


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Фейгельман Наталия Владимировна
Должность: Директор
Дата подписания: 24.03.2021 17:31:09
Уникальный программный ключ:
7320cc04697f2406afb213160141971ff321e42ecf58366b5e9f71238d3b5b7c



**Частное образовательное учреждение
профессионального образования
Тульский техникум Экономики и управления**

ПРИНЯТА
Педагогическим Советом
Протокол № 5 от «27» августа 2020г.
Председатель  Н.В. Фейгельман

УТВЕРЖДАЮ

Директор  Н.В. Фейгельман

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.05. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

по специальности
38.02.02. Страхование дело (по отраслям)

г. Тула 2020г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 № 833.

Организация-разработчик: Частное образовательное учреждение профессионального образования Тульский техникум Экономики и управления

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.05. «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальностям СПО:

38.02.02. Страхование дело (по отраслям)

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Профессиональный модуль «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» относится к профессиональному циклу учебного плана.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины студент должен иметь **практический опыт:**

- организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

В результате освоения дисциплины студент должен **уметь:**

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- 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.);
- 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;
- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- 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 процессами;
- 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 течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

В результате освоения дисциплины студент должен **знать**:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
- действующую систему социальных гарантий;
- методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда.

Специалист страхового дела должен обладать **профессиональными компетенциями**, включающими в себя способность:

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.

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.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
- 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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

всего - 104 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 32 часов, включая:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 6 часов;

– самостоятельной работы обучающегося – 26 часов;

производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД): выполнение работ по должности «Агент страховой», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.05. «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»**

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1-1.10 ПК 2.1-2.4	Выполнение работ по должности «Агент страховой»	32	6	2	-	26	-	-	-	-
ПК 3.1-3.3 ПК 4.1-4.6	Производственная практика (по профилю специальности)	72	-	-	-	-	-	-	-	72
	Всего:	104	26	12	-	140	-	-	-	72

3.2. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. Организация агентских продаж		12	
Тема 1.1. Правила организации агентских	Содержание	0,5	2
	1 Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и		

*

Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж		документы, регламентирующие деятельность страховых органов.		
	2	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.		
Тема 1.2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Содержание		0,5	2
	1	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.		
	2	Технологии розничных продаж в страховании		
Тема 1.3. Анализ эффективности каждого канала продаж	Содержание		0,5	2
	1	Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента		
	Практические занятия		0,5	
	1	Решение практических ситуационных задач		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материала по сопровождению договоров страхования Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Изучение правил различных видов страхования 2. Изучение и заполнение первичных документов 3. Составление кроссвордов, ребусов, тестов по темам 4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и упорядочения информации 5. Решение задач по темам				
Раздел 2. Сопровождение договоров страхования			20	
Тема 2.1. Документальное оформление страховых операций	Содержание		0,5	2
	1	Правила оформления страховых операций		
	2	Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования		
	3	Документальное оформление страховых операций		
		Практические занятия	0,5	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
	1	Оформление страховых операций		
Тема 2.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Содержание		0,5	2
	1	Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая		
	2	Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения		
	3	Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая		
	4	Порядок и сроки выплаты страхового возмещения		
	5	Претензионно-исковая работа в страховании		
	Практические занятия		0,5	
1	Оформление заявлений на выплату страхового возмещения			
2	Определение сроков выплаты страхового возмещения			
Тема 2.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов	Содержание		0,5	2
	1	Понятие материальной ответственности страховых агентов		
2	Порядок оформление материальной ответственности страховых агентов			
Тема 2.4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Содержание		0,5	2
	1	Основные виды страхового мошенничества		
	2	Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества		
	Практические занятия		0,5	
1	Разработка мер предупреждения страхового мошенничества			
Тема 2.5. Ревизия работы страховых агентов	Содержание		0,5	2
	1	Понятие ревизии работы страховых агентов и контроль соблюдения финансовой дисциплины		
2	Ответственность страховых агентов за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств.			
Самостоятельная работа при изучении раздела 2. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материала по сопровождению договоров страхования Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Изучение правил различных видов страхования 2. Изучение и заполнение первичных документов 3. Составление кроссвордов, ребусов, тестов по темам				

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и упорядочения информации 5. Решение задач по темам			
<p>Производственная практика (по профилю специальности). Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирование объемов агентских продаж; - анализ эффективности каждого канала продаж; - проведение аргументированных бесед 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.); - в процессе работы с клиентами проведение наблюдения, оценивание особенностей восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги; - устанавливание критериев и степени 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; - заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов; - обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность; - 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 процессами; - 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 течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; - рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; - устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; - исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб; - своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и 		72	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
- обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами. Производственная практика осваивается студентами самостоятельно по месту работы.			
	Всего:	104	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.05. «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета страхового дела.

