Департамент образования Вологодской области
БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»

**УТВЕРЖДАЮ**
Директор колледжа
Л.А.Климина
«_____» _____ 20__ г.

БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ "ВОЛОГОДСКИЙ АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ"
Подписано цифровой подписью: БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ "ВОЛОГОДСКИЙ АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ"
Дата: 2023.10.26 08:40:11 +03'00'

# ПРОГРАММА
## государственной итоговой аттестации выпускников БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) на 2023-2024 учебный год

**РАССМОТРЕНО**
на заседании педагогического совета колледжа
протокол № 6 от 19.10.2023

© Является интеллектуальной собственностью БПОУ ВО ВАЭК
При перепечатке ссылка обязательна

Вологда
2023 г.

Программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по профессии среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Организация-разработчик:
БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»

Разработчик:
Литвинова О. Б., преподаватель высшей квалификационной категории, председатель методической комиссии экономических и технологических дисциплин БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»
Вихарева Е.В., заместитель директора БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» по учебно-производственной работе

РАССМОТРЕНО:
на заседании методической комиссии экономических и технологических дисциплин
протокол № 3 от «02» мая 2023 г.
Председатель_____О.Б. Литвинова

СОГЛАСОВАНО:
Заместитель директора по развитию агентской сети филиала САО «РЕСО Гарантия», г. Вологда;
_____ Т.А. Крюкова
«____» _____ 20____ г.

# I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Программа государственной итоговой аттестации (далее - ГИА) по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО), утвержденного приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 N 833.

Квалификация выпускника – специалист страхового дела.

## 1.1. Нормативные документы

Программа ГИА разработана в соответствии с действующими нормативными правовыми документами:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 г. № 833.
3. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 24 августа 2022 г. N 762 (с изменениями и дополнениями).
4. Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 08 ноября 2021 г. N 800.
5. Перечень профессий и специальностей среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 17 мая 2022 г. N 336.
6. Положение о практической подготовке обучающихся, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации и Министерством просвещения Российской Федерации от 5.08.2020 г. № 885/390.
7. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации и Министерством просвещения Российской Федерации от 5.08.2020 г. № 882/391.
8. Профессиональный стандарт «Специалист по страхованию», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 06 июля 2020 г. N 404н
9. Профессиональный стандарт «Маркетолог», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 июня 2018 г. N 366н
10. Устав БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж», утвержденный приказом Департамента образования Вологодской области от 09.04.2015 г. № 1069
11. Рабочий учебный план основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

## 1.2. Общая характеристика

Целью ГИА является определение соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ среднего профессионального образования соответствующим требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Требования к результатам освоения образовательной программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена (далее — образовательная программа) определены в виде профессиональных компетенций.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам деятельности:

***Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.***

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.

***Организация продаж страховых продуктов.***

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.

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

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

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.

Обучающиеся, осваивающие образовательную программу, осваивают также профессию Агент страховой.

Минимальные требования к результатам освоения основных видов деятельности основной профессиональной образовательной программы

| Основные виды деятельности | Код и наименование компетенции | Показатели освоения профессиональных компетенций |
|---|---|---|
| Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. | ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;<br>разрабатывать агентский план продаж;<br>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;<br>разрабатывать системы стимулирования агентов;<br>рассчитывать комиссионное вознаграждение;<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>*знать*:<br>способы планирования развития агентской сети в страховой компании;<br>порядок расчета производительности агентов;<br>этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;<br>понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;<br>принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;<br>модели выплаты комиссионного вознаграждения; |
| | ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>*знать*:<br>способы привлечения брокеров;<br>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; |
| | ПК 1.3. Реализовывать технологии страховых продаж. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;<br>проводить переговоры по развитию банковского страхования;<br>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;<br>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему;<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>*знать*:<br>понятие банковского страхования; |

| | | |
|---|---|---|
| | | формы банковских продаж:<br>агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; |
| | ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>*знать*:<br>сетевых посредников:<br>автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;<br>порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; |
| | ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;<br>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>*знать*:<br>теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;<br>маркетинговый анализ открытия точки продаж;<br>научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; |
| | ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;<br>*знать*:<br>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;<br>предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;<br>особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;<br>аутсорсинг контакт-центра; |
| | ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; |

