

# ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

## 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

### Аннотации рабочих программ учебных дисциплин

*Квалификация* - Специалист страхового дела

**Форма обучения** - очная

Характеристика направления подготовки:

- **нормативный срок:** на базе основного общего образования – 2 года 10 мес.
- **общая трудоемкость** освоения ООП: 7036 часов.

### ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

**СПО** - среднее профессиональное образование;

**ФГОС СПО** - федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

**ОУ** - образовательное учреждение;

**ОПОП** - основная профессиональная образовательная программа по профессии;

**ОК** - общая компетенция;

**ПК** - профессиональная компетенция;

**ПМ** - профессиональный модуль;

**МДК** - междисциплинарный курс.

*Общеобразовательная подготовка представлена дисциплина социально-экономического профиля.*

<b>ОГСЭ</b>	<b>Общий гуманитарный и социально-экономический цикл</b>
<b>Шифр дисциплины по УП: ОГСЭ.01</b>  <b><u>Кол-во часов:</u></b> 60	<p style="text-align: center;"><b><u>Основы философии</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по всем специальностям СПО</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> ОГСЭ Общий гуманитарный социально-экономический цикл</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен <b>уметь:</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни, как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен <b>знать</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные категории и понятия философии;</li> <li>– роль философии в жизни человека и общества;</li> <li>– основы философского учения о бытии;</li> <li>– сущность процесса познания;</li> <li>– основы научной, философской и религиозной картин мира;</li> <li>– об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;</li> <li>– о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3)</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОГСЭ.02</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 68</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>История</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины «История» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по всем специальностям СПО</p> <p><b>2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> дисциплина входит в цикл ОГСЭ общий гуманитарный социально-экономический цикл</p> <p><b>3 Цели и задачи учебной дисциплины</b> <b>Примерная программа ориентирована на достижение следующих целей:</b> <i>В результате изучения дисциплины студент должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– хронологические рамки, периоды значительных событий и процессов;</li> <li>– существенные черты исторических событий и явлений;</li> <li>– последовательность и длительность исторических событий;</li> <li>– обстоятельства и результаты важнейших исторических событий;</li> <li>– особенности развития мировой истории на рубеже XX-XXI столетий.</li> </ul> <p><i>В результате изучения дисциплины студент должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– соотносить единичные исторические факты и общие явления;</li> <li>– называть характерные, существенные черты исторических событий и явлений;</li> <li>– группировать (классифицировать) исторические события и явления по указанному признаку;</li> <li>– объяснять смысл, значение важнейших исторических понятий;</li> <li>– сравнивать исторические события и явления, определять в них общее и различия;</li> <li>– излагать суждения о причинно-следственных связях исторических процессов и событий;</li> <li>– проводить поиск необходимой информации в одном</li> </ul>

	<p>или нескольких источников;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сравнивать данные разных источников, выявлять их сходство и различия.</li> <li>– определять и объяснять (аргументировать) свое отношение и оценку значительных событий в истории.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3)</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОГСЭ.03</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 72</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Психология общения</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины разработана на основе Федеральных государственных образовательных стандартов (далее – ФГОС) по профессиям среднего профессионального образования (далее СПО) по всем специальностям.</p>

	<p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b>  <u>Гуманитарный, социальный и экономический цикл</u></p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b>  <i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– уметь владеть научной терминологией дисциплины и применять психологические знания в различных областях жизни;</li> <li>– владеть методами и средствами прогнозирования и управления социальными процессами эффективного взаимодействия людей;</li> <li>– работать в ситуациях с трудными клиентами и ситуациях стресса.</li> </ul> <p><i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные социально-психологические теории, описывающие процесс коммуникации; предмет, задачи и средства общения;</li> <li>– основные определения курса: коммуникация, когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты, виды общения, способы воздействия и противодействия в общении, механизмы восприятия и понимания других людей, основные факторы, влияющие на восприятие и понимание других людей;</li> <li>– специфику психологического познания;</li> <li>– техники эффективной и неэффективной коммуникации, техники налаживания контакта, техники обратной связи, техники поведения в ситуации стресса.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции  ОК-1, ОК-2,  ОК- 3, ОК- 4,  ОК-5, ОК-6,  ОК-7, ОК-8,  ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3)</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и</li> </ul>

<p>ПК-1.1, ПК-1.2,  ПК-1.3, ПК-1.4,  ПК-1.5, ПК-1.6,  ПК-1.7, ПК-1.8,  ПК-1.9, ПК-1.10,  ПК-2.1, ПК-2.2,  ПК-2.3, ПК-2.4,  ПК-3.1, ПК-3.2,  ПК-3.3,  ПК-4.1, ПК-4.2,  ПК-4.3, ПК-4.4,  ПК-4.5, ПК-4.6.</p>	<p>личностного развития (ОК 4);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);</li> <li>– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);</li> <li>– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);</li> <li>– реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);</li> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);</li> <li>– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);</li> <li>– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);</li> <li>– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);</li> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);</li> <li>– организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов (ПК 4.2);</li> <li>– подготавливать и направлять запросы в компетентные</li> </ul>
--	--

	<p>органы (ПК 4.3);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5);</li> </ul> <p>принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</p>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: ОГСЭ.04</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 246</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Иностранный язык</u></b></p> <p><b>1. Область применения рабочей программы</b> Программа учебной дисциплины «Иностранный язык (Английский язык)» является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина относится к группе общеобразовательных дисциплин.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате изучения дисциплины:</p> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;</li> <li>– переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;</li> <li>– самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас.</li> </ul> <p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– лексический 1200 – 1400 лексических единиц;</li> <li>– грамматический минимум необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение</li> </ul>

	<p>квалификации (ОК 6);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОГСЭ.05</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 380</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Физическая культура</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО: по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> <u>Гуманитарный, социальный и экономический цикл</u></p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>иметь представление</i> о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;</li> <li>– <i>уметь</i> использовать физкультурно-спортивную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей, самоопределения в физической культуре;</li> </ul> <p><i>знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основы здорового образа жизни;</li> <li>– роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;</li> <li>– социально-биологические и психофизиологические основы физической культуры;</li> <li>– основы физического спортивного самосовершенствования.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься</li> </ul>



	<p>самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</p> <p>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</p>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОГСЭ.06</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 96</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Русский язык и культура речи</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.03 «Страховое дело (по отраслям)»</p> <p><b>2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> дисциплина входит в цикл ОГСЭ, общий гуманитарный и социально-экономический цикл</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> <i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– соблюдать орфоэпические нормы устной речи, совершенствовать орфографическую и пунктуационную грамотность;</li> <li>– правильно писать слова с изученными орфограммами;</li> <li>– различать принадлежность слова к определённому пласту лексики русского языка;</li> <li>– определять и устранять лексические ошибки, связанные с неправильным выбором слова (по значению и стилевой окраске);</li> <li>– понимать стилевую окраску фразеологизмов и правильно употреблять их в речи;</li> <li>– устанавливать современный состав слова на основе словообразовательного и морфемного анализа;</li> <li>– распознавать изученные части речи, их грамматические признаки, правильно образовывать формы слова и соблюдать ударение при образовании форм слова;</li> <li>– пользоваться разными частями речи для выражения синонимических значений;</li> <li>– пользоваться различными словарями;</li> <li>– создавать высказывания на лингвистическую тему в устной и письменной форме;</li> <li>– соблюдать языковые нормы;</li> <li>– владеть приёмами редактирования текста;</li> <li>– анализировать текст с точки зрения содержания, структуры, стилевых особенностей и использования</li> </ul>

