

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОДБУ: 01 Русский язык**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Русский язык

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина «Русский язык» входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина «Русский язык» является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Цель дисциплины «Русский язык»: сформировать у обучающихся знания и умения в области языка, навыки их применения в практической профессиональной деятельности. Содержание общеобразовательной дисциплины Русский язык направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	100
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
Основное содержание	56
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	16
Консультации	2
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
Промежуточная аттестация в форме экзамена в 1 семестре – 2 часа	

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**
учебной дисциплины **ОДБУ: 02 Литература**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения
ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Литература

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина «Литература» входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина «Литература» является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Цель дисциплины «Литература»: Целью дисциплины «Литература» является формирование культуры читательского восприятия и понимания литературных текстов, читательской самостоятельности и речевых компетенций. Содержание общеобразовательной дисциплины Литература направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
--------------------	-------------

Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	116
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	108
в том числе:	
Основное содержание	84
В том числе:	
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	24
В том числе:	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОДБУ: 03 Иностранный язык**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Иностранный язык

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина Иностранный язык входит в общеобразовательный цикл. Дисциплина Иностранный язык является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Содержание программы общеобразовательной дисциплины «Иностранный язык» направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Содержание программы общеобразовательной дисциплины «Иностранный язык» направлено на достижение следующих целей:

- понимание иностранного языка как средства межличностного и профессионального общения, инструмента познания, самообразования, социализации и самореализации в полиязычном и поликультурном мире;
- формирование иноязычной коммуникативной компетенции в совокупности ее составляющих: речевой, языковой, социокультурной, компенсаторной и учебно-познавательной;
- развитие национального самосознания, общечеловеческих ценностей, стремления к лучшему пониманию культуры своего народа и народов стран изучаемого языка.

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих и профессиональных компетенций:

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

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.

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

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	136
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	108
в том числе:	
Основное содержание	80
В том числе:	
Теоретическое обучение	80
Практическое обучение	
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	28
В том числе:	
Теоретическое обучение	28
Практическое обучение	
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
Промежуточная аттестация	0
Промежуточная аттестация в форме экзамена во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОДУУ: 04 Математика**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Математика

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина Математика входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина Математика является общеобразовательной дисциплиной углубленного уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Содержание общеобразовательной дисциплины Математика направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 338.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

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

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

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

Профессиональных компетенций:

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	246
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	216
в том числе:	

Основное содержание	172
В том числе:	
Теоретическое обучение	172
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	44
В том числе:	
Теоретическое обучение	44
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
В том числе:	
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	6
Промежуточная аттестация	0
Промежуточная аттестация в форме экзамена во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОДБУ: 05 История**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
История

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина История входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина История является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Главной целью общего исторического образования является формирование у обучающегося целостной картины российской и мировой истории, учитывающей взаимосвязь всех ее этапов, их значимость для понимания современного места и роли России в мире, важность вклада каждого народа, его культуры в общую историю страны и мировую историю, формирование личностной позиции по основным этапам развития российского государства и общества, а также современного образа России.

Задачами изучения истории являются:

- углубление социализации обучающихся, формирование гражданской ответственности и социальной культуры, адекватной условиям современного мира;
- освоение систематических знаний об истории России и всеобщей истории XX – начала XXIв.;
- воспитание обучающихся в духе патриотизма, уважения к своему Отечеству – многонациональному Российскому государству в соответствии с идеями взаимопонимания, согласия и мира между людьми и народами, в духе демократических ценностей современного общества;
- формирование исторического мышления, способности рассматривать события и явления с точки зрения их исторической обусловленности и взаимосвязи, в развитии, в системе координат «прошлое – настоящее - будущее»;
- работа с комплексами источников исторической и социальной информации, развитие учебно-проектной деятельности;
- расширение аксиологических знаний и опыта оценочной деятельности (сопоставление различных версий и оценок исторических событий и личностей, определение и выражение собственного отношения, обоснование позиции при изучении дискуссионных проблем прошлого и современности);
- развитие практики применения знаний и умений в социальной среде, общественной деятельности, межкультурном общении

Содержание общеобразовательной дисциплины История направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело .

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

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.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	80
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
Основное содержание	60
В том числе:	
Теоретическое обучение	55
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	16
В том числе:	
Теоретическое обучение	14
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация	1
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета во 2 семестре	

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**
учебной дисциплины **ОДБУ: 06 Физическая культура**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Физическая культура

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Общеобразовательная дисциплина Физическая культура является обязательной частью общеобразовательного цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины:

1.2.1. Цели дисциплины

Содержание программы общеобразовательной дисциплины «Физическая культура» направлено на достижение следующих целей: развитие у обучающихся двигательных навыков, совершенствование всех видов физкультурной и спортивной деятельности, гармоничное физическое развитие, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни будущего квалифицированного специалиста, на основе национально-культурных ценностей и традиций, формирование мотивации и потребности к занятиям физической культурой у будущего квалифицированного специалиста.

Планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины в соответствии с ФГОС СПО на основе ФГОС СОО: 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

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

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

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

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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	118
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	108
в том числе:	

Основное содержание	86
В том числе:	
Теоретическое обучение	8
Практическое обучение	78
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	22
В том числе:	
Теоретическое обучение	4
Практическое обучение	18
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	10
Промежуточная аттестация	2
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта во 2 семестре.	

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОДБУ: 07 Основы безопасности жизнедеятельности**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Основы безопасности жизнедеятельности

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Основы безопасности жизнедеятельности входит в общеобразовательный цикл. Дисциплина Основы безопасности жизнедеятельности является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС среднего общего образования.

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

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

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

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

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

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	80
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
Основное содержание	56
В том числе:	
Теоретическое обучение	52
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	18
В том числе:	
Теоретическое обучение	16
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация	1

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**
учебной дисциплины **ОДБУ: 08 Физика**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Физика

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина Физика входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина Физика является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Содержание общеобразовательной дисциплины Физика направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности...

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	86

Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78
в том числе:	
Основное содержание	60
В том числе:	
Теоретическое обучение	52
Практическое обучение	8
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	18
В том числе:	
Теоретическое обучение	0
Практическое обучение	18
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация	1
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины ОДБУ: **09 Химия**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Химия

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Химия входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина Химия является профильной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС среднего общего образования.

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Содержание общеобразовательной дисциплины Химия направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

Профессиональных компетенций:

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов

ПК 5.1. Составлять, группировать и обобщать первичные документы.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
--------------------	-------------

Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	64
в том числе:	
Основное содержание	54
В том числе:	
Теоретическое обучение	54
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	10
В том числе:	
Теоретическое обучение	0
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
В том числе промежуточная аттестация	1
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта во 2 семестре	

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**
учебной дисциплины ОДБУ: 10 Информатика

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Информатика

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Информатика входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина Информатика является общеобразовательной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Содержание общеобразовательной дисциплины Информатика направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности...

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	80
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
Основное содержание	56
В том числе:	
Теоретическое обучение	20
Практическое обучение	36
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	16
В том числе:	
Теоретическое обучение	0
Практическое обучение	16
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация	1
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОДБУ: 11 География**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
География

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы СПО

Общеобразовательная дисциплина «География» является обязательной частью общеобразовательного цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

1.2.1 Цели дисциплины

Содержание программы общеобразовательной дисциплины «География» направлено на достижение следующих целей: освоение системы географических знаний о целостном, многообразном и динамично изменяющемся мире, взаимосвязи природы, населения и хозяйства на всех территориальных уровнях; овладение умениями сочетать глобальный, региональный и локальный подходы для описания и анализа природных, социально-экономических, геоэкологических процессов и явлений; развитие познавательных интересов, интеллектуальных и творческих способностей посредством ознакомления с важнейшими географическими особенностями и проблемами мира в целом, его отдельных регионов и ведущих стран; воспитание уважения к другим народам и культурам, бережного отношения к окружающей природной среде; использование в практической деятельности и повседневной жизни разнообразных географических методов, знаний и умений, а также географической информации; нахождение и применение географической информации, включая географические карты, статистические материалы, геоинформационные системы и интернет-ресурсы, для правильной оценки важнейших социально-экономических вопросов международной жизни; понимание географической специфики крупных регионов и стран мира в условиях стремительного развития международного туризма и отдыха, деловых и образовательных программ, телекоммуникаций и простого общения.