Оборудование и техническое оснащение учебного кабинета:

- инструктивный материал, комплект бланков документации;
- комплект учебно-методической документации;
- компьютерные столы, компьютеры, мультимедийное оборудование (интерактивная доска и видеопроектор), столы и стулья для обучающихся;
- прикладные программы, локальная сеть, подключение к глобальной сети Internet.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности), которую при заочной форме обучения студенты осваивают самостоятельно по месту работы.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.]; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 230 с.
2. Основы страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.]; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 242 с.

Дополнительные источники:

1. Алиев Б.Х. Основы страхования: учебник/ Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 503 с.
2. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учебное пособие / Архипов А.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 240 с.
3. Годин А.М. Страхование: практикум/ Годин А.М., Демидов С.Р., Фрумина С.В. – М.: Дашков и К, 2014. – 195 с.
4. Ефимов О.Н. Атрибутика страхования: учебное наглядное пособие/ Ефимов О.Н. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 79 с.
5. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций: курс лекций/ Ефимов О.Н. – Саратов: Вузовское образование, 2014. – 201 с.

Интернет ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://www.biblio-online.ru>
2. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» - <http://www.iprbookshop.ru>
3. Гарант.ру. Информационно-правовой портал - <http://www.garant.ru>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных аудиториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум с использованием информационно-коммуникационных технологий, кейс-технологии.

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

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели с высшим профессиональным образованием, соответствующим профилю междисциплинарных курсов, дипломированные специалисты в области страхования с обязательными стажировками в профильных организациях.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж	<ul style="list-style-type: none"> – обоснование выбора способов реализации и способов планирования развития агентской сети в страховой компании; – выполнение расчета производительности агентов; – соблюдение норм этики взаимоотношений между руководителями и подчиненными; – определение понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; – обоснование выбора принципов управления агентской сети и выбора способов планирование деятельности агента; – описание форм моделей выплаты комиссионного вознаграждения 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устного опроса; - выполнения тестовых заданий. <p>Дифференцированный зачет производственной практике (по профилю специальности).</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.</p> <p>Защита отчета о прохождении</p>
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	<ul style="list-style-type: none"> – владение способами привлечения брокеров; – соответствие документов страховой компании требованиям нормативной базы по работе с брокерами; – применение методов банковского страхования; – владение методикой технологии банковских продаж: агентских соглашений, кооперация, финансовый супермаркет 	<p>производственной практики (по профилю специальности)</p> <p>Экзамен (квалификационный) по ПМ.</p>
ПК 1.3 Реализовывать технологии банковских продаж	<ul style="list-style-type: none"> – определение реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников 	
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	<ul style="list-style-type: none"> – нахождение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли и т.д. 	
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж	<ul style="list-style-type: none"> – планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью 	
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	<ul style="list-style-type: none"> – разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж; – проведение маркетингового анализа открытия точки продаж; – обоснование научных подходов к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; 	

	<ul style="list-style-type: none"> – применение технологии продаж полисов на рабочих местах 	
ПК 1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж	<ul style="list-style-type: none"> – реализация технологии директ-маркетинга (собственная или аутсорсинговая) – создание базы данных потенциальных и существующих клиентов; – владение способами создания системы обратной связи с клиентом 	
ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж	<ul style="list-style-type: none"> – владение основами психологии и этики телефонных переговоров; – выделение предназначений, состав и организация работы, ИТ - обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; – определение особенностей управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; – реализация продаж страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; – определение аутсорсинга контакт-центра; – владение способами комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; – воспроизведение принципов создания организационной структуры персональных продаж 	
ПК 1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	<ul style="list-style-type: none"> – перечисление факторов роста интернет-продаж в страховании; – применение технологий продаж интернет-магазина страховой компании, как основного ядра продаж; – изложение требований к страховым интернет-продуктам; – демонстрация принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем 	
ПК 1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	<ul style="list-style-type: none"> – описание теоретических основ организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги 	
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	<ul style="list-style-type: none"> – соответствие роли и места розничных продаж в страховой компании; – обоснование выбора продаж в страховой компании и проблем в сфере розничных продаж; – описание принципов планирования; – перечисление нормативной базы страховой компании по планированию в 	

	<p>сфере продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> – построение клиентоориентированной модели розничных продаж; – применение методов экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявление перспектив его развития 	
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи	<ul style="list-style-type: none"> – определение места розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; – владение маркетинговыми основами розничных продаж; – определение методов целевых клиентских сегментов 	
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<ul style="list-style-type: none"> – формирование основ продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; – анализирование порядка формирования ценовой стратегии; – формулирование теоретических основ прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; – систематизация видов и форм плана продаж; – нахождение взаимосвязи плана продаж и бюджета продаж; – разработка плана и бюджета продаж; – демонстрация теоретических основ экстраполяции, встречного планирования, директивного планирования; – представление организационной структуры розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная; – выделение слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж; 	
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – анализ эффективности соотношения центральных и региональных продаж; – описание классификации технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; – анализирование каналов розничных продаж в страховой компании; – выявление факторов выбора каналов продаж для страховой компании; – описание прямых и посреднических каналов продаж; – анализирование способов развития 	