| | | |
|---|---|---|
| | | реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;<br>подготавливать письменное обращение к клиенту;<br>*знать*:<br>модели реализации технологии директ-маркетинга:<br>собственную и аутсорсинговую;<br>теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;<br>способы создания системы обратной связи с клиентом;<br>способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; |
| | ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>вести телефонные переговоры с клиентами;<br>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;<br>*знать*:<br>психологию и этику телефонных переговоров;<br>продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; |
| | ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;<br>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;<br>контролировать эффективность использования интернет-магазина;<br>*знать*:<br>факторы роста интернет-продаж в страховании;<br>интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;<br>требования к страховым интернет-продуктам;<br>принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. |
| | ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. | *иметь практический опыт*:<br>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;<br>*уметь*:<br>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;<br>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;<br>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;<br>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;<br>*знать*:<br>принципы создания организационной структуры персональных продаж;<br>теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; |
| Организация продаж | ПК 2.1. Осуществлять | *иметь практический опыт*:<br>организации продаж страховых продуктов; |

| | | |
|---|---|---|
| страховых продуктов. | стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | *уметь*:<br>анализировать основные показатели страхового рынка;<br>выявлять перспективы развития страхового рынка;<br>составлять стратегический план продаж страховых продуктов;<br>составлять оперативный план продаж;<br>рассчитывать бюджет продаж;<br>контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;<br>*знать*:<br>роль и место розничных продаж в страховой компании;<br>содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;<br>принципы планирования реализации страховых продуктов;<br>нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;<br>методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;<br>место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;<br>виды и формы плана продаж;<br>взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;<br>методы разработки плана и бюджета продаж:<br>экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; |
| | ПК 2.2. Организовывать розничные продажи. | *иметь практический опыт*:<br>организации продаж страховых продуктов;<br>*уметь*:<br>применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;<br>формировать стратегию разработки страховых продуктов;<br>выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;<br>проводить анализ эффективности организационных структур продаж;<br>организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;<br>*знать*:<br>принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;<br>маркетинговые основы розничных продаж;<br>методы определения целевых клиентских сегментов;<br>основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;<br>порядок формирования ценовой стратегии;<br>теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;<br>организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;<br>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;<br>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;<br>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; |
| | ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных | *иметь практический опыт*:<br>организации продаж страховых продуктов;<br>*уметь*:<br>организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;<br>*знать*: |

| | | |
|---|---|---|
| | продаж в страховании. | классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; |
| | ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. | *иметь практический опыт*:<br>организации продаж страховых продуктов;<br>*уметь*:<br>определять перспективные каналы продаж;<br>анализировать эффективность каждого канала;<br>определять величину доходов и прибыли канала продаж;<br>оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;<br>рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;<br>проводить анализ качества каналов продаж;<br>*знать*:<br>каналы розничных продаж в страховой компании;<br>факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;<br>способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;<br>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;<br>основные показатели эффективности продаж;<br>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;<br>зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;<br>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;<br>качественные показатели эффективности каналов продаж. |
| Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). | ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции. | *иметь практический опыт*:<br>сопровождения договоров страхования;<br>*уметь*:<br>подготавливать типовые договоры страхования;<br>вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;<br>согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;<br>осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;<br>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;<br>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;<br>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;<br>*знать*:<br>типовые формы договоров страхования и страховых полисов;<br>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;<br>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;<br>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;<br>виды и специфику специализированного программного обеспечения; |
| | ПК 3.2. Вести учет страховых договоров. | *иметь практический опыт*:<br>сопровождения договоров страхования;<br>*уметь*:<br>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;<br>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; |

| | | |
|---|---|---|
| | | осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;<br>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;<br>вести страховую отчетность;<br>*знать*:<br>способы учета договоров страхования;<br>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;<br>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);<br>состав страховой отчетности;<br>порядок оформления страховой отчетности; |
| | ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации. | *иметь практический опыт*:<br>сопровождения договоров страхования;<br>*уметь*:<br>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;<br>анализировать заключенные договоры страхования;<br>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;<br>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";<br>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;<br>*знать*:<br>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;<br>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";<br>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;<br>возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования. |
| Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). | ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. | *иметь практический опыт*:<br>оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);<br>*уметь*:<br>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;<br>*знать*:<br>документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;<br>документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;<br>внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;<br>компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;<br>порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;<br>законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;<br>теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;<br>документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;<br>критерии определения страхового случая;<br>условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);<br>признаки страхового случая;<br>порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). |