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Профессиональных компетенций:

ПК 4.4. Проводить контроль и анализ информации об активах и финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности;

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	80
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
Основное содержание	56
В том числе:	
Теоретическое обучение	82
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	16
В том числе:	
Теоретическое обучение	16
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в I семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины ОДУУ: 12 Обществознание

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Обществознание

1.1. Место дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы СПО:

Дисциплина Обществознание входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина Обществознание является общеобразовательной дисциплиной углубленного уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС СОО и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели дисциплины:

Содержание общеобразовательной дисциплины Обществознание направлено на достижение результатов ее изучения в соответствии с требованиями ФГОС СОО с учетом профессиональной направленности и ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. Проявлять гражданско патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации

ПК 5.1. Составлять, группировать и обобщать первичные документы

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	174
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	144
в том числе:	
Основное содержание	108
В том числе:	
Теоретическое обучение	108
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	36
В том числе:	
Теоретическое обучение	36
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
Промежуточная аттестация	0
Промежуточная аттестация в форме экзамена во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОДБУ: 13 Биология**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Биология

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО
подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Биология входит в общеобразовательный цикл.

Дисциплина Биология является профильной дисциплиной базового уровня по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Реализуется в соответствии с ФГОС среднего общего образования.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

Профессиональных компетенций:

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов

ПК 5.1. Составлять, группировать и обобщать первичные документы.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Общий объем образовательной программы дисциплины (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	64
в том числе:	
Основное содержание	54
В том числе:	
Теоретическое обучение	54
Практическое обучение	0
Профессионально-ориентированное содержание (содержание прикладного модуля)	10
В том числе:	
Теоретическое обучение	0
Практическое обучение	0
Консультации	0
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	8
Промежуточная аттестация	1
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета во 2 семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОГСЭ: 01 Основы философии**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы философии

1.1 Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Основы философии относится к общегуманитарным и социально-экономическим дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Освоение дисциплины Основы философии является основой для последующего изучения дисциплин общего гуманитарного и социально-экономического цикла: ОГСЭ:02 История и общепрофессиональных дисциплин.

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

Цель: влияние на становление и формирование духовной культуры и мировоззренческой ориентации обучающихся, осознание ими своего места и роли в обществе, цели и смысла социальной и личной активности, ответственности за свои поступки, выбор форм и направлений своей деятельности.

Программа ориентирована на выполнение следующих задач:

- ознакомить обучающегося с основными законами развития и функционирования природных и общественных систем;
- дать обучающемуся знания, которые будут способствовать формированию у них логического мышления, основ философского анализа общественных явлений, системы ценностных ориентаций и идеалов;
- помочь обучающемуся преобразовать, систематизировать стихийно сложившиеся взгляды в обоснованное миропонимание;
- сформировать мировоззрение и способность ориентироваться в общественно-политических процессах.

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

- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста.

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

- основные категории и понятия философии;
- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;
- основы научной, философской и религиозной картины мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;
- о социальных и этнических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.

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

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР3- Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 - Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 8- Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 11- Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>62</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>48</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>14</i>
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в четвертом семестре	<i>1</i>

В ходе изучения дисциплины проводятся консультации для обучающихся. Основная цель консультаций – подготовка к семинарским занятиям и оказание помощи по выполнению внеаудиторных самостоятельных работ. Консультация может быть проведена индивидуально или для небольшой группы обучающихся. Групповые консультации

направлены на закрепление изученного материала и подготовку к дифференцированному зачету.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОГСЭ: 02 История**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

История

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина История относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и является базовой для получения теоретической подготовки к изучению комплекса гуманитарных дисциплин.

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

Цель(и) изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся представление о событиях современной истории, установить причинно – следственные связи между событиями и их последствиями.

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен **уметь:**

- ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;
- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен **знать:**

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XIV-XXI вв.);
- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX – начале XXI в.;
- основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экологического развития ведущих государств и регионов мира;
- назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности;
- о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;
- содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

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

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>62</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>48</i>
в том числе:	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>14</i>
Дифференцированный зачет	<i>1</i>
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта в III семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОГСЭ: 03 Иностранный язык**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Иностранный язык

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Иностранный язык является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла ППССЗ в соответствии с пунктом 6.3 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучения: совершенствование коммуникативной компетенции для выполнения социального заказа общества на специалиста, владеющего иностранным языком для собственного личностного развития, участия в межкультурном общении, решения социальных и профессиональных задач.

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

общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;

переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;

самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;

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

лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими 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 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	138
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	118

Самостоятельная работа обучающегося (всего)	20
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 6 семестре.	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в индивидуальной и групповой форме. Основная цель их проведения – повышение качества освоения учебного материала по дисциплине, закрепление лексико-грамматического материала. Проводятся следующие виды консультаций – руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях обучающихся, связанных с болезнью, подготовка к дифференцированному зачету.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОГСЭ: 04 Физическая культура**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Физическая культура

1.1. Место дисциплины в структуре адаптированной основной профессиональной образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Рабочая программа учебной дисциплины является частью адаптированной основной профессиональной образовательной программы для реализации требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Дисциплина физическая культура относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического циклов в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело.

Учебная дисциплина физическая культура введена в учебный план в соответствии с пунктом 6.3 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучаемой учебной дисциплины: формирование физической культуры обучающегося и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих воспитательных, образовательных, развивающих и оздоровительных задач:

- понимание социальной роли физической культуры в развитии личности и подготовке ее к профессиональной деятельности;

- знание научно-биологических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;

- формирование мотивационно-целостного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое самосовершенствование и самовоспитание, потребности в регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом;

- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре;

- обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности, определяющей психофизическую готовность обучающихся к будущей профессии;

- приобретение опыта творческого использования физкультурно-спортивной деятельности для достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;

- основы здорового образа жизни;

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

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

Специалист страхового дела должен достигнуть следующие личностные результаты (в процессе реализации рабочей программы воспитания):

ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

2 СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>236</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>118</i>
в том числе:	
теоритические занятия	<i>2</i>
практические занятия	<i>116</i>
дифференцированный зачёт	<i>1</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>118</i>
Промежуточная аттестация в форме – <u>зачета</u> в <u>I, II, III</u> семестрах и <u>дифференцированного зачета</u> в <u>IV</u> семестре.	