	<p>каналов продаж на различных страховых рынках</p> <ul style="list-style-type: none"> – соответствие организационной структуры страховой компании и каналов продаж; – демонстрация основных показателей эффективности продаж; – определение порядка доходов и прибыли каналов продаж; – определение зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; – нахождение коэффициента рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; – определение качественных показателей эффективности каналов продаж 	
ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции	<ul style="list-style-type: none"> – применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов; – знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами 	
ПК 3.2. Вести учет страховых договоров	<ul style="list-style-type: none"> – знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; – способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; – порядок работы и возможности MS Word, MS Excel, MS Access, MS Outlook; – 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; 	
ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации	<ul style="list-style-type: none"> – знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования; – знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; – способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы 	

	<p>его стимулирования;</p> <ul style="list-style-type: none"> – способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования 	
ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	<ul style="list-style-type: none"> – определение значимости документального обеспечения страховых выплат; – изложение перечня документов, необходимых для оформления страхового случая; 	
ПК 4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	<ul style="list-style-type: none"> – определение обстоятельств и последствий страхового случая; – применение специфических терминов, касающихся расходования средств страхового фонда; 	
ПК 4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	<ul style="list-style-type: none"> – описание порядка оформления запроса, письма, акта и других документов; 	
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	<ul style="list-style-type: none"> – анализирование документов, регистрирующих результаты экспертизы, и порядок работы с ними; – определение критериев определения страхового случая; 	
ПК 4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация теоретических основ проведения экспертизы пострадавшего объекта; – демонстрация теоретических основ оценки величины ущерба; – определение признаков страхового случая; – определение условий выплаты страхового возмещения (обеспечения); – расчет форм страхового возмещения (обеспечения); – расчет страхового возмещения (обеспечения) (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); – демонстрация порядка контроля сроков действия договоров; – анализирование состава страховой отчетности; – обоснование порядка оформления страховой отчетности; 	
ПК 4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	<ul style="list-style-type: none"> – применение законодательной базы, регулирующей страховые выплаты; – определение основных видов мошенничества при заявлении о страховом случае; – анализирование «пробелов» в 	

	<p>законодательстве, увеличивающих риск страхового мошенничества;</p> <ul style="list-style-type: none"> – выполнение порядка действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; – выполнение порядка действий при выявлении факта страхового мошенничества; – описание методов борьбы со страховым мошенничеством; 	
--	---	--

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.	<ul style="list-style-type: none"> - аргументированность и полнота объяснений, социальной значимости будущей профессии; - проявление интереса к профессии. 	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы: оценка устных ответов, тестовых заданий, контрольной работы, оформления отчета по практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> - обоснованность выбора и применяемых методов, способов решения профессиональных задач в области страхования; - рациональность распределения времени на все этапы решения задач. - оценка эффективности и качества выполнения расчетов 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"> - точность и быстрота оценивания ситуации - выбор правильных решений в различных ситуациях профессионального характера. 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> - использование современных средства коммуникации для эффективного поиска электронных учебников, нормативно-технической документации, другой информации, необходимой для выполнения профессиональных задач; -получение нужной информации и сохранение ее в удобном для работы формате 	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - грамотное применение специализированного программного обеспечения для сбора, хранения и обработки информации; - разработка и оформление отчетной документации, контрольных работ, расчетных заданий с использованием современных ИКТ 	

<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - четкое выполнение обязанностей при работе в команде; - соблюдение норм профессиональной этики при работе в команде; - построение профессионального общения с учетом социально-профессионального статуса, ситуации общения особенностей группы и участников коммуникации; - эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями и коллегами, родителями и внешними субъектами воспитания 	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ответственное отношение к результатам выполнения своих профессиональных обязанностей; - построение профессионального общения с учетом социально-профессионального статуса, ситуации общения особенностей группы и участников коммуникации; - эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями и коллегами, родителями и внешними субъектами воспитания. 	
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - эффективное планирование обучающимися повышения своего личностного и профессионального уровня развития; - самообразование; - позитивная динамика достижений в процессе освоения вида профессиональной деятельности; - результативность самостоятельной работы. 	
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - отслеживание и использование изменений законодательной и нормативно-справочной базы, - анализ инноваций в области страхования, - проявление готовности к освоению новых технологий в профессиональной деятельности 	