	<p>изобразительно-выразительных средств языка.  <i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– различия между языком и речью;</li> <li>– нормы литературного языка как основное понятие культуры речи;</li> <li>– классификацию гласных и согласных звуков;</li> <li>– варианты литературного произношения гласных, согласных звуков, сочетаний звуков;</li> <li>– лексические единицы языка;</li> <li>– понятие: стилистически нейтральная и стилистически окрашенная лексика;</li> <li>– условия употребления стилистически ограниченной лексики и фразеологии;</li> <li>– способы образования слов;</li> <li>– основные принципы классификации частей речи;</li> <li>– отличительные особенности словосочетания и предложения, виды подчинительной связи слов;</li> <li>– синтаксический строй предложения;</li> <li>– основные принципы русской орфографии, правила правописания;</li> <li>– функции знаков препинания;</li> <li>– особенности структуры различных типов сложного предложения;</li> <li>– признаки текста;</li> <li>– основные различия текстов разных функциональных стилей и жанров.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции  ОК-1, ОК-2,  ОК- 3, ОК- 4,  ОК-5, ОК-6,  ОК-7, ОК-8,  ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные</li> </ul>

	<p>технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul>
<b>ЕН</b>	<b>Математический и общий естественнонаучный цикл</b>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ЕН.01</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 72</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Математика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».</p> <p>Математика является не только мощным средством решения прикладных задач и универсальным языком науки, но также и элементом общей культуры. Поэтому математическое образование следует рассматривать как важнейшую составляющую фундаментальной подготовки и специалистов СПО.</p> <p><b>2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> дисциплина входит в цикл математических и общих естественнонаучных дисциплин.</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:</b> Целью математического образования является развитие:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) навыков математического мышления;</li> <li>2) навыков использования математических методов и основ математического моделирования;</li> <li>3) математической культуры у обучающегося.</li> </ol> <p>Развитие математической культуры студента должно включать в себя ясное понимание необходимости математической составляющей в общей подготовке, выработку представления о роли и месте математики в современной цивилизации и в мировой культуре, умение логически мыслить, оперировать с абстрактными</p>

	<p>объектами и корректно использовать математические понятия и символы для выражения количественных и качественных отношений.</p> <p><i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности.</li> </ul> <p><i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– значение математики в профессиональной деятельности и при освоении профессиональной образовательной программы;</li> <li>– основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;</li> <li>– основные понятия линейной алгебры, теории комплексных чисел, методы математического анализа, теории вероятностей и математической статистики; дискретной математики;</li> <li>– основы интегрального и дифференциального исчисления.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3).</li> </ul>

**Шифр**  
**дисциплины по**  
**УП: ЕН.02**

**Кол-во часов:**  
120

**Информационные технологии в профессиональной деятельности**

**1. Область применения программы**

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

**2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Цикл Математические и общий естественнонаучный

**3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

*В результате освоения учебной 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 информации.

*В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:*

- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
- назначение, состав, основные характеристики компьютера;
- основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевое взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
- принципы защиты информации от

	<p>несанкционированного доступа;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные понятия автоматизированной обработки данных;</li> <li>– основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);</li> <li>– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);</li> <li>– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);</li> <li>– реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);</li> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);</li> <li>– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);</li> <li>– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);</li> <li>– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3);</li> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);</li> <li>– организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов (ПК 4.2);</li> <li>– подготавливать и направлять запросы в компетентные органы (ПК 4.3);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5);</li> <li>принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</li> </ul>
<b>ОП</b>	<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.01</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 134</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Экономика организации</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)». Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих.</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы</b> Учебная дисциплина «Экономика организации» является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь:</u></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять организационно-правовые формы организаций;</li> <li>– планировать деятельность организации;</li> <li>– определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;</li> <li>– заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;</li> <li>– рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;</li> <li>– находить и использовать необходимую экономическую информацию.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность организации как основного звена экономики отраслей;</li> <li>– основные принципы построения экономической системы организации;</li> <li>– управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;</li> <li>– организацию производственного и технологического процессов;</li> <li>– состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;</li> <li>– способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;</li> <li>– механизмы ценообразования;</li> <li>– формы оплаты труда;</li> <li>– основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;</li> <li>– аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации,</li> </ul>



	<p>необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.02</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 93</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Статистика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины «Статистика» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> профессиональный цикл, общепрофессиональная дисциплина</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <b>должен уметь</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– собирать и регистрировать статистическую информацию;</li> <li>– проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;</li> <li>– выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы;</li> <li>– осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, в т.ч. с использованием средств вычислительной техники.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <b>должен знать</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– предмет, метод и задачи статистики;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– общие основы статистической науки;</li> <li>– принципы организации государственной статистики;</li> <li>– современные тенденции развития статистического учёта;</li> <li>– основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;</li> <li>– основные формы и виды действующей статистической отчётности;</li> <li>– технику расчёта статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.03</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 72</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Менеджмент</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы базового уровня по специальности СПО 38.02.02«Страховое дело (по отраслям)»</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b></p>

	<p><u>общепрофессиональная дисциплина</u></p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b></p> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <i>должен уметь</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать работу подразделения;</li> <li>– формировать организационные структуры управления;</li> <li>– разрабатывать мотивационную политику организации;</li> <li>– применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;</li> <li>– принимать эффективные решения, используя систему методов управления;</li> <li>– учитывать особенности менеджмента (по отраслям).</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <i>должен знать</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;</li> <li>– особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);</li> <li>– внешнюю и внутреннюю среду организации;</li> <li>– цикл менеджмента;</li> <li>– процесс принятия и реализации управленческих решений;</li> <li>– функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;</li> <li>– систему методов управления;</li> <li>– методику принятия решений;</li> <li>– стили управления, коммуникации,</li> <li>– принципы делового общения.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</li> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения</li> </ul>

профессиональных задач, профессионального и личного развития (ОК 4);

- использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);
- самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);
- ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);
- грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);
- организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).

– Содержание дисциплины ориентировано на овладение профессиональными компетенциями:

- реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);
- реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);
- реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);
- реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);
- реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);
- реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);
- реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);
- реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);
- реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);
- реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);
- организовывать розничные продажи (ПК 2.2);
- реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);</li> <li>– принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.04</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 72</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Документационное обеспечение управления</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины «Документационное обеспечение управления» (далее ДОУ) является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям)</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина входит в состав дисциплин общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины. Требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> Изучение курса «Документационное обеспечение управления» нацелено на формирование у студентов управленческой культуры, а также подготовки будущего специалиста, умеющего правильно организовать работу с документами и документационным обеспечением</p> <p>Изучение документационного обеспечения управления предоставит необходимые знания для обладания общими компетенциями, которые включают организацию собственной деятельности, выбор методов и способов выполнения профессиональных задач, поиск необходимой информации для профессионального и личностного развития, анализа и оценки информации с использованием информационно-коммуникационных технологий.</p> <p>В результате освоения учебной дисциплины студент <b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в т.ч. используя информационные технологии;</li> <li>– осуществлять автоматизацию обработки документов;</li> <li>– унифицировать системы документации;</li> <li>– осуществлять хранение и поиск документов;</li> <li>– использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины студент <b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства;</li> <li>– основные понятия документационного обеспечения</li> </ul>

	<p>управления;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– системы документационного обеспечения управления;</li> <li>– классификацию документов;</li> <li>– требования к составлению и оформлению документов;</li> <li>– организацию документооборота: прием, обработка, регистрация, контроль, хранение документов, номенклатура дел;</li> <li>– осуществлять защиту информации от несанкционированного доступа.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение профессиональными компетенциями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);</li> <li>– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);</li> <li>– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);</li> <li>– реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);</li> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);</li> <li>– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);</li> <li>– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);</li> <li>– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.05</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 110</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Правовое обеспечение профессиональной деятельности</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО по направлению подготовки: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)</p> <p><b>2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <i>должен уметь</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать необходимые нормативные документы;</li> <li>– защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством;</li> <li>– осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством;</li> <li>– определять организационно-правовую форму организации;</li> <li>– анализировать и оценивать результаты и последствия действия (бездействия) с правовой точки зрения.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <i>должен знать</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные положения Конституции Российской Федерации;</li> <li>– права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;</li> <li>– основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;</li> <li>– законодательные акты и другие нормативные</li> </ul>

	<p>документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные положения нормативных документов, регулирующих взаимоотношения с потребителями в РФ;</li> <li>– организационно-правовые формы юридических лиц;</li> <li>– правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;</li> <li>– права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;</li> <li>– порядок заключения трудового договора и основания его прекращения;</li> <li>– правила оплаты труда;</li> <li>– роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения.</li> <li>– право социальной защиты граждан;</li> <li>– понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;</li> <li>– виды административных правонарушений и административной ответственности;</li> <li>– нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок решения споров.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений</li> </ul>



законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);

– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);

– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).

Содержание дисциплины ориентировано на овладение профессиональными компетенциями:

– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);

– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);

– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);

– реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);

– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);

– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);

– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);

– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);

– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);

– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);

– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);

– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);

– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);

– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);

– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);

– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);

– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3);

– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);

– организовывать экспертизы, осмотр пострадавших

	<p>объектов (ПК 4.2);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подготавливать и направлять запросы в компетентные органы (ПК 4.3);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5);</li> <li>– принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.06</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 93</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Финансы, денежное обращение и кредит</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям)</p> <p>Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих.</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы</b> учебная дисциплина является программой общепрофессионального цикла</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка;</li> <li>– рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением;</li> <li>– анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования дефицита бюджета;</li> <li>– составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска;</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность финансов, их функции и роль в экономике;</li> <li>– принципы финансовой политики и финансового контроля;</li> <li>– законы денежного обращения, сущность, виды и</li> </ul>

	<p>функции денег;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ;</li> <li>– структуры кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций;</li> <li>– цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;</li> <li>– структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства;</li> <li>– виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;</li> <li>– характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;</li> <li>– кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;</li> <li>– особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);</li> <li>– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);</li> <li>– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);</li> <li>– реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);</li> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);</li> <li>– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);</li> <li>– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.07</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Бухгалтерский учет в страховых организациях</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена углубленной подготовки по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина является программой общепрофессионального цикла</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оперировать бухгалтерскими понятиями, терминами и категориями, ориентироваться в основных стандартах бухгалтерского учета;</li> <li>– составлять бухгалтерские проводки по операциям страхования и перестрахования;</li> <li>– заполнять бухгалтерские первичные документы;</li> <li>– составлять, группировать и обобщать первичные документы;</li> <li>– проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению;</li> <li>– готовить бухгалтерскую и статистическую отчетность.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные задачи бухгалтерского учета и принципы его организации в страховых компаниях;</li> <li>– план счетов страховой организации;</li> <li>– структуру баланса страховой организации;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– особенности доходов и расходов страховой организации;</li> <li>– состав расходов на ведение дела;</li> <li>– виды страховых резервов, порядок их расчетов и особенности их отражение в бухгалтерском учете;</li> <li>– бухгалтерскую и статистическую отчетность страховой организации.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.08</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 144</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Налоги и налогообложение</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины «Налоги и налогообложение» является частью программы подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».</p> <p>Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по</p>

	<p>профессиям рабочих.</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы</b> учебная дисциплина «Налоги и налогообложение» является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации;</li> <li>– понимать сущность и порядок расчетов налогов.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– нормативные акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;</li> <li>– Налоговый кодекс Российской Федерации;</li> <li>– экономическую сущность налогов;</li> <li>– принципы построения и элементы налоговых систем;</li> <li>– виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);</li> <li>– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);</li> <li>– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);</li> <li>– реализовывать технологии сетевых посреднических</li> </ul>

	<p>продаж (ПК 1.4);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);</li> <li>– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);</li> <li>– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);</li> <li>– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);</li> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.09</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 144</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Аудит страховых организаций</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена углубленной подготовки по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина «Аудит страховых организаций» является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оперировать бухгалтерскими понятиями, терминами и категориями, ориентироваться в основных стандартах бухгалтерского учета и стандартах аудиторской деятельности;</li> <li>– составлять программы аудиторских проверок страховых организаций;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять, группировать и обобщать первичные документы;</li> <li>– собрать аудиторскую информацию и доказательства;</li> <li>– отличать мошенничество и ошибки;</li> <li>– проводить налоговые расчеты и проверки по ним;</li> <li>– готовить аудиторское заключение.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– законодательство об аудиторской деятельности;</li> <li>– стандарты аудиторской деятельности;</li> <li>– план счетов страховой организации;</li> <li>– структуру баланса страховой организации;</li> <li>– технологию аудиторских проверок страховых компаний;</li> <li>– структуру аудиторского заключения для страховых компаний;</li> <li>– бухгалтерскую и статистическую отчетность страховой организации.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой</li> </ul>



<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.10</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 263</p>	<p>организации (ПК 3.3).</p> <p style="text-align: center;"><b><u>Страховое дело</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена базового уровня по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело»</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> <u>общепрофессиональная дисциплина</u></p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> <i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;</li> <li>– оценивать страховую стоимость;</li> <li>– устанавливать страховую сумму;</li> <li>– рассчитывать страховую премию;</li> <li>– выявлять особенности страхования в зарубежных странах.</li> </ul> <p><i>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность и значение страхования;</li> <li>– страховую терминологию;</li> <li>– формы и отрасли страхования;</li> <li>– страховую премию как основную базу доходов страховщика;</li> <li>– основные виды имущественного страхования;</li> <li>– основные виды личного страхования;</li> <li>– медицинское страхование;</li> <li>– основные виды страхования ответственности;</li> <li>– перестрахование;</li> <li>– особенности страхования в зарубежных странах.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных</li> </ul>

ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);

- осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);
- использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);
- самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);
- ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);
- грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);
- организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).

Содержание дисциплины ориентировано на овладение профессиональными компетенциями:

- реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);
- реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);
- реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);
- реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);
- реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);
- реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);
- реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);
- реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);
- реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);
- реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);
- организовывать розничные продажи (ПК 2.2);

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3);</li> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);</li> <li>– организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов (ПК 4.2);</li> <li>– подготавливать и направлять запросы в компетентные органы (ПК 4.3);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5);</li> <li>– принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.11</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 223</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Анализ финансово-хозяйственной деятельности</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям).</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ориентироваться в понятиях, категориях, методах и приемах экономического анализа;</li> <li>– пользоваться информационным обеспечением анализа финансово-хозяйственной деятельности;</li> <li>– ориентироваться в анализе технико-организационного уровня производства;</li> <li>– ориентироваться в анализе эффективности использования материальных, трудовых,</li> </ul>

	<p>финансовых ресурсов организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ориентироваться в анализе производства и реализации продукции;</li> <li>– ориентироваться в анализе использования основных средств, трудовых ресурсов, затрат на производство, финансовых результатов;</li> <li>– ориентироваться в оценке деловой активности организации;</li> </ul> <p><b>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– научные основы экономического анализа;</li> <li>– роль и перспективы развития экономического анализа в условиях рыночной экономики;</li> <li>– предмет и задачи экономического анализа;</li> <li>– метод, приемы анализа;</li> <li>– информационное обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности;</li> <li>– виды экономического анализа;</li> <li>– факторы, резервы повышения эффективности производства;</li> <li>– анализ технико-организационного уровня производства;</li> <li>– анализ эффективности использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов организации;</li> <li>– анализ производства и реализации продукции;</li> <li>– анализ использования основных средств, трудовых ресурсов, затрат на производство, финансовых результатов;</li> <li>– оценка деловой активности организации.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения</li> </ul>

	<p>профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.12</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 63</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Страховое право</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена углубленной подготовки по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина «Страховое право» является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять правовое регулирование отношений по страхованию в страховой деятельности;</li> <li>– ориентироваться в основных понятиях страхового права;</li> <li>– выделять объекты и субъекты страхового правоотношения;</li> <li>– заключать договоры страхования на правовой основе;</li> <li>– выделять отдельные виды страхования;</li> <li>– учитывать процедуры государственного надзора за страховой деятельностью.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– характеристику правового регулирования отношений по страхованию;</li> <li>– основные понятия страхового права;</li> <li>– формы и виды страхования;</li> <li>– объекты и субъекты страхового правоотношения;</li> <li>– порядок заключения договоров страхования;</li> <li>– государственный надзор за страховой деятельностью;</li> <li>– отдельные виды страхования.</li> </ul>
<p><b>Формируемые</b></p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на</p>

<p>компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.13</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 120</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Безопасность жизнедеятельности</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Примерная программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена соответствии с ФГОС по специальности СПО: 38.02.02 Страховое дело</p> <p><b>2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> дисциплина входит в общегуманитарный цикл.</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:</b> <i>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;</li> <li>– предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и в быту;</li> <li>– использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;</li> <li>– применять первичные средства пожаротушения;</li> <li>– ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;</li> <li>– владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;</li> <li>– оказывать первую помощь пострадавшим.</li> </ul> <p><i>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 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;</li> <li>– основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;</li> <li>– основы военной службы и обороны государства;</li> <li>– задачи и основные мероприятия гражданской обороны;</li> <li>– способы защиты населения от оружия массового поражения;</li> <li>– меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;</li> <li>– организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;</li> <li>– основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;</li> <li>– область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;</li> <li>– принципы обеспечения устойчивости объектов экономики;</li> <li>– порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6,</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> </ul>

ОК-7, ОК-8,  
ОК-9

- планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);
  - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);
  - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);
  - использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);
  - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);
  - ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);
  - грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);
  - организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).
- Содержание дисциплины ориентировано на овладение профессиональными компетенциями:
- реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);
  - реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);
  - реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);
  - реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);
  - реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);
  - реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);
  - реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);
  - реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);
  - реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);



	<ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10);</li> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4);</li> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3);</li> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);</li> <li>– организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов (ПК 4.2);</li> <li>– подготавливать и направлять запросы в компетентные органы (ПК 4.3);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> <li>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5);</li> <li>– принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.14</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 98</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Автострахование</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы повышенного уровня по специальности <b>38.02.02</b> Страхование дело (по отраслям)</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> _____общепрофессиональная дисциплина_____</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен <b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– теоретические основы страхования средств транспорта и гражданской ответственности;</li> <li>– законодательные и нормативные акты по данным видов страхования;</li> <li>– содержание договоров страхования;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– особенности проведения данных видов страхования в других странах;</li> <li>– порядок проведения расчетов при заключении, сопровождении, расторжении договора страхования и выплаты страхового возмещения</li> <li>– технологию создания и ведения «паспорта дела» при наступлении страхового случая на бумажных и программных носителях;</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформлять договора по различным видам автострахования;</li> <li>– производить расчеты при заключении договора, расторжении договора, при выплате страхового возмещения и внесении изменений в договор страхования;</li> <li>– получать, анализировать и систематизировать полученную информацию;</li> <li>– проводить работу с клиентом при наступлении страхового случая и необходимости выплаты страхового возмещения;</li> <li>– пользоваться информационными базами при заключении, сопровождении договора страхования и выплате страхового возмещения.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в</li> </ul>

	розничном страховании (ПК 1.10).
<b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.15</u></b>  <b><u>Кол-во часов:</u></b> 77	<p style="text-align: center;"><b><u>Государственное регулирование страховой деятельности</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b>  Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы углубленной подготовки по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b>  учебная дисциплина «Государственное регулирование страховой деятельности» является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b>  В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять правовое регулирование отношений по страхованию в страховой деятельности;</li> <li>– ориентироваться в основных понятиях страховой деятельности;</li> <li>– различать функции страхового надзора и других проверяющих органов;</li> <li>– рассчитывать показатели финансовой устойчивости страховой компании;</li> <li>– применять штрафные санкции за нарушение страхового законодательства;</li> <li>– учитывать процедуры государственного надзора за страховой деятельностью.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– цели государственного регулирования страховой деятельности;</li> <li>– функции и права страхового надзора</li> <li>– порядок государственного лицензирования страховой деятельности;</li> <li>– основы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховой компании;</li> <li>– порядок государственного регулирования налогообложения страховщиков;</li> <li>– порядок государственного регулирования деятельности иностранных страховщиков.</li> </ul>
Формируемые компетенции	Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных

<p>ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p><u>компетенций:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.16</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 98</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Социальное страхование в России</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена повышенного уровня по специальности 38.02.02 «Страховое дело»</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> <u>общепрофессиональная дисциплина</u></p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <p><i>иметь представление:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– об истории развития социального страхования в России;</li> <li>– об основных реформах социального страхования в России;</li> <li>– о месте социального страхования в государственной системе социального обеспечения;</li> <li>– о современном состоянии социального страхования в России и его динамике развития.</li> </ul> <p><i>знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понятие и функции социального страхования;</li> <li>– формы социального страхования;</li> <li>– источники финансирования социального страхования;</li> </ul>

	<p>– специфические черты фондов социального страхования;</p> <p>– понятие и функции обязательного пенсионного страхования;</p> <p>– понятие и функции обязательного медицинского страхования.</p> <p><i>уметь:</i></p> <p>– оперировать понятиями и категориями, относящимися к социальному страхованию;</p> <p>– работать с документами правового характера, нормативными актами, ориентироваться на исполнение законов в различных ситуациях профессиональной деятельности.</p>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).</li> </ul> <p>Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ОП.17</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 105</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Технология банковского обслуживания и страхование банковских рисков</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b> Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело».</p> <p>Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по</p>

	<p>профессиям рабочих.</p> <p><b>2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b> учебная дисциплина является программой общепрофессионального цикла.</p> <p><b>3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b> В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформлять документы для получения кредита;</li> <li>– рассчитывать частные финансовые показатели, оценивающие кредитоспособность заемщика;</li> <li>– составлять кредитный договор, договор залога;</li> <li>– рассчитывать суммы платежей по кредиту, лизингу, факторингу;</li> <li>– оформлять документы для заключения договора банковского счёта;</li> <li>– выполнять расчёт лимита остатка кассы и оформлять разрешение на расходование наличных денег из выручки, поступающей в кассу предприятия;</li> <li>– оформлять документы для получения наличных денег в банке</li> <li>– выбирать пути снижения банковских рисков.</li> </ul> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен знать</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сущность банков и их роль в экономике;</li> <li>– порядок осуществления операций по видам банковских услуг: кредитования, расчетно-кассового обслуживания, лизинга, факторинга, с ценными бумагами и др.;</li> <li>– формы безналичных расчётов;</li> <li>– порядок сдачи наличных денег клиентами в кассу банка;</li> <li>– порядок получения клиентами наличных денег из кассы банка;</li> <li>– основные законодательные акты и нормативные положения, регламентирующие оказание банковских услуг на территории Российской Федерации;</li> <li>– классификацию банковских рисков;</li> <li>– способы управления отдельными видами банковских рисков.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4,</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей</li> </ul>

<p>ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);  – планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);  – осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);  – использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5).  Содержание дисциплины ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:  – реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9).</p>
<p><b><u>Шифр</u></b> <b><u>дисциплины по</u></b> <b><u>УП: ОП.18</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 64</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Выпускник в условиях рынка труда</u></b></p> <p><b>1. Область применения рабочей программы</b>  Рабочая программа учебной дисциплины «Выпускник в условиях рынка труда» является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.02. Страхование дело крупной группы 38.00.00. Экономика и управление.  Рабочая программа учебной программы может быть использована в системе дополнительного профессионального образования для повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов в области профессионального самоопределения.</p> <p><b>2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:</b> учебная дисциплина относится к группе общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла.</p> <p><b>1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:</b>  В результате освоения дисциплины обучающийся должен <i>уметь</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• анализировать изменения, происходящие на рынке труда, и учитывать их в своей профессиональной деятельности;</li> <li>• эффективно использовать полученные теоретические знания при поиске работы;</li> <li>• грамотно общаться с работодателем;</li> <li>• составлять резюме;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• планировать и контролировать изменения в своей карьере;</li> <li>• оценивать предложения о работе.</li> </ul> <p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен <b>знать</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• реальную ситуацию на рынке труда;</li> <li>• службы по трудоустройству, принципы и методы их работы;</li> <li>• правовые аспекты взаимоотношения с работодателем;</li> <li>• приемы эффективной самопрезентации;</li> <li>• правила поведения в организации;</li> <li>• правила составления резюме.</li> </ul> <p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен <b>владеть</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основными принципами и способами поиска работы и закрепления на рабочем месте;</li> <li>• основами правильного представления себя на рынке труда;</li> <li>• общения с работодателями;</li> <li>• основами установления коммуникаций, управления стрессами.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul>
<b>ПМ</b>	<b>Профессиональные модули</b>
<u>Шифр</u> <u>дисциплины по</u> <u>УП: ПМ.01</u>  <u>Кол-во часов:</u> 420  МДК 01.01 (228 часов)  МДК 01.02 (102 часа)  МДК 01.03 (90 часов)	<p style="text-align: center;"><b><u>Реализация различных технологий продаж в страховании</u></b></p> <p><b>МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)</b></p> <p><b>МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</b></p> <p><b>МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</b></p> <p><b>1. Область применения программы</b></p> <p>Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена базового уровня по специальности <b>38.02.02 «Страховое дело»</b> (базовой и углубленной подготовки и переподготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ОПД) и соответствующих профессиональных компетенций:</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовых консультантов</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии полисов на рабочем месте</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать технологии директ-маркетинга как технологии прямых продаж</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных переговоров</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных</p>

продаж в розничном страховании

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке специалистов в области присвоения квалификации специалист страхового дела. Опыт работы не требуется.

## **2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающиеся в ходе освоения профессионального модуля должны

### **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;
- 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;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</li> <li>– обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</li> <li>– разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>– оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</li> <li>– составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</li> <li>– проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</li> <li>– выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</li> <li>– осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</li> <li>– реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</li> <li>– подготавливать письменное обращение клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами;</li> <li>– осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> <li>– организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</li> <li>– осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</li> <li>– организовывать функционирование Интернет-магазина страховой компании;</li> <li>– обновлять данные и технологии Интернет-магазинов;</li> <li>– контролировать эффективность использования Интернет-магазина.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации,</li> </ul>

	<p>необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul> <p>Содержание профессионального модуля ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1);</li> <li>– реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами (ПК 1.2);</li> <li>– реализовывать технологии банковских продаж (ПК 1.3);</li> <li>– реализовывать технологии сетевых посреднических продаж (ПК 1.4);</li> <li>– реализовывать технологии прямых офисных продаж (ПК 1.5);</li> <li>– реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах (ПК 1.6);</li> <li>– реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж (ПК 1.7);</li> <li>– реализовывать технологии телефонных продаж (ПК 1.8);</li> <li>– реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах (ПК 1.9);</li> <li>– реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: ПП.01.01</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Производственная практика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b>          Программа производственной практики является программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по</p>

направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: «Страховой агент»

**2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина входит в профессиональный цикл

**3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:**

В результате освоения практики обучающийся должен уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
  - формировать стратегию разработки страховых продуктов;
  - составлять стратегический и оперативный план продаж страховых продуктов;
  - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
  - анализ эффективности каждого канала;
  - рассчитывать бюджет продаж;
  - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
  - определять величину доходов и прибыли канала продаж;
  - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховика
  - 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;
  - способы привлечения брокеров;
  - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
  - маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- В результате освоения практики обучающийся должен

**знать:**

- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- виды и формы планов продаж;
- взаимосвязь плана и бюджета продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой компании от эффективности каналов продаж;
- коэффициент рентабельности канала продаж и вида страхования в целом
- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- подготавливать письменное обращение клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- осуществлять персональные продажи и методическое

	сопровождение договоров страхования.
<b>Промежуточная аттестация:</b>	<i>Экзамен квалификационный</i>
<b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ПМ.02	<b><u>Организация продаж страховых продуктов</u></b>
<b><u>Кол-во часов:</u></b> 378	<b>МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</b> <b>МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)</b>
МДК 02.01 (258 часов)	<b>1. Область применения программы</b> Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО (базовой подготовки) <b>38.02.02 «Страховое дело»</b> в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ОПД) и соответствующих профессиональных компетенций: 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. Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке специалистов в области присвоения квалификации специалист страхового дела. Опыт работы не требуется.
МДК 02.02 (120 часов)	<b>2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:</b> С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающиеся в ходе освоения профессионального модуля должны: <b>знать:</b> – 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;
- 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;
- 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 компании от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

**уметь:**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать основные показатели страхового рынка;</li> <li>– выявлять перспективы развития страхового рынка;</li> <li>– применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;</li> <li>– формировать стратегию разработки страховых продуктов;</li> <li>– составлять стратегический план продаж страховых продуктов;</li> <li>– составлять оперативный план продаж;</li> <li>– рассчитывать бюджет продаж;</li> <li>– контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;</li> <li>– выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;</li> <li>– проводить анализ эффективности организационных структур продаж;</li> <li>– организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</li> <li>– определять перспективные каналы продаж;</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала;</li> <li>– определять величину доходов и прибыли канала продаж;</li> <li>– оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой компании;</li> <li>– рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</li> <li>– проводить анализ качества каналов продаж.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul> <p>Содержание профессионального модуля ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК 2.1);</li> <li>– организовывать розничные продажи (ПК 2.2);</li> <li>– реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК 2.3);</li> <li>– анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК 2.4).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: ПП.02.01</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Производственная практика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b>  Программа производственной практики является программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»  Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: «Страховой агент»</p> <p><b>2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b>  дисциплина входит в профессиональный цикл</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:</b>  В результате освоения практики обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать основные показатели страхового рынка;</li> </ul>

- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
  - составлять стратегический и оперативный план продаж страховых продуктов;
  - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
  - анализ эффективности каждого канала;
  - рассчитывать бюджет продаж;
  - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
  - определять величину доходов и прибыли канала продаж;
  - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховика
  - 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;
  - способы привлечения брокеров;
  - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
  - маркетинговый анализ открытия точки продаж.
- В результате освоения практики обучающийся должен знать:**
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
  - методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
  - маркетинговые основы розничных продаж;
  - основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
  - виды и формы планов продаж;
  - взаимосвязь плана и бюджета продаж;
  - основные показатели эффективности продаж;
  - порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
  - зависимость финансовых результатов страховой компании от эффективности каналов продаж;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– коэффициент рентабельности канала продаж и вида страхования в целом</li> <li>– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>– разрабатывать агентский план продаж;</li> <li>– проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li> <li>– рассчитывать комиссионное вознаграждение;</li> <li>– осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</li> <li>– проводить переговоры по развитию банковского страхования;</li> <li>– выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</li> <li>– разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>– оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</li> <li>– проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</li> <li>– осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</li> <li>– подготавливать письменное обращение клиенту;</li> <li>– вести телефонные переговоры с клиентами;</li> <li>– осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> <li>– осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</li> </ul>
<p><b>Промежуточная аттестация:</b></p>	<p><i>Экзамен квалификационный</i></p>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ПМ.03</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 217</p> <p>МДК 03.01 (124 часа)</p> <p>МДК 03.02 (93 часа)</p>	<p><b><u>Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии)</u></b></p> <p><b>МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)</b></p> <p><b>МДК.03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)</b></p> <p><b>1. Область применения программы</b></p> <p>Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО (базовой подготовки) <b>38.02.02 «Страховое дело»</b> в части освоения</p>

основного вида профессиональной деятельности (ОПД) и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке специалистов в области присвоения квалификации специалист страхового дела. Опыт работы не требуется.

## **2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающиеся в ходе освоения профессионального модуля должны

### **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;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подготавливать типовые договоры страхования;</li> <li>– вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</li> <li>– согласовывать проекты договоров с андеррайтерами и юристами;</li> <li>– осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</li> <li>– осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</li> <li>– специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</li> <li>– осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</li> <li>– проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</li> <li>– осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</li> <li>– осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</li> <li>– контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</li> <li>– выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</li> <li>– вести страховую отчетность;</li> <li>– анализировать заключенные договоры страхования;</li> <li>– рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</li> <li>– на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»;</li> <li>– проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8,</p>	<p>Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> </ul>

<p>ОК-9</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul> <p>Содержание профессионального модуля ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– документально оформлять страховые операции (ПК 3.1);</li> <li>– вести учет страховых договоров (ПК 3.2);</li> <li>– анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: УП.03.01</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Учебная практика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b></p> <p>Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»</p> <p>Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: Агент страховой</p>



**2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:**  
дисциплина входит в профессиональный цикл.

**3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:**

В результате освоения практики обучающийся должен *уметь*:

- подготавливать типовые договоры страхования;
- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров страхования в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- вести страховую отчетность;
- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы.
- налаживать и поддерживать контакт с клиентом;
- планировать свою деятельность и осуществлять презентацию продукции;
- проводить сравнительный анализ запланированных и полученных результатов;
- умеет осуществлять продажи исходя из потребностей клиента.

В результате освоения практики обучающийся должен *знать*:

- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- состав страховой отчетности и порядок ее

	<p>оформления;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– документы, необходимые для оформления страхового случая и порядок работы с ними;</li> <li>– основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</li> <li>– порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</li> <li>– компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая и порядок оформления запросов;</li> <li>– законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;</li> <li>– документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;</li> <li>– критерии определения страхового случая;</li> <li>– условия выплаты и порядок расчета страхового возмещения;</li> <li>– формы страхового возмещения (обеспечения);</li> <li>– технологию работы страхового агента (этапы и особенности персональных агентских продаж);</li> <li>– психологические аспекты эффективного общения с клиентами;</li> <li>– алгоритм проведения встреч с клиентами и ведения телефонных переговоров.</li> </ul>
<p><b>Промежуточная аттестация:</b></p>	<p><i>Экзамен квалификационный</i></p>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП:</u></b> ПМ.04</p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 404</p> <p>МДК 04.01 (126 часов)</p> <p>МДК 04.02 (132 часа)</p> <p>МДК 04.03 (146 часов)</p>	<p><b><u>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</u></b></p> <p><b>МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)</b></p> <p><b>МДК.04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)</b></p> <p><b>МДК.04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)</b></p> <p><b>1. Область применения программы</b></p> <p>Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО (базовой подготовки) <b>38.02.02 «Страховое дело»</b> в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ОПД) и соответствующих профессиональных компетенций:</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий</p>

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.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке специалистов в области присвоения квалификации специалист страхового дела. Опыт работы не требуется.

## **2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающиеся в ходе освоения профессионального модуля должны

### **знать:**

- документы, необходимые для 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);

**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 и других регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу

	<p>пострадавшего объекта;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– документально оформлять результаты экспертизы;</li> <li>– оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих общекультурных компетенций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul> <p>Содержание профессионального модуля ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК 4.1);</li> <li>– организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов (ПК 4.2);</li> <li>– подготавливать и направлять запросы в компетентные органы (ПК 4.3);</li> <li>– принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4);</li> </ul>

	<p>– вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5); принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6).</p>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: УП.04.01</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Учебная практика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b>  Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»  Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: Агент страховой</p> <p><b>2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b>  дисциплина входит в профессиональный цикл.</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:</b>  В результате освоения практики обучающийся должен <i>уметь</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подготавливать типовые договоры страхования;</li> <li>– вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</li> <li>– осуществлять быстрый и точный ввод договоров страхования в базу данных;</li> <li>– проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</li> <li>– осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</li> <li>– вести страховую отчетность;</li> <li>– документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</li> <li>– вести журналы убытков страховой организации;</li> <li>– составлять внутренние отчеты по страховым случаям;</li> <li>– рассчитывать основные статистические показатели убытков;</li> <li>– готовить документы для направления их в компетентные органы.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– налаживать и поддерживать контакт с клиентом;</li> <li>– планировать свою деятельность и осуществлять презентацию продукции;</li> <li>– проводить сравнительный анализ запланированных и полученных результатов;</li> <li>– умеет осуществлять продажи исходя из потребностей клиента.</li> </ul> <p>В результате освоения практики обучающийся должен <i>знать</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</li> <li>– систему кодификации и нумерации;</li> <li>– виды и специфику специализированного программного обеспечения;</li> <li>– способы учета договоров страхования;</li> <li>– состав страховой отчетности и порядок ее оформления;</li> <li>– документы, необходимые для оформления страхового случая и порядок работы с ними;</li> <li>– основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</li> <li>– порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</li> <li>– компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая и порядок оформления запросов;</li> <li>– законодательную базу, регулиющую страховые выплаты;</li> <li>– документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;</li> <li>– критерии определения страхового случая;</li> <li>– условия выплаты и порядок расчета страхового возмещения;</li> <li>– формы страхового возмещения (обеспечения);</li> <li>– технологию работы страхового агента (этапы и особенности персональных агентских продаж);</li> <li>– психологические аспекты эффективного общения с клиентами;</li> <li>– алгоритм проведения встреч с клиентами и ведения телефонных переговоров.</li> </ul>
<b>Промежуточная аттестация:</b>	<b><i>Экзамен квалификационный</i></b>

<p><b>Шифр</b> <b>дисциплины по</b> <b>УП: ПМ.05</b></p>	<p><b><u>Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации</u></b></p>
<p><b>Кол-во часов:</b> 446</p>	<p><b>МДК.05.01 Бухгалтерский учет в страховых организациях (по отраслям)</b> <b>МДК.05.02 Бухгалтерская отчетность страховой организации (по отраслям)</b> <b>МДК.05.03 Программное обеспечение бухгалтерской отчетности страховой организации</b></p>
<p>МДК 05.01 (230 часов)</p>	<p><b>1. Область применения программы</b></p>
<p>МДК 05.02 (126 часов)</p>	<p>Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью ППССЗ с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): <b>Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации</b> и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):</p>
<p>МДК 05.03 (90 часов)</p>	<p>1. Составлять, группировать и обобщать первичные документы 2. Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации 3. Проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению 4. Составлять бухгалтерскую отчетность для предоставления в органы надзора ПК (Р) Оформлять приходные и расходные кассовые ордера</p> <p><b>2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля</b></p> <p>С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:</p> <p><b>иметь практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ведения бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности страховой организации и составления бухгалтерской отчетности</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять рабочий план счетов бухгалтерского учета страховых организаций;</li> <li>– составлять, проверять и принимать к учету первичные документы;</li> </ul>



- осуществлять группировку и обработку данных первичных документов;
- вести учет денежных средств, основных средств, нематериальных активов, инвестиций, оплаты труда, налогов и сборов, текущих операций и расчетов, расчетов по социальному страхованию и обеспечению, расчетов с учредителями, расчетов по кредитам и займам, капитала;
- вести учет расчетов по операциям страхования, сострахования и перестрахования;
- вести учет страховых резервов;
- составлять внутреннюю отчетность;
- составлять бухгалтерскую отчетность и отчетность страховых организаций в порядке надзора;
- рассчитывать основные показатели для первичной проверки и анализа внутренней и публикуемой отчетности;

**знать:**

- понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;
- основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;
- план счетов и учетную политику страховых организаций;
- понятие и оценку основных средств, учет их наличия, поступления и выбытия;
- амортизацию основных средств страховой организации:
- учет нематериальных активов и их амортизации;
- цели и задачи учета денежных средств;
- порядок ведения и учет кассовых операций;
- учет операций и специальным счетам в банках;
- учет переводов в пути;
- учет текущих операций и расчетов;
- классификация и учет финансовых вложений в ценные бумаги;
- учет инвестиций в уставные капиталы других организаций;
- учет прочих финансовых вложений;
- состав фонда оплаты труда и задачи его учета;
- учет удержаний из заработной платы работников;
- учет расчетов с персоналом страховой организации по оплате труда;

- учет расчетов с работниками по прочим операциям;
- учет налогов и сборов;
- учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению;
- порядок оформления и учет кредитов;
- учет займов;
- формирование и учет уставного капитала страховой организации;
- учет расчетов с учредителями по вкладам в уставный капитал;
- учет добавочного капитала;
- учет резервного капитала;
- чистые активы страховой организации;
- сущность, виды и содержание договоров страхования;
- примерную методику формирования аналитической структуры бухгалтерских счетов страховых организаций;
- учет страховых премий по договорам страхования (основным);
- учет операций по сострахованию жизни;
- учет операций сострахования по видам иным, чем сострахование жизни;
- характеристику договоров перестрахования;
- учет страховых премий по договору перестрахования у перестраховщика;
- учет операций перестрахования у перестрахователя (цедента);
- учет доходов, полученных цедентом по рискам, переданным в перестрахование;
- учет доходов цедента по операциям перестрахования в части возмещения доли убытков перестраховщиков;
- виды страхования и бухгалтерские проводки по операциям страхования жизни;
- учет страховых выплат по договорам страхования иным, чем страхование жизни;
- учет страховых выплат по договорам обязательного медицинского страхования;
- использование счета 22 "Материальные ценности, полученные по централизованному снабжению" и 77 "Отложенные налоговые обязательства" для отражения бухгалтерских операций по договорам

	<p>страхования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– учет страховых выплат по договорам сострахования жизни;</li> <li>– учет страховых выплат по договорам сострахования иным, чем страхование жизни;</li> <li>– сущность операций перестрахования;</li> <li>– схемы бухгалтерских проводок по операциям перестрахования;</li> <li>– учет страховых резервов;</li> <li>– использование счета 99 «Прибыли и убытки» в страховых организациях;</li> <li>– учет финансовых результатов по договору прямого страхования;</li> <li>– учет финансовых результатов по договору сострахования;</li> <li>– учет финансов результатов по договору перестрахования;</li> <li>– состав и содержание годовой отчетности страховых организаций;</li> <li>– порядок составления основных форм бухгалтерской отчетности;</li> <li>– порядок составления внутренней отчетности;</li> <li>– порядок публикации бухгалтерской отчетности;</li> <li>– составление отчетности страховых организаций в порядке надзора.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных <u>компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9);</li> <li>– работать с общим и специализированным программным обеспечением (ОК 10).</li> </ul> <p>Содержание профессионального модуля ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять, группировать и обобщать первичные документы (ПК 5.1);</li> <li>– отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации (ПК 5.2);</li> <li>– проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению (ПК 5.3);</li> <li>– составлять бухгалтерскую отчетность для предоставления в органы надзора (ПК 5.4).</li> </ul>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: ПП.05.01</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Производственная практика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b>  Программа производственной практики является программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»</p> <p>Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: «Страховой агент»</p> <p><b>2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b>  дисциплина входит в профессиональный цикл</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:</b>  В результате освоения практики обучающийся должен <b>уметь:</b></p>

- анализировать основные показатели страхового рынка;
  - формировать стратегию разработки страховых продуктов;
  - составлять стратегический и оперативный план продаж страховых продуктов;
  - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
  - анализ эффективности каждого канала;
  - рассчитывать бюджет продаж;
  - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
  - определять величину доходов и прибыли канала продаж;
  - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховика
  - 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;
  - способы привлечения брокеров;
  - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
  - маркетинговый анализ открытия точки продаж.
- В результате освоения практики обучающийся должен знать:**
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
  - методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
  - маркетинговые основы розничных продаж;
  - основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
  - виды и формы планов продаж;
  - взаимосвязь плана и бюджета продаж;
  - основные показатели эффективности продаж;
  - порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
  - зависимость финансовых результатов страховой

	<p>компании от эффективности каналов продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– коэффициент рентабельности канала продаж и вида страхования в целом</li> <li>– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>– разрабатывать агентский план продаж;</li> <li>– проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li> <li>– рассчитывать комиссионное вознаграждение;</li> <li>– осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</li> <li>– проводить переговоры по развитию банковского страхования;</li> <li>– выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</li> <li>– разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>– оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</li> <li>– проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</li> <li>– осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</li> <li>– подготавливать письменное обращение клиенту;</li> <li>– вести телефонные переговоры с клиентами;</li> <li>– осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> </ul> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p>
<p><b>Промежуточная аттестация:</b></p>	<p><i>Экзамен квалификационный</i></p>
<p><b><u>Шифр дисциплины по УП: ПМ.06</u></b></p> <p><b><u>Кол-во часов:</u></b> 52</p>	<p><b><u>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</u></b></p> <p><b>МДК.06.01 Выполнение работ по профессии Агент страховой</b></p> <p><b>1. Область применения программы</b></p> <p>Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена базового уровня по специальности <b>38.02.02 «Страховое дело»</b> (базовой и углубленной подготовки и переподготовки)</p> <p>в части освоения основного вида профессиональной</p>

деятельности (ОПД) и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж

ПК 1.6. Реализовывать технологии полисов на рабочем месте

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных переговоров

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке специалистов в области присвоения квалификации специалист страхового дела. Опыт работы не требуется.

## **2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающиеся в ходе освоения профессионального модуля должны

### **знать:**

- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- 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,
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- технологию работы страхового агента (этапы и особенности персональных агентских продаж);
- психологические аспекты эффективного общения с клиентами;

### **уметь:**

- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; - подготавливать письменное обращение клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> <li>– осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</li> <li>– налаживать и поддерживать контакт с клиентом;</li> <li>– планировать свою деятельность и осуществлять презентацию продукции;</li> <li>– осуществлять продажи исходя из потребностей клиента.</li> </ul>
<p>Формируемые компетенции ОК-1, ОК-2, ОК- 3, ОК- 4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</p>	<p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих <u>общекультурных компетенций</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1);</li> <li>– планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2);</li> <li>– принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3);</li> <li>– осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4);</li> <li>– использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности (ОК 5);</li> <li>– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 6);</li> <li>– ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране (ОК 7);</li> <li>– грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики (ОК 8);</li> <li>– организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей (ОК 9).</li> </ul> <p>Содержание профессионального модуля ориентировано на овладение <u>профессиональными компетенциями</u>: реализовывать технологии агентских продаж (ПК 1.1). реализовывать технологии полисов на рабочем месте</p>



	<p>(ПК 1.6.);  реализовывать технологии телефонных переговоров (ПК 1.8.);  реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании (ПК 1.10.).</p>
<p><b><u>Шифр</u></b>  <b><u>дисциплины по</u></b>  <b><u>УП: УП.06.01</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Учебная практика</u></b></p> <p><b>1. Область применения программы</b>  Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»  Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: Агент страховой</p> <p><b>2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:</b>  дисциплина входит в профессиональный цикл.</p> <p><b>3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:</b>  В результате освоения практики обучающийся должен <i>уметь</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подготавливать типовые договоры страхования;</li> <li>– вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</li> <li>– осуществлять быстрый и точный ввод договоров страхования в базу данных;</li> <li>– проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</li> <li>– осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</li> <li>– вести страховую отчетность;</li> <li>– документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</li> <li>– вести журналы убытков страховой организации;</li> <li>– составлять внутренние отчеты по страховым случаям;</li> <li>– рассчитывать основные статистические показатели убытков;</li> <li>– готовить документы для направления их в компетентные органы.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– налаживать и поддерживать контакт с клиентом;</li> <li>– планировать свою деятельность и осуществлять презентацию продукции;</li> <li>– проводить сравнительный анализ запланированных и полученных результатов;</li> <li>– умеет осуществлять продажи исходя из потребностей клиента.</li> </ul> <p>В результате освоения практики обучающийся должен <i>знать</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</li> <li>– систему кодификации и нумерации;</li> <li>– виды и специфику специализированного программного обеспечения;</li> <li>– способы учета договоров страхования;</li> <li>– состав страховой отчетности и порядок ее оформления;</li> <li>– документы, необходимые для оформления страхового случая и порядок работы с ними;</li> <li>– основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</li> <li>– порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</li> <li>– компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая и порядок оформления запросов;</li> <li>– законодательную базу, регулиющую страховые выплаты;</li> <li>– документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;</li> <li>– критерии определения страхового случая;</li> <li>– условия выплаты и порядок расчета страхового возмещения;</li> <li>– формы страхового возмещения (обеспечения);</li> <li>– технологию работы страхового агента (этапы и особенности персональных агентских продаж);</li> <li>– психологические аспекты эффективного общения с клиентами;</li> <li>– алгоритм проведения встреч с клиентами и ведения телефонных переговоров.</li> </ul>
<b>Промежуточная аттестация:</b>	<i>Экзамен квалификационный</i>
<b>Шифр</b>	<b><u>Производственная практика (преддипломная)</u></b>

**дисциплины по**  
**УП: ПДП**

**1. Область применения программы**

Программа преддипломной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по профессиям СПО по направлению подготовки: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессиям рабочих: «Страховой агент»

**2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы:**  
дисциплина входит в профессиональный цикл

**3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения практики:**

В результате освоения практики обучающийся должен уметь:

- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- разрабатывать мотивационную политику организации;
- анализировать основные показатели страхового рынка;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж страховых продуктов;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- анализ эффективности каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховика
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- составлять внутренние отчеты по страховым

	<p>случаям;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проводить сравнительный анализ запланированных и полученных результатов;</li> </ul> <p><b>В результате освоения практики обучающийся должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;</li> <li>– основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</li> <li>– виды и формы планов продаж;</li> <li>– взаимосвязь плана и бюджета продаж;</li> <li>– основные показатели эффективности продаж;</li> <li>– порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;</li> <li>– зависимость финансовых результатов страховой компании от эффективности каналов продаж;</li> <li>– разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>– оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</li> <li>– осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</li> <li>– осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</li> <li>– документы, необходимые для оформления страхового случая и порядок работы с ними;</li> <li>– условия выплаты и порядок расчета страхового возмещения;</li> <li>– формы страхового возмещения (обеспечения).</li> </ul>
	<p style="text-align: center;"><b><u>Государственная итоговая аттестация</u></b></p> <p>Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества подготовки выпускника ФГОС СПО в части государственных требований к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы и дополнительным требованиям колледжа по специальности по специальности 23.02.02 <i>Страховое дело (по отраслям)</i>.</p> <p>К государственной итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные курсом обучения по основной профессиональной образовательной программе и успешно прошедшие все</p>

промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом образовательного учреждения.

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа).

Цель дипломного проектирования – завершение подготовки специалиста в области страхового дела, способного эффективно решать актуальные для страховой компании проблемы. Для участия в реальном совершенствовании производственного процесса будущий специалист должен уметь профессионально решать организационно – управленческие, планово – экономические, исследовательские, консультационные и другие задачи в сфере страхового бизнеса.

Основными результатами дипломного проектирования являются:

- закрепление и наиболее полная демонстрация правильного понимания теоретических положений изученных дисциплин и полученных в процессе обучения навыков выполнения самостоятельной работы;
- овладение и практическое применение методики решения исследовательских задач в области будущей профессиональной деятельности в сфере страхования;
- разработка предложений по дальнейшему улучшению деятельности страховой организации, повышению уровня продаж страховых продуктов;
- демонстрация навыков выполнения графических работ;
- подготовка лаконичного доклада, в котором четко изложены основные результаты проделанной работы и сформулированы теоретические и практические выводы и рекомендации по итогам конкретных расчетов, выполненных в выпускной квалификационной работе.

Выпускная квалификационная работа должна отвечать следующим требованиям:

- выполняться на актуальную тему;
- отвечать четкому построению и логической последовательности изложения материала;
- содержать убедительную аргументацию, для чего в тексте работы необходимо широко использовать

	<p>графический материал;</p> <p>– завершаться обоснованными рекомендациями и выводами.</p>
--	--