В ходе изучения дисциплины проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основной целью является дополнения и закрепление изученного материала по практическим и теоретическим разделам. На групповых консультациях рассматривается вопрос формирования сборных команд группы для участия в соревнованиях колледжа, и подготовка к промежуточной аттестации.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОГСЭ: 05 Русский язык и культура речи**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Русский язык и культура речи

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Русский язык и культура речи относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

Учебная дисциплина Русский язык и культура речи введена в учебный план в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в качестве вариативной дисциплины с целью формирования и совершенствования у будущего специалиста банковского дела языковой культуры, подготовки к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

1.2 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Цели изучаемой учебной дисциплины:

- формирование и совершенствование у будущего специалиста страхового дела по продажам языковой культуры;
- развитие у студентов осознанного владения системой норм русского литературного языка;
- совершенствование речевых и коммуникативных навыков студентов;
- подготовка к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

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

- строить свою речь в соответствии с языковыми, коммуникативными и этическими нормами;
- анализировать свою речь с точки зрения её нормативности, уместности и целесообразности; устранять ошибки в своей устной и письменной речи;
- пользоваться словарями русского языка;
- владеть понятием фонемы, фонетическими средствами речевой выразительности;
- владеть нормами словоупотребления, определять лексическое значение слова;
- находить и исправлять в тексте лексические ошибки, ошибки в употреблении фразеологизмов;
- определять функционально-стилевую принадлежность слова; определять слова, относимые к авторским новообразованиям;
- пользоваться нормами словообразования применительно к общеупотребительной, общенаучной и профессиональной лексике;
- использовать словообразовательные средства в изобразительно-выразительных целях;

- употреблять грамматические формы слов в соответствии с литературной нормой и синтаксическими особенностями создаваемого текста;
- выявлять грамматические ошибки в тексте;
- различать предложения простые и сложные, обособляемые обороты, прямую речь и слова автора, цитаты;
- пользоваться багажом синтаксических средств при создании собственных текстов официально-делового, учебно-научного стилей;
- редактировать собственные тексты и тексты других авторов;
- пользоваться правилами правописания;
- различать тексты по их принадлежностям и стилям;
- продуцировать разные типы речи, создавать тексты учебно-научного и официально-делового стилей в жанрах, соответствующих требованиям профессиональной подготовки;

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

- понятие языка и речи, различия между языком и речью, функции языка, понятие о литературном языке, формы литературного языка и типы речевой нормы;
- понятие культуры речи, основные компоненты культуры речи (владение языковой, литературной нормой, соблюдение этики общения, учет коммуникативного компонента), качества, характеризующие речь;
- основные словари русского языка;
- фонетические единицы языка и фонетические средства языковой выразительности;
- особенности русского ударения и произношения, орфоэпические нормы;
- лексические и фразеологические единицы языка, лексические и фразеологические нормы, изобразительно-выразительные возможности лексики и фразеологии, лексические и фразеологические ошибки;
- способы словообразования, стилистические возможности словообразования; словообразовательные ошибки;
- самостоятельные и служебные части речи, нормативное употребление форм слова, стилистику частей речи: ошибки в формообразовании и употреблении частей речи;
- синтаксический строй предложений, выразительные возможности русского синтаксиса;
- правила правописания и пунктуации, принципы русской орфографии и пунктуации, понимать смыслоразличительную роль орфографии и знаков препинания;
- функционально – смысловые типы речи, функциональные стили литературного языка, сферу их использования, их языковые признаки, особенности построения текста разных стилей.

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

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 7 – Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 – Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 11 – Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>75</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>50</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>10</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>25</i>
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 3 семестре</i>	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ЕН: 01 Математика**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Математика

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Математика относится к математическим и общим естественнонаучным дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению дисциплины Информационные технологии в профессиональной деятельности данного цикла, а так же экономических дисциплин: Статистика, Экономика организации.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучаемой учебной дисциплины: дать обучающимся представление о роли и месте математических знаний при освоении общепрофессиональных и специальных дисциплин по выбранной специальности и в сфере профессиональной деятельности;

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

решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;

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

значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППССЗ; основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;

основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;

основы интегрального и дифференциального исчисления.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 14 – Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15 – Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	87
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	58
в том числе:	
практические занятия	20
контрольные работы	1
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	29
Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в 3 семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам (действия с матрицами, операции над векторами, решение задач линейного программирования), которые ранее не изучались, а рассматриваются в данном курсе дисциплины. Консультация может быть проведена индивидуально или в малых группах обучающихся. Групповые консультации направлены на закрепление учебного материала по дифференцированию и интегрированию функций, и подготовка к промежуточной аттестации.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ЕН: 02 Информационные технологии в профессиональной**
деятельности

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Информационные технологии в профессиональной деятельности

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страхование дело» (по отраслям).

Программа учебной дисциплины может быть использована в рамках курсов повышения квалификации, профессиональной подготовки и переподготовки специалиста страхового дела.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина, в структуре программы подготовки специалистов среднего звена, входит в математический и общий естественнонаучный цикл.

Дисциплина «Информационные технологии в профессиональной деятельности» для специальности «Страхование дело» (по отраслям) среднего профессионального образования носит прикладной характер, знания которой используются изучения профессиональных модулей.

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

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

- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
- обрабатывать текстовую и табличную информацию;
- использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
- создавать презентации;
- применять антивирусные средства защиты информации;
- читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;
- применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
- применять методы и средства защиты банковской информации;

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

- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
- основные компоненты компьютерных сетей;
- принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевое взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
- технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;

- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

Специалист страхового дела должен обладать следующими общими компетенциями:

- 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 решение в стандартных и не стандартных ситуациях и нести за них ответственность
- ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
- ОК5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Специалист страхового дела должен обладать следующими общими компетенциями:

- ПК 1.1 Реализовать технологии агентских продаж
- ПК 1.2 Реализация технологий брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
- ПК 1.3 Реализовать 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 продуктов
- ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации
- ПК4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
- ПК 4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавшего объекта
- 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 журнал убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
- ПК 4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 87 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 58 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 29 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	87
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	58
в том числе:	
практические занятия	40
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	29
<i>Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета проводится в 4 семестре</i>	

Консультации по дисциплине проводятся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП: 01 Экономика организации**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Экономика организации

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена

Дисциплина Экономика организации является частью основной программы СПО подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Дисциплина относится к профессиональному циклу. Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах: Основы экономической теории, Статистика.

Основные положения дисциплины Экономика организации должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: Финансы, денежное обращение и кредит, МДК.02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям), МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям).

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цели изучаемой учебной дисциплины – изучение основных сфер деятельности предприятий и подготовка специалистов к пониманию и принятию решений в области организации и управления производством и сбытом продукции на основе экономических знаний применительно к конкретным рыночным условиям, что влияет на экономику государства в целом.

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

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;

– находить и использовать необходимую экономическую информацию;

1. В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:
2. сущность организации как основного звена экономики отраслей;
3. основные принципы построения экономической системы организации;
4. управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
5. организацию производственного и технологического процессов;
6. состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
7. способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;
8. механизмы ценообразования, формы оплаты труда;
9. основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;

10. аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике.

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

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

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	108
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72
в том числе:	
лекции	48
практические занятия	24
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	36
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета семестре	в 3-ем

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся. Задачей проведения консультаций является повышение качества освоения образовательной программы, руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи обучающимся в подготовке письменных заданий, ликвидации пробелов в знаниях, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным особо значимым темам и разделам программы учебной дисциплины.

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП: 02 Статистика**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Статистика

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Статистика относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и является базовой при изучении следующих дисциплин экономического цикла: Экономика организации, Финансы, денежное обращение и кредит.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения специальных дисциплин и профессиональных модулей.

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

собирать и регистрировать статистическую информацию

проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения

выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы

осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, в том числе с использованием средств вычислительной техники.

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

предмет, метод и задачи статистики

общие основы статистической науки

принципы организации государственной статистики

современные тенденции развития статистического учета

основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации

основные формы и виды действующей статистической отчетности

технику расчета статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления.

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	69
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	46
в том числе:	
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	23
Промежуточная аттестация проводится в форме комплексного дифференцированного зачета с Математикой в 3-ом семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП: 03 Менеджмент**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Менеджмент

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Менеджмент относится к общепрофессиональным дисциплинам в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Часть дисциплины введена в учебный план в качестве вариативной в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) с целью углубления знаний, подготовки к изучению профессиональных модулей. Количество часов по дисциплине увеличено на 33 часа по следующим темам:

Тема 1.1. Понятие, сущность и задачи менеджмента.

Тема 1.3. Функции и методы управления, их содержание и взаимосвязь.

Тема 2.1. Мотивация деятельности.

Тема 2.2. **Руководство: власть и авторитет.**

Тема 2.3. **Управленческие решения.**

Тема 2.4. Коммуникации в менеджменте.

Тема 2.5. Управление конфликтами и стрессами.