| | | |
|---|---|---|
| | ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. | *иметь практический опыт*:<br>оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);<br>*уметь*:<br>организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;<br>документально оформлять результаты экспертизы;<br>*знать*:<br>теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;<br>документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;<br>критерии определения страхового случая; |
| | ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. | *иметь практический опыт*:<br>оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);<br>*уметь*:<br>готовить документы для направления их в компетентные органы;<br>осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;<br>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;<br>*знать*:<br>компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;<br>порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;<br>специфическое программное обеспечение; |
| | ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. | *иметь практический опыт*:<br>оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);<br>*уметь*:<br>документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);<br>оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения<br>*знать*:<br>документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;<br>внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;<br>документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;<br>теоретические основы оценки величины ущерба;<br>специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;<br>законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;<br>условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);<br>формы страхового возмещения (обеспечения);<br>порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). |
| | ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. | *иметь практический опыт*:<br>оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);<br>*уметь*:<br>вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;<br>составлять внутренние отчеты по страховым случаям;<br>рассчитывать основные статистические показатели убытков;<br>*знать*:<br>взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; |

| | | |
|---|---|---|
| | | законодательную базу, регулирующую страховые выплаты; |
| | ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества. | *иметь практический опыт*:<br>оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);<br>*уметь*:<br>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;<br>выявлять простейшие действия страховых мошенников;<br>быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;<br>*знать*:<br>основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;<br>"пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;<br>порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;<br>порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;<br>методы борьбы со страховым мошенничеством; |

Формой ГИА по образовательной программе в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) и письмом Министерства просвещения Российской Федерации № 05-1556 от 07.09.2022 г. «О направлении информации по вопросам организации и проведения ГИА в 2023 г.» является защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы) (далее - ВКР).

Выпускная квалификационная работа (дипломная работа) способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Объём времени на подготовку и проведение аттестации - 6 недель на основании Федерального государственного образовательного стандарта СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) от 15.05.2014 N 539 и учебного плана специальности.

## II. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 2.1. Создание государственной экзаменационной комиссии

Для проведения ГИА создается государственная экзаменационная комиссия (далее - ГЭК) в порядке, предусмотренном нормативными правовыми документами Минобрнауки России, Министерства просвещения Российской Федерации. Кандидатура председателя ГЭК утверждается по представлению БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» (далее — колледж) Департаментом образования Вологодской области не позднее 20 декабря текущего года на следующий календарный год (с 1 января по 31 декабря), персональный состав ГЭК по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) утверждается приказом директора колледжа. Руководители ВКР утверждаются приказом директора колледжа. Председатель ГЭК организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам, имеет право участвовать в обсуждении программы ГИА.

### 2.2. Порядок защиты и тематика выпускной квалификационной работы (дипломной работы)

Тематика выпускных квалификационных работ (дипломных работ) разрабатывается в рамках следующих профессиональных модулей:

ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании;

ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов;

ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);

ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Темы выпускных квалификационных работ (дипломных работ) рассматриваются на заседании методической комиссии экономических и технологических дисциплин. Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ (дипломных работ) приведен в приложении 1.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Выбор темы осуществляется обучающимся до начала производственной практики (преддипломной). Во время прохождения практики обучающийся практический материал для выполнения выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Для подготовки выпускной квалификационной работы (дипломной работы) выпускнику назначается руководитель из числа высококвалифицированных преподавателей и, при необходимости, консультанты. Закрепление за обучающимися тем выпускных квалификационных работ (дипломных работ), назначение руководителей и консультантов осуществляется приказом директора колледжа.

По утвержденным темам руководители выпускных квалификационных работ (дипломных работ) разрабатывают индивидуальные задания для каждого обучающегося.

Задания на выпускную квалификационную работу (дипломную работу) рассматриваются методической комиссией, подписываются руководителем работы и утверждаются директором колледжа.

Задание на выпускную квалификационную работу (дипломную работу) выдается обучающемуся не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики и сопровождается консультацией, в ходе которой разъясняются назначение и задачи, структура и объем работы, принципы разработки и оформления, примерное распределение времени на выполнение отдельных частей выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Основными функциями руководителя выпускной квалификационной работы (дипломной работы) выдается являются:

• разработка совместно с обучающимися плана работы;

• разработка задания на подготовку работы;

• оказание помощи обучающемуся в разработке индивидуального графика работы на весь период выполнения работы;

• консультирование обучающегося по вопросам содержания и последовательности выполнения работы;

• оказание помощи обучающемуся в подборе необходимых источников;

• контроль хода выполнения работы в соответствии с установленным графиком в форме регулярного обсуждения руководителем и обучающимся хода работ;

• оказание помощи (консультирование) в подготовке презентации и доклада для защиты выпускной квалификационное работы (дипломной работы);

• предоставление письменного отзыва на выпускную квалификационную работу (дипломную работу).

