текущем году» Подготовить презентацию по теме «Анализ состояния рынка КАСКО в текущем году»		
Тема 1.6. Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев		
Тема 1.7. Агентские продажи по страхованию имущества граждан	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Агентские продажи по страхованию имущества граждан		
	Самостоятельная работа	8	
	1.Составить презентация по теме «Перечень имущества граждан, не подлежащее страхованию» 2.Подготовить доклад по темам «Особенности страхования имущества в Великобритании». «Особенности страхования имущества в Германии». «Особенности страхования имущества в Японии» «Особенности страхования имущества в Англии»		
Тема 1.8. Агентские продажи по коробочным видам страхования	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Агентские продажи по коробочным видам страхования		
Тема 1.9. Продажи агентами продукта по страхованию жизни Преимущества для клиента при продаже продукта	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Продажи агентами продукта по страхованию жизни. Аргументы (преимущества) для клиента при продаже страхового продукта по страхованию жизни		
Раздел 2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.			
Тема 2.1. Бизнес-процессы в	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3
	1.Бизнес-процессы в страховании. Страховой маркетинг. Методы определения степени риска		

страховании. Технологии розничных продаж.	при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. 2. Технологии розничных продаж в страховании – агентские продажи, продажа на рабочих местах.		ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Самостоятельная работа	8	
	Создание презентации по теме «Маркетинг страховщика: понятие, специфика и содержание» Подготовить доклад по темам: 1.Технологии розничных продаж в страховании 2.Интернет-магазины 3.Директ-маркетинг 4.Банковский сектор 5.туристические агентства 6.Автосалоны		
Тема 2.2. Осуществление планирования розничных продаж. Метод свободного страхового поля	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Планирование по каждому виду страхования (три этапа) Метод свободного страхового поля		
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить доклад по теме «Планирование и прогнозирование в деятельности страховой организации» Подготовить сообщение по теме «Планирование деятельности страхового агента» Подготовить сообщение по теме «Теоретические основы и порядок разработки бизнес-плана страхового агента»		
Тема 2.3. Планирование на основе коэффициента использования резервов	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов.		
Раздел 3. Анализ эффективности каждого канала продаж			
Тема 3.1. Анализ уровня выплат по видам страховых услуг и оценка эффективности деятельности страхового агента	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Анализ уровня выплат по видам страховых услуг Оценка эффективности деятельности страхового агента		
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить материал по вопросам: 1.Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала. 2.Объекты анализа. 3.Документация, используемая при анализе эффективности канала продаж. 4.Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.		

Тема 3.2. Показатели страховой статистики. Анализ деятельности страхового агента	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Показатели страховой статистики Анализ деятельности страхового агента		
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить доклад по теме «Роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений» Подготовить сообщение по теме «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела»		
Раздел 4. Документальное оформление и обеспечение страховых операций			
Тема 4.1. Оформление договора страхования. Оформление страхового полиса по договору страхования. Оформление квитанции об уплате страхового взноса	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Оформление договора страхования. Оформление страхового полиса по договору страхования Оформление квитанции об уплате страхового взноса		
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить материал по вопросам: 1.Правила документального оформления страховых операций. 2.Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Составить схему и описать порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги Составить перечень типичных ошибок при заключении договора страхования и при оформлении квитанции по уплате страхового взноса		
Раздел 5. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая			
Тема 5.1. Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения		
	Самостоятельная работа	8	
	Подготовить сообщение по вопросам: 1.Права и обязанности страхователей и страховой организации наступлении страхового случая. 2.Перечень документов, необходимых для решения вопроса о страховых выплатах. 3.Сроки подачи заявления и необходимых документов. 4. Порядок и сроки выплаты страхового обеспечения и возмещения. 5.Претензионно-исковая работа в страховании		
Тема 5.2. Работа по консультированию клиентов	**Практическое занятие**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Работа по консультированию клиентов		

Тема 5.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Материальная ответственность страховых агентов. Оформление материальной ответственности страховых агентов		
	Самостоятельная работа	6	
	Штрафы, налагаемые на агентов нарушивших требование законодательства. Ответственность агента за своевременную сдачу продукции.		
Тема 5.4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	**Самостоятельная работа**	6	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	1.Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества 2.Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества		
	Самостоятельная работа	8	
	Сообщение на темы: «Виды и меры по предупреждению страхового мошенничества» «Мошенничество за рубежом в страховании»		
Тема 5.5. Ревизия работы страховых агентов	**Содержание учебного материала**	2	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34
	Проведение ревизии работы страховых агентов. Заполнение и проведение ревизии работы страховых агентов		
	Самостоятельная работа	8	
	1.Соблюдение финансовой дисциплины. 2.Ответственность за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств 3.Составить презентацию по теме «Мой любимый страховой продукт» 4.Подготовить сообщение по теме «Моя любимая страховая компания» 5.Составить презентацию «Критерии надежности страховой компании» 6.Составить сообщение по теме «Как повысить потребительскую активность клиентов в страховании»		
	Промежуточная аттестация – контрольная работа	-	
	Практическая подготовка		
Производственная практика **Виды работ:** – Анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг – Анализ действующих условий страхования в страховой организации – Изучение потенциального спроса на страховые продукты для физических и юридических лиц – Оценка возможностей страховой организации в удовлетворении потребностей в страховых продуктах – Подготовка информационных материалов о страховой организации, страховых продуктах и о способах		**72**	ОК 1-9 ПК 5.1-5.3 ЛР 1-5, 23-26, 32-34