Дисциплина Менеджмент является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению таких экономических дисциплин и модулей как Экономика организации, Страхование дело, Аудит страховых организаций, ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов(МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), ПМ.05 Выполнение работы «Агент страховой».

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения специальных дисциплин и профессиональных модулей.

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

- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- разрабатывать мотивационную политику организации;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
- учитывать особенности менеджмента (по отраслям).

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

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);

- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- методику принятия решений;
- стили управления, коммуникации, делового общения.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 7 – Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 13 – Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14 – Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15 – Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>96</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>64</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>20</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>32</i>
Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена в 4 семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП: 04 Документационное обеспечение управления**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Документационное обеспечение управления

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОП.04 Документационное обеспечение управления относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению комплекса экономических дисциплин.

Дисциплина ОП.04 Документационное обеспечение управления является базовой при изучении дисциплин Правовое обеспечение профессиональной деятельности, Психология и этика профессиональной деятельности (вместе с «Поведением потребителей»), профессиональных модулей ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цели изучаемой учебной дисциплины: обучение обучающимся современным подходам, формам и методам документационного обеспечения управления; профессиональному выбору оптимальных решений в зависимости от конкретных рыночных условий.

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

- оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в том числе используя информационные технологии;
- осуществлять автоматизацию обработки документов;
- унифицировать системы документации;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте.

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

- понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства;
- основные понятия документационного обеспечения управления;
- системы документационного обеспечения управления;
- классификацию документов;
- требования к составлению и оформлению документов;
- организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел.

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

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

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для

эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

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

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
практические занятия	20

Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в 4 семестре	

Консультации по дисциплине проводятся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП: 05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Правовое обеспечение профессиональной деятельности

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Правовое обеспечение профессиональной деятельности относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

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

Цель изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся представление о правовом регулировании профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины обучающиеся должны **уметь**:
использовать необходимые нормативные правовые документы;
защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданским процессуальным и трудовым законодательством;

анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

В результате изучения дисциплины обучающиеся должны **знать**:
основные положения Конституции Российской Федерации;
права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;
понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности;
законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
организационно-правовые формы юридических лиц;
правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;
правила оплаты труда;
роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
право граждан на социальную защиту;
понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
виды административных правонарушений и административной ответственности;
нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

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

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	87
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	58
в том числе:	
практические занятия	16
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	29
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в V семестре	

В ходе изучения дисциплины для обучающихся проводятся консультации. Основная цель консультаций – подготовка к семинарским занятиям и оказание помощи в выполнении внеаудиторных самостоятельных работ. Консультация может быть проведена индивидуально или для небольшой группы обучающихся. Групповые консультации направлены на обобщение и закрепление изученного материала и на подготовку к дифференцированному зачету по дисциплине.

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП: 06 Финансы, денежное обращение и кредит**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Финансы, денежное обращение и кредит

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа учебной дисциплины Финансы, денежное обращение и кредит является частью основной программы СПО подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Дисциплина Финансы, денежное обращение и кредит относится к профессиональному циклу.

В соответствии с п.6.2 ФГОС по специальности на изучение дисциплины добавлено 22 часа из вариативной части образовательной программы. Часы использованы на углубление знаний и умений по дисциплине за счет введения дополнительных практических занятий.

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

Цель изучаемой дисциплины – овладеть теоретическими понятиями финансов, денежного обращения и кредита, знать структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и законы денежного обращения, уметь использовать и рассчитывать показатели, связанные с денежным обращением и анализировать информацию для экономического анализа и прогнозирования.

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

1. оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями;
2. ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка;
3. рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением;
4. анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования дефицита бюджета;
5. составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска.

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

1. сущность финансов, их функции и роль в экономике;
2. принципы финансовой политики и финансового контроля;
3. законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег;
4. основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ;
5. структуры кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций;
6. цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;
7. структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства;
8. виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;

9. характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;

10. кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;

11. особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями включающими в себя способность :

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

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

Специалист страхового дела (базовой подготовки) после изучения дисциплины должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	120
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	80
в том числе:	
практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося (всего):	40
Форма промежуточной аттестации - экзамен в 4-ом семестре	

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых и индивидуальной формах, в течение всего периода изучения дисциплины во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП: 07 Бухгалтерский учет в страховых организациях**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Бухгалтерский учет в страховых организациях

1.1 Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОП.07 Бухгалтерский учет в страховой организации относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Дисциплина Бухгалтерский учет является базовой дисциплиной для изучения дисциплин ОП.01 Экономика организации, ОП. 09 Аудит страховых организаций и ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового возмещения, урегулирования убытков).

1.2 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучаемой дисциплины является овладение теоретическими основами бухгалтерского учета в страховых организациях, знать методологию его ведения, уметь использовать учетную информацию для экономического анализа и прогнозирования.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций;
- составлять документы аналитического и синтетического учета;
- использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;
- основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;
- план счетов и учетную политику страховых организаций;
- основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях;
- формы бухгалтерской отчетности страховых организаций.

Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями, включающими в себя:

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующим видам деятельности:

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 2 - Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектномыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2 СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	90
Обязательная аудиторская учебная нагрузка (всего)	60
в том числе:	
практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
Форма промежуточной аттестации – дифференцированный зачет	

Консультации по дисциплине проводятся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП: 08 Налоги и налогообложение**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Налоги и налогообложение

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОП: 08 Налоги и налогообложение относится к профессиональному циклу в учебном плане подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и практической подготовки к изучению комплекса экономических дисциплин.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

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

- ориентироваться в действующем налоговом законодательстве РФ;
- понимать сущность и порядок расчетов налогов.

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

- Налоговый кодекс РФ;
- нормативные правовые акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;
- экономическую сущность налогов;
- принципы построения и элементы налоговых систем;
- виды налогов в РФ и порядок их расчетов.

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

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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 продаж 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 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1 - Осознающий себя гражданином и защитником великой страны

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>96</i>
Обязательная аудиторская учебная нагрузка (всего)	<i>64</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>20</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>32</i>
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета проводится в 5 семестре</i>	

Консультации по дисциплине проводятся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП: 09 Аудит страховых организаций**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Аудит страховых организаций

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа учебной дисциплины Аудит страховых организаций является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Дисциплина Аудит страховых организаций входит в цикл профессиональных дисциплин блок общепрофессиональные дисциплины (ОП.09) и введена за счет вариативной части.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

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

- ориентироваться в нормативном правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации;
- способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях.

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

- основные принципы аудиторской деятельности;
- нормативное правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации;
- основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций;
- порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

Организация продаж страховых продуктов:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

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

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	78
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	52
в том числе:	
практические занятия	18
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	26
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 5-ом семестре	

Консультации по дисциплине проводятся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП: 10** Страхование дело

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Страхование дело

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Страхование дело относится к общепрофессиональным дисциплинам в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Часть дисциплины введена в учебный план в качестве вариативной в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) с целью углубления знаний, подготовки к изучению профессиональных модулей. Количество часов по дисциплине увеличено на 38 часов по следующим темам:

- Тема 1.2. Виды и формы страхования (2 часа).
- Тема 1.3. Страховой риск (2 часа).
- Тема 2.1. Национальный страховой рынок (2 часа).
- Тема 2.2. Организационно-правовые аспекты страховой деятельности (10 часов).
- Тема 3.1. Социальное страхование (2 часа).
- Тема 3.2. Имущественное страхование юридических лиц (4 часа).
- Тема 3.3. Имущественное страхование физических лиц (4 часа).
- Тема 3.4. Личное страхование (4 часа).
- Тема 3.8. Страхование ответственности (2 часа).
- Тема 4.1. Понятие и механизм сострахования (2 часа).
- Тема 4.2. Понятие и механизм перестрахования (2 часа).
- Тема 5.1. Мировое страховое хозяйство (2 часа).

Дисциплина Страхование дело является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению таких модулей как ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), ПМ.05 Выполнение работы «Агент страховой».

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучаемой учебной дисциплины: установить базовые знания для освоения профессиональных модулей.

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

– использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;

- оценивать страховую стоимость;
- устанавливать страховую сумму;
- рассчитывать страховую премию;
- выявлять особенности страхования в зарубежных странах.

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

- сущность и значимость страхования;

- страховую терминологию;
- формы и отрасли страхования;
- страховую премию как основную базу доходов страховщика;
- основные виды имущественного страхования;
- основные виды личного страхования;
- медицинское страхование;
- основные виды страхования ответственности, перестрахование;
- особенности страхования в зарубежных странах.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 13 – Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14 – Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15 – Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>131</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>87</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>30</i>
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>44</i>
Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена в 3 семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП: 11 Безопасность жизнедеятельности**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Безопасность жизнедеятельности

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Безопасность жизнедеятельности относится к общепрофессиональным дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:

Целью изучения учебной дисциплины Безопасность жизнедеятельности является формирование знаний и умений, направленных на обеспечение безопасного поведения человека в опасных и чрезвычайных ситуациях природного, техногенного и социального характера, сохранение жизни и здоровья в профессиональной деятельности и в быту, обеспечение личной и общественной безопасности. А также освоение знаний о государственной системе защиты населения от опасных и чрезвычайных ситуаций, об обязанностях граждан по защите государства.

В результате освоения учебной дисциплины Безопасность жизнедеятельности обучающийся должен **уметь**:

- организовывать и проводить мероприятия по защите работников и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;
- предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;
- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
- оказывать первую помощь.

В результате освоения учебной дисциплины Безопасность жизнедеятельности обучающийся должен **знать**:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;

- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
- порядок и правила оказания первой помощи.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими 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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 9 - Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта, предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т. д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 - Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

2. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	102
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	68
в том числе:	
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	34
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачёта в 4 семестре	1

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Целью проведения консультаций является повышение качества освоения учебного материала по дисциплине. Виды консультаций: руководство самостоятельной работой, оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях отдельных обучающихся, связанных с продолжительной болезнью и другими причинами, углубление и расширение знаний обучающихся по отдельным, особо значимым темам программы учебной дисциплины, таким как «Общая характеристика чрезвычайных ситуаций природного, техногенного и военного происхождения», «Устойчивость предприятий в условиях чрезвычайных ситуаций и мероприятия по защите персонала», «Организация аварийно-спасательных и других неотложных работ в зонах чрезвычайных ситуаций», «Терроризм как серьезная угроза национальной безопасности», «Прохождение военной службы по призыву», «Способы оказания первой помощи при несчастных случаях».

Форма проведения консультаций определяется преподавателем исходя из задач консультаций и с учетом пожеланий обучающихся. Консультации проводятся во внеурочное время в соответствии с утвержденным графиком.

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**
учебной дисциплины **ОП: 12 Основы актуарных расчетов и их документальное оформление**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Основы актуарных расчетов и их документальное оформление

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Основы актуарных расчетов и их документальное оформление относится к общепрофессиональным дисциплинам в структуре образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и входит в профессиональный цикл.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины: формирование базовых системных теоретических и прикладных знаний в области страховой математики, необходимых для работы в страховых компаниях, негосударственных пенсионных фондах и государственных внебюджетных фондах.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- основные понятия страхования жизни и актуарных расчетов;
- основы финансовой математики;
- основные понятия демографической статистики;
- основные виды договоров страхования и методы построения страховых тарифов;
- виды и методы оценки резервов в страховании.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- выявлять зависимость между тарифной ставкой и параметрами условий договора страхования;
- рассчитывать стоимость основных договоров страхования;
- оценивать размеры резервов страховой компании, занимающейся страхованием;
- рассчитывать приведенную к различным моментам стоимость денег; финансовые ренты;
- находить основные демографические характеристики жизни человека; вероятность дожития страхователя до любого возраста (смерти в любом интервале времени) с помощью таблиц смертности и функций дожития;
- решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;
- умело и эффективно работать в коллективе, соблюдать профессиональную этику;
- организовывать самостоятельную работу при освоении профессиональных компетенций;

- стремиться к самообразованию и повышению профессионального уровня.

В результате изучения дисциплины специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

В результате изучения дисциплины специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

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

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

В результате изучения дисциплины специалист страхового дела должен обладать личностными результатами:

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	16
Внеаудиторная самостоятельная работа	18
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в 6 семестре	1

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП.В 01 Основы экономической теории**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы экономической теории

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Основы экономической теории/Страхование в системе международных экономических отношений относится к общепрофессиональным дисциплинам в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению комплекса экономических дисциплин.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требование к результатам освоения дисциплины:

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

- пользоваться оперативной информацией о ставках по рублевым и валютным межбанковским кредитам;
- определять платежеспособность физического лица;
- вести мониторинг финансового положения клиента.

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

- законодательство Российской Федерации о персональных данных;
- нормативные документы Банка России об идентификации клиентов и внутреннем контроле (аудите);
- законодательство Российской Федерации о защите прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг;
- способы и порядок начисления и погашения процентов по кредитам; особенности делопроизводства и документооборот на межбанковском рынке;
- нормативные правовые документы, регулирующие организацию; локальные нормативные акты и методические документы в области платежных услуг; нормы международного права, определяющие правила проведения международных расчетов.

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

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	26
в том числе:	
Самостоятельная работа	24
практические занятия	22
Дифференцированный зачет	1
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета во 2-ом семестре	

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП.В 01 Страхование в системе международных экономических отношений**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Страхование в системе международных экономических отношений

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина Страхование в системе международных экономических отношений относится к общепрофессиональным дисциплинам в системе подготовки по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), разработана в БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж» и введена в учебный план за счет вариативной части в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Дисциплина Страхование в системе международных экономических отношений носит прикладной характер, знания которой используются для решения профессиональных задач таких экономических дисциплин и модулей как Страхование дело, ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая.

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Цель изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся систему знаний о роли страхования в системе международных экономических отношений.

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

- владеть информацией об организации страхового надзора в мировой практике,
- применять международные нормы и правила, регулирующие перевозочную деятельность,
- оформлять документы в сфере международного страхования,
- раскрыть особенности и специфику различных отраслей и видов страхования в системе международных экономических отношений.

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

- особенности страхования в системе международных экономических отношений,
- структуру международного страхового рынка,
- классификацию рисков в системе международных экономических отношений и их страхование,
- законодательные основы организации и регулирования страховой деятельности в различных странах,
- основные виды страхования при осуществлении внешнеторговых сделок,
- практику международного перестрахования.

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

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.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы:

честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	26
в том числе:	
практические занятия	22
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
Дифференцированный зачёт	2
Промежуточная аттестация проводится в форме зачета в 6 семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам, закрепление учебного материала и подготовка к промежуточной аттестации.

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОП.В 02 Психология и этика профессиональной деятельности**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Психология и этика профессиональной деятельности

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена

Дисциплина Психология и этика профессиональной деятельности введена за счет вариативной части Федерального образовательного стандарта по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833).

Программа учебной дисциплины является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовой подготовки.

Дисциплина Психология и этика профессиональной деятельности является общепрофессиональной дисциплиной, принадлежит к профессиональному циклу и введена за счет часов вариативной части ППССЗ в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Вариативная часть дает возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования. С этой целью учебным планом ППССЗ по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в блоке дисциплин профессионального цикла предусмотрено изучение общепрофессиональной дисциплины Психология и этика профессиональной деятельности.

Учебный материал программы знакомит обучающихся с предметом изучения этики, сущностью, структурой и функциями морали, нормами и правилами делового этикета, с психологией общения и способами предотвращения конфликтов в профессиональной деятельности. Данная программа содержит тематику основ деловой культуры, необходимую для изучения будущими специалистами страхового дела, как в методологическом, так и в практическом аспектах. Учебный материал по психологическим аспектам профессионального общения ориентирован на усвоение основ теоретических знаний, на приобретении практических навыков профессионального общения в качестве специалиста страхового дела. Изучение данной дисциплины вооружит каждого обучающегося знаниями основ психологии и этики корпоративных взаимоотношений, рациональной тактикой ведения деловых встреч, переговоров, умением быстро и без потерь выходить из конфликтных ситуаций.

1.2. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:

Введение дисциплины Психология и этика профессиональной деятельности в образовательный процесс по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) обусловлено спецификой профессиональной деятельности, в процессе реализации которой активным объектом взаимодействия является человек. Дисциплина Психология и этика профессиональной деятельности призвана способствовать развитию

психологической компетентности обучающихся в области общей психологии, психологии межличностного взаимодействия и психологии личности. Рассматриваемые в рамках изучения учебного предмета вопросы позволяют расширить знания и представления обучающихся об индивидуальных психологических особенностях, активизировать процесс самопознания; стимулируют развитие психологической культуры обучающихся, развитие интереса к социально-психологическим закономерностям и феноменам жизнедеятельности человека.

Цель учебной дисциплины – приобретение теоретических знаний и практических навыков в области психологии и этики профессиональных отношений, формирование представления о способах разрешения конфликтных ситуаций и установки на безусловное соблюдение этических норм в профессиональной деятельности, а также формированию общих и профессиональных компетенций.

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

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Обучающийся должен **уметь**:

применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. Организация продаж страховых продуктов.

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

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 9 - Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

2.СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	117
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78
в том числе:	
практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	39
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в V семестре	

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
учебной дисциплины **ОП.В 02 Деловая этика**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Деловая этика

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена

Дисциплина Деловая этика введена за счет вариативной части Федерального образовательного стандарта по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833).

Программа учебной дисциплины является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовой подготовки.

Дисциплина Деловая этика является общепрофессиональной дисциплиной, принадлежит к профессиональному циклу и введена за счет часов вариативной части ППССЗ в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Вариативная часть дает возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования. С этой целью учебным планом ППССЗ по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в блоке дисциплин профессионального цикла предусмотрено изучение общепрофессиональной дисциплины Деловая этика.

Учебный материал программы знакомит обучающихся с предметом изучения этики, сущностью, структурой и функциями морали, нормами и правилами делового этикета, с психологией общения и способами предотвращения конфликтов в профессиональной деятельности. Данная программа содержит тематику основ деловой культуры, необходимую для изучения будущими специалистами страхового дела, как в методологическом, так и в практическом аспектах. Учебный материал по психологическим аспектам профессионального общения ориентирован на усвоение основ теоретических знаний, на приобретение практических навыков профессионального общения в качестве специалиста страхового дела. Изучение данной дисциплины вооружит каждого обучающегося знаниями основ психологии и этики корпоративных взаимоотношений, рациональной тактикой ведения деловых встреч, переговоров, умением быстро и без потерь выходить из конфликтных ситуаций.

1.2 Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:

Введение дисциплины Деловая этика в образовательный процесс по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) обусловлено спецификой профессиональной деятельности, в процессе реализации которой активным объектом

взаимодействия является человек. Дисциплина Деловая этика призвана способствовать развитию психологической компетентности обучающихся в области общей психологии, психологии межличностного взаимодействия и этикета. Рассматриваемые в рамках изучения учебного предмета вопросы позволяют расширить знания и представления об индивидуальных психологических особенностях, активизировать процесс самопознания; стимулируют развитие психологической культуры обучающихся, развитие интереса к социально-психологическим закономерностям и феноменам жизнедеятельности человека.

Цель учебной дисциплины – приобретение обучающимися теоретических знаний и практических навыков в области психологии и этики профессиональных отношений, формирование представления о способах разрешения конфликтных ситуаций и установки на безусловное соблюдение этических норм в профессиональной деятельности, а также формированию общих и профессиональных компетенций.

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

- Взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Обучающийся должен **уметь**:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

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

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.

Специалист страхового дела должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. Организация продаж страховых продуктов.

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

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 2. Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознательный свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве.

ЛР 9. Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, профессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения ЛР 9 конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение.

ЛР 12. Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике.

ЛР 13. Демонстрирующий готовность к продолжению образования, к социальной и профессиональной мобильности в условиях современного общества

2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	117
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78
В том числе:	
Практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	39
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в Семестре	

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело по очной форме обучения базового уровня в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК), личностных результатов:

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.

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

Профессиональный модуль ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование дело.

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы 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), предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление о технологиях розничных продаж в страховании, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями при осуществлении розничных продаж в страховании.

1.2 Цели и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального модуля

Цель изучаемого модуля – освоение профессиональной деятельности в области страхования.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

иметь практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

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.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля:

Всего часов - 351, в том числе

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Объем образовательной программы – 136 часов

Нагрузка взаимодействия с преподавателем – 84 часа

Самостоятельной работы обучающегося – 52 часа

МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

Объем образовательной программы – 108 часов

Нагрузка взаимодействия с преподавателем – 72 часа

Самостоятельной работы обучающегося – 36 часов

МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям)

Объем образовательной программы – 107 часов

Нагрузка взаимодействия с преподавателем – 78 часов

Самостоятельной работы обучающегося – 29 часов

Курсовое проектирование предусмотрено в 5 семестре в объеме 30 часов, 20 часов в аудитории и 10 часов на самостоятельную работу.

Учебная практика проводится рассредоточено в 4 семестре в размере 18 часов, в 5 — 18 часов.

Производственная практика проводится концентрированно в 6 семестре в объеме — 72 часа

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующей тематике:

МДК. 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям):

1. Анализ рынка посреднических продаж в РФ;
2. Сетевые страховые посредники в Вологодской области;
3. Рассмотрение реестра страховых агентов в РФ;
4. Рассмотрение реестра брокеров в РФ;
5. Анализ брокерской деятельности в РФ;
6. Консультация к текущему экзамену.

МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям):

- Личностные качества работников страховой компании необходимые при работе с физическими лицами;
- Личностные качества работников страховой компании необходимые при работе с юридическими лицами;
- Организационная структура управления страховой компании;
- Современное программное обеспечение для офисных продаж страховых продуктов;
- Анализ работы колл-центра разных страховых компаний;
- Консультация к текущему экзамену.

МДК. 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям):

- История развития интернет-продаж;
- Особенности Интернет-страхования в развитых странах;
- Проблемы интернет страхования в РФ;
- Анализ структуры сайтов разных страховых компаний;
- Консультация к текущему экзамену.

Курсовая работа как вид учебной работы реализуется рассредоточено в процессе изучения теоретического материала, оценивается по результатам защиты в конце изучения междисциплинарного курса.

Промежуточная аттестация предусмотрена в 5 м семестре - в виде комплексного экзамена по 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)

По учебной практике проводится зачёт; по практике по профилю специальности проводится дифференцированный зачет.

После всех видов промежуточной аттестации 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) и практики, проводится экзамен квалификационный по профессиональному модулю ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: реализация различных технологий розничных продаж в страховании, 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.
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 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.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 13.	Соблюдать в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладать системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14.	Готовность соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15.	Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

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 практика (по профилю специальности)
			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.-1.4.	МДК. 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям).	136	84	30	-	52	-	-	-
ПК 1.5.-1.7.	МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям).	108	72	30	-	36	-	-	-
ПК 1.8.-1.10.	МДК. 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).	107	78	24	20	29	10	-	-
	Всего:	351	254	84	20	117			-
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика (по профилю специальности).	72							72

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

1.1. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация продаж страховых продуктов и соответствующих профессиональных компетенций (ПК), личностных результатов:

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.

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

организации продаж страховых продуктов;

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;

знать:

1. роль и место розничных продаж в страховой компании;
2. содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
3. принципы планирования реализации страховых продуктов;
4. нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
5. принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
6. методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
7. место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
8. маркетинговые основы розничных продаж;
9. методы определения целевых клиентских сегментов;
10. основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
11. порядок формирования ценовой стратегии;
12. теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
13. виды и формы плана продаж;
14. взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
15. методы разработки плана и бюджета продаж;
16. экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
17. организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
18. слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
19. модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
20. классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
21. каналы розничных продаж в страховой компании;
22. факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
23. способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
24. соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
25. основные показатели эффективности продаж;
26. порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
27. зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;

28. коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;

29. качественные показатели эффективности каналов продаж.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося составляет 210 часов, в том числе, обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 140 часов; самостоятельная работа обучающегося – 70 часов.

МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

объем образовательной программы – 108 час

нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 72 час

самостоятельной работы обучающегося – 36 час

МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)

объем образовательной программы – 102 час

нагрузка во взаимодействии с преподавателем – 68 час

самостоятельной работы обучающегося – 34 час

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующей тематике:

МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям):

- Стратегическое управление розничными продажами.
- Оперативное планирование розничных продаж.
- Организация розничных продаж в страховании.

МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям):

1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.

2. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: организация продаж страховых продуктов, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 13.	Соблюдать в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладать системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14.	Готовность соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15.	Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Организация продаж страховых продуктов

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)
			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 2.1 - 2.4	МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	108	72	28	-	36	-	-	36
ПК 2.1 - 2.4	МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	102	68	24		34		-	36
	Производственная практика (по профилю специальности), часов								
	Всего:	210	140	52		70			72

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

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

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) по очной форме обучения базового уровня в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

– заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций и формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации и

Специалист банковского дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1 - Осознающий себя гражданином и защитником великой страны

ЛР 13 - Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

Профессиональный модуль ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование дело.

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) и МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям), предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об организации страхового дела, а также приобретение практического опыта посредством

овладения профессиональными компетенциями при осуществлении заключения и сопровождения договоров страхования и оформлении и сопровождении страховых случаев.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

Цель изучаемого профессионального модуля – освоить профессиональные профессиональную деятельность в области оформления и сопровождение договоров страхования и страховых случаев.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся имеет практический опыт:

– сопровождение договоров страхования;

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.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – 141 часов, в том числе:

МДК 03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)

объем образовательной программы - 63 часа;

нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 42 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 21 часов.

МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)

объем образовательной программы - 78 часов;

нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 52 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 26 часов.

Производственная практика (по профилю специальности) – 36 часов.

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующим тематикам:

– Типовые формы договоров страхования и страховых полисов. Подготовка типовых договоров страхования.

– Способы учета договоров страхования.

– Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями

– Порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе».

– Консультация к текущему дифференцированному зачету.

Промежуточная аттестация предусмотрена в виде дифференцированного зачёта в 5-семестре по МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) и в 6-семестре по МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей 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.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)

Наименование разделов профессионального модуля	Коды профессиональных компетенций	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)
			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		
МДК 03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)	ПК 3.1	63	42	20	-	21	-	-	36
МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)	ПК 3.2 - 3.3	78	52	26		26		-	
Всего:		141	94	46		47			36

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

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

для специальности
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) по очной форме обучения базового уровня в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций и формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления 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.

Профессиональный модуль ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страховое дело.

Специалист страхового дела должен достигнуть следующих личностных результатов:

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный,

пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям), МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) и МДК 04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям), предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об организации страхового дела, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями при осуществлении заключения и сопровождения договоров страхования и оформлении и сопровождении страховых случаев.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

– оформления и сопровождения страхового случая (оценки страхового ущерба, урегулирования убытков).

уметь:

– документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

– вести журналы убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в т.ч. в электронном виде;

– составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

– рассчитывать основные статистические показатели убытков;

– подготавливать 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 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.

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;

– возможное 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, регулиующую 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 страхового возмещения (обеспечения);
- формы страхового возмещения (обеспечения);
- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Обязательная аудиторная нагрузка составляет всего 156 часов, в том числе:

МДК 01.01 - обязательная аудиторная нагрузка всего – 48 часов;

МДК 01.02 - обязательная аудиторная нагрузка всего – 56 часов;

МДК 01.03 - обязательная аудиторная нагрузка всего – 52 часа.

Самостоятельная работа — 78 часов.

Производственная практика 72 часа

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующим тематикам:

- Порядок оформления и сопровождения страхового случая.
- Нормативно-правовая база проведения экспертизы пострадавшего объекта.

Нормативные и регулирующие акты при проведении экспертизы и организации осмотров пострадавших объектов.

- Способы защиты от страхового мошенничества.
- Основные статистические показатели убытков.
- Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

Промежуточная аттестация предусмотрена в виде комплексного экзамена в 6-семестре по МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям), МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) и МДК 04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям).

После всех видов промежуточной аттестации по ПМ 04 и практик проводится экзамен квалификационный по профессиональным модулям 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, 02 Организация продаж страховых продуктов, 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ **ОФОРМЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ (ОЦЕНКА** **СТРАХОВОГО УЩЕРБА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ)**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями и достижение личностных результатов:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления 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 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.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ОФОРМЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ (ОЦЕНКА СТРАХОВОГО УЩЕРБА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ)

Наименования разделов профессионального модуля	Коды профессионо-	Всего часов (макс. учебная)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)		Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося	Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часо	Производственная (по профилю)

	наль ных ком пе- тенц ий	нагруз ка и практи ки)	Всег о, час ов	в т.ч. лаборатор ные работы и практичес кие занятия, часов	в т.ч., курсов ая работа (проект), часов	Всег о, часо в	в т.ч., курсова я работа (проект) , часов	в	спе- циальности)
2	1	3	4	5	6	7	8	9	10
МДК 04.01. Документально е и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	ПК 4.1 - 4.3	72	48	20	-	24	-	-	-
МДК 04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)	ПК 4.1 - 4.3	84	56	20		28		-	-
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)	ПК 4.4 - 4.6	78	52	20		26			
Всего:		234	156	60		78			
Производствен ная практика (по профилю специальности), часов		72							72

АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих (Агент страховой)

для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения
очная форма обучения

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)

1.1. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа профессионального модуля (далее программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) по очной форме обучения базового уровня в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций и формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.
- ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж.
- 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 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

Программа профессионального модуля включает междисциплинарный курс МДК.05.01 Представление продукта и агитационная работа в страховании, предусматривающий изучение материала, дающего целостное представление об организации страхового дела, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями при осуществлении заключения и сопровождения договоров страхования и оформлении и сопровождении страховых случаев.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- представления страхового продукта, проведения агитационной работы.

уметь:

- применять нормативно-правовое регулирование страховой деятельности Российской Федерации;
- осуществлять операции по заключению договоров страхования;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию;

- вести учет и обеспечивать сохранность страховых документов;
- проводить аргументированные беседы с клиентами с целью заключения договора страхования;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.

– **знать:**

- нормативно-правовые акты, регламентирующие страховую деятельность;
- особенности регионального спроса на страховые услуги;
- порядок оформления страховых документов;
- правила хранения документов;
- знать виды страховых услуг и особенности различных видов страхования.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальная нагрузка обучающегося – 211 часов, в том числе:

обязательная аудиторная учебная нагрузка – 141 часа;

самостоятельная работа – 70 часов;

Производственная практика – 72 часа.

Консультации проводятся рассредоточено в форме групповых консультаций в течение всего периода изучения профессионального модуля по следующим тематикам:

- Цикл работы с клиентами.
- Взятие рекомендаций.
- Работа с внутренними ограничениями.
- Позиционирование на страховом рынке.
- Стимулирование сбыта.

Промежуточная аттестация предусмотрена в виде дифференцированного зачета в 4-семестре по МДК.05.01 Представление продукта и агитационная работа в страховании и производственной практике.

После всех видов промежуточной аттестации по ПМ.05 и производственной практики проводится квалификационный экзамен.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «АГЕНТ СТРАХОВОЙ»

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.8	Реализовывать технологии телефонных продаж.
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 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей 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.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 05

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «АГЕНТ СТРАХОВОЙ»

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессий и национальных компетенций	Наименование 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)
			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., ПК 1.6., ПК 1.8.,	МДК.05.01. Представление	211	141	54		70	-	-	-

ПК 1.10., ПК 2.1., ПК 2.2., ПК 3.1., ПК 4.1.	продукта и агитационн ая работа в страховани и								
	Производст венная практика								72
	Всего:	211	141	54		70			72

**АННОТАЦИЯ
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ**

для обучающихся
специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа практики является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Практика студентов является составной частью ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» ОПОП СПО, обеспечивающей реализацию ФГОС СПО.

1.3. Цели и задачи практики:

Практика имеет целью приобретение необходимых умений и опыта практической работы обучающихся по ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

Задачи учебной практики - формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта, реализуется в рамках модуля ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» ОПОП СПО по ознакомлению с интернет-маркетингом в розничных продажах страховых продуктов, реализацией технологии агентских продаж и технологией директ-маркетинга.

Тематика программы практики соответствует программе ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и отвечает требованиям Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Специалист страхового дела готовится к следующему виду деятельности:

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

С целью овладения указанным видом деятельности обучающийся в ходе практики

должен иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

уметь:

- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании

знать:

- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;

- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- факторы роста интернет-продаж в страховании;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы практики:

Учебная практика - 36 часов (1 неделя) проводится рассредоточено в 4 и 5 семестрах.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимися всеми видами профессиональной деятельности, 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 1.5.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.7.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.9.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.10	Реализовывать технологии телефонных продаж.
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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план учебной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименования профессиональных модулей	Вид практики	Условия реализации практики	Курс (семестр) изучения	Примерная длительность практики
1	2	3	4	5	6
ПК 1.1 - 1.10	ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».	Учебная	рассредоточено	II, III курс	1 нед
Итого	Учебная практика	36 ч (1 неделя)			

**АННОТАЦИЯ
К ПРОГРАММЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ**
для обучающихся
специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПО ПРОФИЛЮ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ ПРАКТИКИ**

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики по профилю специальности является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) от 28.07.2014 № 833.

1.2. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Производственная практика студентов является составной частью 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), ПМ 05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих «Агент страховой», обеспечивающих реализацию ФГОС СПО.

1.3. Цели и задачи производственной практики:

Производственная практика по профилю специальности имеет целью комплексное освоение студентами всех видов профессиональной деятельности по специальности, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы обучающимися по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Производственная практика по профилю специальности направлена на формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках модулей основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Производственная практика по профилю специальности реализуется концентрированно после освоения студентами профессиональных модулей.

Производственная практика по профилю специальности проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, указанной в ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Специалист страхового дела (базовой подготовки) готовится к следующим видам деятельности:

11. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
12. Организация продаж страховых продуктов.
13. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
14. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

С целью овладения указанными видами деятельности обучающийся в ходе практики должен:

Вид профессиональной деятельности:

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Обучающийся должен иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

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;

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.

Обучающийся должен иметь практический опыт:

Организация продаж страховых продуктов.

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;

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, каналную, 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.

Обучающийся должен иметь практический опыт:

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

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;

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.

Обучающийся должен иметь практический опыт:

Оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

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;

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, регулиующую 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 страхового возмещения (обеспечения);
формы страхового возмещения (обеспечения);
порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

Вид профессиональной деятельности:

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Обучающийся должен иметь практический опыт:

иметь практический опыт:

представления страхового продукта, проведения агитационной работы.

уметь:

- применять нормативно-правовое регулирование страховой деятельности Российской Федерации;
- осуществлять операции по заключению договоров страхования;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию;
- вести учет и обеспечивать сохранность страховых документов;
- проводить аргументированные беседы с клиентами с целью заключения договора страхования;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.

знать:

- нормативно-правовые акты, регламентирующие страховую деятельность;
- особенности регионального спроса на страховые услуги;
- порядок оформления страховых документов;
- правила хранения документов;
- знать виды страховых услуг и особенности различных видов страхования.

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики по профилю специальности:

Практика по профилю специальности – 324 час (9 недель):

- ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании – 72 час (6 семестр)
- ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов – 72 час (6 семестр)
- ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) - 36 час (4 семестр)
- ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) - 72 час (6 семестр)
- ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким рабочим профессиям, должностям служащих (Агент страховой)– 72 час (4 семестр).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Результатом освоения производственной программы практики по профилю специальности является овладение обучающимися всеми видами профессиональной деятельности, 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 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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план производственной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименования профессиональных модулей	Вид практики	Условия реализации практики	Курс (семестр) изучения	Продолжительность практики, час
1	2	3	4	5	6

ПК 1.1., 3.1., 3.2.	ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким рабочим профессиям, должностям служащих «Агент страховой»	Практика по профилю специальности	концентрированно	II курс 74 семестр	72
	Введение.	Практика по профилю специальности	концентрированно	III курс 6 семестр	72
ПК 1.1 – 1.10 ОК 1 – 9	ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании 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)	Практика по профилю специальности	концентрированно	III курс 6 семестр	
ПК 2.1 – 2.4 ОК 1 – 9	ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	Практика по профилю специальности	концентрированно	III курс 6 семестр	72
ПК 3.1. – 3.3 ОК 1 – 9	ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) МДК 03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж	Практика по профилю специальности	концентрированно	III курс 6 семестр	36
ПК 4.1 – 4.6 ОК 1 - 9	ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) 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	Практика по профилю специальности	концентрированно	III курс 6 семестр	72

**АННОТАЦИЯ
К ПРОГРАММЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**
для обучающихся
специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1.2. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Производственная преддипломная практика обучающихся является составной частью 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)», обеспечивающих реализацию ФГОС СПО.

1.3. Цели и задачи производственной преддипломной практики:

Производственная преддипломная практика имеет целью комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по специальности, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы обучающимися по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Преддипломная практика направлена на углубление у обучающихся первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Преддипломная практика проводится на завершающем этапе подготовки после освоения программы теоретического и практического обучения и сдачи студентами всех форм промежуточной аттестации.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, указанной в ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Специалист страхового дела готовится к следующим видам деятельности:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2. Организация продаж страховых продуктов
3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

С целью овладения указанными видами деятельности студент в ходе практики должен:

Вид профессиональной деятельности:

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Обучающийся должен иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

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;

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.

Вид профессиональной деятельности:

Организация продаж страховых продуктов.

Обучающийся должен иметь практический опыт:

организации продаж страховых продуктов;

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;

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.

Вид профессиональной деятельности:

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)

Обучающийся должен иметь практический опыт:

сопровождения договоров страхования;

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;

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

Вид профессиональной деятельности:

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

Обучающийся должен иметь практический опыт:

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

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;

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, регулиующую 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 страхового возмещения (обеспечения);

формы страхового возмещения (обеспечения);

порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

1.4. Количество часов на освоение программы производственной преддипломной практики:

Преддипломная практика - 144 часа (4 недели)

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися всеми видами профессиональной деятельности, в том числе профессиональными компетенциями (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 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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план производственной преддипломной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименования профессиональных модулей	Вид практики	Условия реализации и практики	Курс (семестр) изучения	Примерная длительность практики
1	2	3	4	5	6
ПК 1.1 - 1.10 ОК 1 - 9	ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании 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)	Преддипломная	Концентрированно	III курс 6 семестр	36
	ПК 2.1 - 2.4 ОК 1 - 9				ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов МДК 02.01. Планирование и

	организация продаж в страховании (по отраслям) МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)				
ПК 3.1 - 3.3 ОК 1 - 9	ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) МДК 03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж				36
ПК 4.1 - 4.6 ОК 1 - 9	ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) 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				36
Итого	Производственная практика (преддипломная)	144 (4 недели)			