Общее руководство и контроль за ходом выполнения выпускных квалификационных работ (дипломных работ) осуществляет заместитель директора по учебно-производственной работе.

### 2.3. Сроки защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы)

Сроки защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и проведения демонстрационного экзамена устанавливаются согласно Учебному плану основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) и календарному учебному графику на текущий учебный год приказом директора колледжа.

## III. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПУСКНЫМ КВАЛИФИКАЦИОННЫМ РАБОТАМ (ДИПОМНЫМ РАБОТАМ) И МЕТОДИКА ОЦЕНИВАНИЯ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ (ДИПЛОМНЫХ РАБОТ)

Оценка уровня и качества подготовки выпускников по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) определяется по результатам выполнения и защиты ВКР в виде дипломной работы.

### 3.1. Оценка результатов государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация обучающихся не может быть заменена оценкой уровня их подготовки на основе текущего контроля успеваемости и результатов промежуточной аттестации.

Решения государственных экзаменационных комиссий принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании государственной экзаменационной комиссии является решающим.

### 3.2. Требования к структуре и содержанию выпускных квалификационных работ (дипломных работ)

Содержание выпускной квалификационной работы (дипломной работы) включает в себя:

- введение;
- основная часть (состоит из 2-х глав): теоретическая часть, практическая (опытно-экспериментальная) часть;
- выводы и заключение, рекомендации относительно возможностей применения полученных результатов;
- список используемых источников;
- приложение.

**Рецензирование выпускных квалификационных работ (дипломных работ)**

Выпускные квалификационные работы (дипломные работы) подлежат обязательному рецензированию специалистами из числа работников других организаций, преподавателей других образовательных организаций, хорошо владеющих вопросами, связанными с тематикой ВКР. Рецензенты ВКР назначаются приказом директора колледжа не позднее, чем за 2 дня до защиты дипломной работы.

Рецензия должна включать:

- заключение о соответствии выпускной квалификационной работы (дипломной работы) заданию на нее;
- оценку качества выполнения каждого раздела выпускной квалификационной работы (дипломной работы);
- оценку степени разработки новых вопросов, оригинальности решений (предложений), теоретической и практической значимости работы;

- оценку выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Содержание рецензии доводится до сведения обучающегося не позднее, чем за день до защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Внесение изменений в выпускную квалификационную работу (дипломную работу) после получения рецензии не допускается.

Заместитель директора по учебно-производственной работе после ознакомления с отзывом руководителя и рецензией решает вопрос о допуске обучающегося к защите и передает выпускную квалификационную работу (дипломную работу) в государственную экзаменационную комиссию.

**Защита выпускных квалификационных работ (дипломных работ).**

Защита выпускных квалификационных работ (дипломных работ) проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

На защиту выпускной квалификационной работы (дипломной работы) отводится до 45 минут. Процедура защиты устанавливается председателем государственной экзаменационной по согласованию с членами комиссии и, как правило, включает доклад (не более 10-15 минут), чтение отзыва и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы обучающегося. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной квалификационной работы (дипломной работы), а также рецензента, если они присутствует на заседании государственной экзаменационной комиссии.

Результаты государственной итоговой аттестации, определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии.

При определении окончательной оценки по защите выпускной квалификационной работы (дипломной работы) учитываются:

- доклад выпускника по каждому разделу выпускной квалификационной работы (дипломной работы);
- ответы на вопросы;
- оценка рецензента;
- отзыв руководителя

Решения государственной экзаменационной комиссии принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов председательствующего на заседании государственной экзаменационной комиссии является решающим.

Заседания государственной экзаменационной комиссии протоколируются. В протоколе записываются: итоговая оценка выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и присуждение квалификации. Протоколы заседаний государственной экзаменационной комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарем и членами комиссии.

По результатам государственной аттестации выпускник, участвовавший в государственной итоговой аттестации, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о нарушении, по его мнению, установленного порядка проведения государственной итоговой аттестации и (или) несогласии с ее результатами (далее - апелляция).

Порядок подачи и рассмотрения апелляций определен приказом Минобрнауки России «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по

образовательным программам среднего профессионального образования» от 08 ноября 2021 г. № 800 (раздел VI Порядок подачи и рассмотрения апелляций).

## IV. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов ГИА проводится с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении демонстрационного экзамена обеспечивается соблюдение требований, закрепленных в статье 79 "Организация получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья" Закона об образовании и разделе VII Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 08 ноября 2021 г. № 800, определяющих Особенности проведения государственной итоговой аттестации для выпускников из числа лиц с ОВЗ, детей-инвалидов и инвалидов.

Выпускники или родители (законные представители) несовершеннолетних выпускников не позднее чем за 3 месяца до начала ГИА подают в колледж письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении ГИА с приложением копии рекомендаций ПМПК, а дети-инвалиды, инвалиды - оригинала или заверенной копии справки, а также копии рекомендаций ПМПК при наличии.

## V. ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 5.1. Порядок подачи и рассмотрения апелляции

По результатам ГИА выпускник, участвовавший в ГИА, имеет право подать в апелляционную комиссию письменное апелляционное заявление о допущенном, по его мнению, нарушении, установленного порядка проведения ГИА и (или) несогласии с ее результатами.

Апелляция подается лично выпускником в апелляционную комиссию колледжа. Апелляция о нарушении порядка проведения ГИА подается непосредственно в день проведения ГИА. Апелляция о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации. Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления.

Состав апелляционной комиссии утверждается одновременно с утверждением состава ГЭК.

Апелляционная комиссия состоит из председателя, членов из числа педагогических работников колледжа, не входящих в данном учебном году в состав ГЭК, и секретаря.

Апелляция рассматривается на заседании апелляционной комиссии с участием не менее двух третей ее состава. На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель ГЭК. Выпускник, подавший апелляцию, имеет право присутствовать при рассмотрении апелляции.

Рассмотрение апелляций не является пересдачей ГИА.

При рассмотрении апелляции о нарушении порядка проведения ГИА апелляционная комиссия устанавливает достоверность изложенных в ней сведений и выносит одно из решений: об отклонении апелляции, если изложенные в ней сведения о нарушениях порядка

проведения ГИА выпускника не подтвердились и/или не повлияли на результат ГИА; об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях порядка проведения ГИА выпускника подтвердились и повлияли на результат ГИА. В данном случае результат проведения ГИА подлежит аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в государственную экзаменационную комиссию для реализации решения комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти ГИА в дополнительные сроки, установленные колледжем.

Для рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА, полученными при защите ВКР, секретарь ГЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию ВКР, протокол заседания ГЭК и заключение председателя ГЭК о соблюдении процедурных вопросов при защите подавшего апелляцию выпускника.

В результате рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ГИА апелляционная комиссия принимает решение об отклонении апелляции и сохранении результата ГИА либо об удовлетворении апелляции и выставлении иного результата ГИА. Решение апелляционной комиссии не позднее следующего рабочего дня передается в ГЭК. Решение апелляционной комиссии является основанием для аннулирования ранее выставленных результатов ГИА выпускника и выставления новых.

Решение апелляционной комиссии принимается простым большинством голосов. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании апелляционной комиссии является решающим.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения подавшего апелляцию выпускника в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

Решение апелляционной комиссии оформляется протоколом, который подписывается председателем и секретарем апелляционной комиссии и хранится в архиве колледжа.

**5.2. Порядок пересдачи государственной итоговой аттестации**

Лицам, не проходившим ГИА по уважительной причине, предоставляется возможность пройти государственную итоговую аттестацию без отчисления из колледжа. Дополнительные заседания ГЭК организуются в установленные колледжем сроки, но не позднее четырех месяцев после подачи заявления лицом, не проходившим ГИА по уважительной причине.

Лица, не прошедшие ГИА по неуважительной причине или получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, отчисляются из колледжа.

Лица, не прошедшие ГИА по неуважительной причине или получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, допускаются к повторной ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для повторного прохождения ГИА лицо, не прошедшее ГИА по неуважительной причине или получившее на ГИА неудовлетворительную оценку, на основании заявления восстанавливаются в колледже приказом директора на период времени, установленный колледжем самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА.

Повторное прохождение ГИА для одного лица назначается колледжем не более двух раз.

Приложение 1
к программе государственной итоговой аттестации выпускников
БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»
по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

**Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ (дипломных работ) по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**

1. Анализ и оптимизация ведения базы договоров и операций с ними на примере страховой компании
2. Анализ и совершенствование внутренней отчетности по страховым случаям в конкретной страховой организации
3. Анализ и совершенствование учета и контроля показателей убытков в конкретной страховой организации
4. Анализ эффективности каналов продаж и финансовых результатов на примере конкретной страховой компании.
5. Анализ эффективности различных каналов продаж страховых продуктов на примере страховой компании.
6. Анализ эффективности розничных продаж страховой организации (на примере конкретной организации).
7. Выявление проблем правового регулирования страхования и возможности их решения на примере конкретной страховой компании.
8. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение на примере конкретной страховой компании.
9. Оптимизация и особенности выплат в страховании на примере конкретной страховой компании.
10. Организация ведения документооборота с применением специализированного программного обеспечения и его совершенствование на примере….
11. Организация и совершенствование процесса сопровождения договоров страхования на примере ……
12. Организация планирования в страховых компаниях и пути его совершенствования в условиях конкретной страховой компании.
13. Организация продаж страховых продуктов и ее совершенствование в условиях конкретной страховой компании.
14. Организация продаж страховых продуктов страховыми брокерами и направления их развития на примере….
15. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж и выявление перспективных каналов продаж на примере конкретной страховой организации.
16. Организация работы агентской сети при продажах страховых продуктов и направления ее развития на примере страховой компании.
17. Организация сопровождения страхового случая и ее совершенствование страховой организации (на примере…)
18. Особенности добровольного медицинского страхования в России и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.
19. Особенности жилищного страхования на современном страховом рынке РФ и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

20. Особенности личного страхования в РФ, состояние и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

21. Особенности обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств в системе страховых отношений в РФ и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

22. Особенности посреднической деятельности страхового агента на страховом рынке России и роль в увеличении объема продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

23. Особенности продвижения страховых продуктов в сфере имущественного страхования и пути его развития на примере страховой компании.

24. Особенности продвижения страховых продуктов в сфере личного страхования и пути его развития.

25. Особенности продвижения страховых продуктов при розничных продажах и возможности их развития в условиях конкретной страховой компании.

26. Особенности сельскохозяйственного страхования на страховом рынке России и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

27. Особенности страхования автотранспортных средств на страховом рынке России и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

28. Особенности страхования в сфере туризма и его развитие на примере….

29. Особенности страхования жизни и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.

30. Особенности страхования от несчастных случаев в системе страховых отношений в РФ и пути повышения продаж на примере конкретной страховой компании.

31. Особенности страховых услуг и направления совершенствования ассортиментной политики в условиях конкретной страховой компании.

32. Особенности технологии агентских продаж и направления их развития на примере….

33. Особенности технологии банковских продаж и направления их развития на примере….

34. Особенности технологии брокерских продаж и направления их развития на примере….

35. Особенности технологии интернет-маркетинга в розничных продажах и направления его развития на примере…

36. Особенности технологии прямых офисных продаж и направления их развития на примере…

37. Особенности технологии сетевых посреднических продаж и направления их развития на примере…

38. Планирование и пути совершенствования розничного оборота в страховой компании ( на примере….)

39. Проблемы и перспективы развития страхования предприятий (на примере предприятий Вологодской области).

40. Продвижение комбинированных финансово-страховых продуктов на российском потребительском рынке.

41. Пути совершенствования организации работы по предупреждению страхового мошенничества в условиях конкретной страховой компании.

42. Пути совершенствования организации работы по страховому возмещению клиентам в конкретной страховой организации
43. Пути совершенствования системы персонифицированного учета в конкретной страховой организации
44. Пути совершенствования системы учета договоров страхования в конкретной страховой организации
45. Развитие online – страхования на примере страховой компании.
46. Развитие имущественное страхование в России, особенности и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.
47. Развитие страхования домашнего имущества в РФ и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.
48. Развитие страхования жизни в РФ (на примере…)
49. Развитие страхования имущества юридических лиц в РФ и пути повышения продаж страховых продуктов на примере страховой компании.
50. Совершенствование ведения учета поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения в конкретной страховой организации
51. Совершенствование маркетинговой деятельности страховой компании (на примере…).
52. Совершенствование организации розничных продаж страховой компании (на примере…)
53. Совершенствование процедуры проведения экспертизы пострадавшего объекта в конкретной страховой организации
54. Современные каналы продаж розничных страховых продуктов и направления их развития (на примере….)
55. Способы привлечения потребителей на страховом рынке и направления их развития.
56. Страховое мошенничество и меры по его предупреждению на примере…..
57. Технологии продаж страховых продуктов и их совершенствование в условиях конкретной страховой компании.