взаимодействия для сотрудников страховой организации, страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования – Подготовка предложений по улучшению и расширению перечня страховых продуктов – Взаимодействие со страховыми агентами, страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющими намерение заключить договор страхования – Проведение идентификации страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования – Проверка полноты и правильности заполнения документов, представленных лицом, имеющих намерение заключить договора страхования – Определение наличия имущественного интереса – Изучение объекта страхования – Определение и согласование условий договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования – Расчет страховой премии, формирование графика платежей – Подготовка и заключение договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа – Прием страховых взносов – Учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности – Внесение информации о заключенных договорах страхования, изменениях и дополнениях в договоры страхования в базу данных страховой организации – Мониторинг сроков действия договоров страхования, оплаты страховой премии – Формирование отчетов о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов – Информирование и консультирование страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о сроках действия, об оплате очередных взносов страховой премии и иных условиях договора страхования		
Экзамен по профессиональному модулю	**-**	
ВСЕГО	**254**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) требует наличия учебных кабинетов.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект учебно-наглядных пособий (слайд-фильмов, презентаций, видеофильмов).

Технические средства обучения:

- компьютер;
- аудиовизуальные средства обучения;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
- 1С: Предприятие 8.3.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Сплетухов, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 357 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017747-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2040895 – Режим доступа: по подписке.
2. Ефимова, О. В. Право : учебник / О.В. Ефимова, Н.О. Ведышева, Е.В. Питько. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 386 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/textbook_5c6ac561db8ac7.04867685. - ISBN 978-5-16-014530-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1852890 – Режим доступа: по подписке.
3. Балашов, А. П. Менеджмент : учебное пособие / А.П. Балашов. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 272 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0627-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1048495 – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Быкова, Т. А. Документационное обеспечение управления (делопроизводство) : учебное пособие / Т.А. Быкова, Т.В. Кузнецова, Л.В. Санкина ; под общ. ред. Т.В. Кузнецовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 304 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-013913-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1141796 – Режим доступа: по подписке.
2. Кабашов, С. Ю. Основы деловой (служебной) письменной речи в сфере управления : учебное пособие / С.Ю. Кабашов. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 163 с. — (Среднее

профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015439-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2102729 – Режим доступа: по подписке.
3. Кирсанова, М. В. Деловая переписка : учебно-практическое пособие / М.В. Кирсанова, Н.Н. Анодина, Ю.М. Аксенов. — 3-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 136 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014547-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2008751 – Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система: https://znanium.com
2. Доступ обучающимся в электронную информационно-образовательную среду

3.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике для получения первичных профессиональных навыков является освоение программы соответствующего междисциплинарного курса (МДК).

Обучающимися должна осуществляться самостоятельная работа в сочетании с управлением и контролем со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения междисциплинарных курсов осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий, проверке домашних заданий, контрольных работ, тестирования, а также оценки выполнения обучающимися самостоятельных работ, индивидуальных заданий, проектов, исследований. Итоговая аттестация по зачётным темам междисциплинарных курсов проводится в форме комплексного экзамена.

Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций осуществляется при проведении экзаменационной комиссией экзамена по профессиональному модулю с использованием контрольно-оценочных средств (КОС) позволяющих оценить освоенные компетенции.

Основными показателями освоения профессиональных компетенций являются:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Критерии оценки**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 5.1 Изучение рынка и подготовка к продаже страховых продуктов.	- проводить маркетинговые исследования страхового рынка; -определять потенциальных страхователей и спрос на страховой продукт; - вести пропаганду услуг и рекламу страхового дела; - осуществлять поиск новых клиентов физических и юридических лиц; - проводить телефонные, письменные или личные переговоры с потенциальными клиентами; - организовывать презентации страховых продуктов; - проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования.	Текущий контроль в форме: опроса, выполнения практических работ. Дифференцированный зачет по междисциплинарному курсу по темам МДК. Дифференцированный зачет по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.2 Продажа страховых продуктов и оформление договоров страхования.	- проводить изменения условий страхования; - оформлять страховые договоры, страховые полиса и иные сопутствующие документы; - устанавливать страховую сумму в соответствии с реальной стоимостью	

	объекта страхования; - рассчитывать страховую премию с учетом особенностей объекта страхования; - использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач.	
ПК 5.3 Учет и сопровождение договоров страхования.	- определять степень риска при заключении договоров на страховые услуги; - в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими	

	последствиями; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования; - в течении срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области продаж страхового продукта	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	делает выводы и обобщения в профессиональной деятельности	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля