

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ
ПОЛИТИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ
КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«АЛТАЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ

Приказ № 80
от « 18 » августа 20 14 г.
Директор колледжа

Комаринских А.Н. Комаринских



ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)

Форма обучения очная

Образовательная база приема: на базе среднего (полного)
общего образования

Нормативный срок освоения ППССЗ 2 года 10 месяцев

Наименование квалификации базовой подготовки Специалист страхового дела

Барнаул 2014

СОДЕРЖАНИЕ

1	Общие положения	4
1.1	Нормативно-правовые основы разработки основной профессиональной образовательной программы	4
1.2	Предназначение основной профессиональной образовательной программы	4
1.3	Цель разработки основной профессиональной образовательной программы	5
1.4	Характеристика основной профессиональной образовательной программы по специальности	5
1.5	Участие работодателей в разработке и реализации основной профессиональной образовательной программы	6
2	Характеристика профессиональной деятельности выпускников и требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)	6
2.1	Область и объекты профессиональной деятельности	6
2.2	Виды профессиональной деятельности и компетентности	6
2.3	Требования к знаниям, умениям и практическому опыту выпускника	8
3	Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса	29
3.1	Календарный учебный график	29
3.2	Рабочий учебный план	29
3.3	Перечень рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей по циклам	33
3.4	Содержание программ учебных дисциплин, профессиональных модулей	26
3.5	Программы практик	129
3.6	Программа государственной итоговой аттестации	142
4	Условия реализации основной профессиональной образовательной программы	204
4.1	Требования к вступительным испытаниям абитуриентов	204
4.2	Использование активных и интерактивных форм проведения занятий в образовательном процессе	204
4.3	Организация практик по видам (учебная, производственная)	207
4.4	Организация самостоятельной работы обучающихся	208
4.5	Кадровый состав, реализующий основную профессиональную образовательную программу	209
4.6	Учебно-методическое и информационное обеспечение основной профессиональной образовательной программы	156

4.7	Материально-техническое обеспечение основной профессиональной образовательной программы	156
5	Оценка результатов освоения основной профессиональной образовательной программы	159
5.1	Организация и учебно-методическое обеспечение текущего контроля и промежуточной аттестации	159
5.2	Организация государственной (итоговой) аттестации выпускников	160
5.3	Порядок выполнения и защиты выпускной квалификационной работы	160
6	Характеристика социокультурной среды образовательного учреждения	163

1 Общие положения

1.1 Нормативно-правовые основы разработки основной профессиональной образовательной программы

Образовательная программа среднего профессионального образования, реализуемая КГБПОУ «АПЭК» по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка) представляет собой систему нормативно-методической документации, регламентирующей содержание, организацию и оценку качества подготовки обучающихся и выпускников по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка).

Нормативную правовую основу разработки образовательной программы составляют:

- Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Федеральный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 832 от 28.07.2014;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.06.2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 18.04.2013 г. № 291 «Об утверждении Положения по практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 16.08.2013 г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

1.2 Предназначение основной профессиональной образовательной программы

Образовательная программа по специальности Страхование дело (по отраслям) определяет содержание образования. Содержание образования содействует взаимопониманию и сотрудничеству между людьми, народами независимо от расовой, национальной, этнической, религиозной и социальной принадлежности, учитывает разнообразие мировоззренческих подходов, способствует реализации права обучающихся на свободный выбор мнений и убеждений, обеспечивает развитие способностей каждого человека, формирование и развитие его личности в соответствии принятыми в семье и обществе духовно-нравственными и социокультурными ценностями. Содержание

профессионального образования по специальности Страхование (по отраслям) (базовая подготовка) обеспечивает получение квалификации Специалист страхового дела.

Образовательная программа по специальности Страхование (по отраслям) самостоятельно разрабатывается и утверждается КГБПОУ СПО АПЭК в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом.

1.3 Цель разработки основной профессиональной образовательной программы

ОПОП СПО по специальности Страхование (по отраслям) имеет своей целью развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО. Целью ОПОП СПО по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) в области развития личностных качеств является формирование у студентов общих компетенций, способствующих их творческой активности, общекультурному росту и социальной мобильности: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, самостоятельности, гражданственности, приверженности этическим ценностям, настойчивости в достижении цели.

Целью ОПОП СПО по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) в области обучения является формирование у студентов профессиональных компетенций, позволяющих выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности и быть устойчивым на рынке труда.

1.4 Характеристика основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)

Основная профессиональная образовательная программа по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) реализуемая в КГБПОУ АПЭК представляет собой комплекс нормативно-методической документации, регламентирующий содержание, организацию и оценку качества подготовки обучающихся и выпускников по специальности.

ОПОП регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки и включает в себя: учебный план, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также программы учебной и производственной практики, календарный учебный график и методические

материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

1.5 Участие работодателей в разработке и реализации основной профессиональной образовательной программы

Участие работодателей в разработке и реализации образовательной программы отражено в экспертном заключении работодателя. В протоколе согласования требований работодателя к подготовке по специальности 38.02.02 Страхование дел (по отраслям) оговорены изменения, внесенные в учебный план за счет вариативной части. Экспертное заключение работодателя представлено в приложении А.

Представители работодателя участвуют в реализации ОПОП:

- работа в составе комиссий экзамена (квалификационного),
- руководство производственной практикой,
- руководство ВКР,
- работа в составе государственной экзаменационной комиссии,
- работа в качестве преподавателя учебных дисциплин, профессиональных модулей.

2 Характеристика профессиональной деятельности выпускников и требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы

2.1 Область и объекты профессиональной деятельности

Область профессиональной деятельности выпускников: управление земельно-имущественным комплексом; осуществление кадастровых отношений; картографо-геодезическое сопровождение земельно-имущественных отношений; определение стоимости недвижимого имущества.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- процесс продаж страховых продуктов;
- документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового случая;
- документы внутренней и внешней отчетности;
- правила страхования и методические документы по страхованию;
- финансовые потоки между участниками страхования;
- внутренняя информация (административные приказы, методические рекомендации по расчету страхового возмещения);
- внешняя информация (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

2.2 Виды профессиональной деятельности и компетентности

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

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

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

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

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

ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

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

Специалист страхового дела должен обладать **профессиональными компетенциями** (по базовой подготовке), соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

2 Организация продаж страховых продуктов.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

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

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

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

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

2.3 Требования к знаниям, умениям и практическому опыту выпускника

Индекс	Наименование циклов, разделов, модулей, требования к знаниям, умениям, практическому опыту	Индекс и наименование дисциплин, междисциплинарных курсов (МДК)
ОГСЭ.00	Общий гуманитарный и социально-экономический цикл	

	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь: ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста;</p> <p>знать: основные категории и понятия философии; роль философии в жизни человека и общества; основы философского учения о бытии; сущность процесса познания; основы научной, философской ирелигиозной картин мира; об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды; о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;</p>	ОГСЭ.01. Основы философии
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь: ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире; выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем</p> <p>знать: основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XX и XXI вв.); сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов XX -началеXXI в.; основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира; назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности; о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций; содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.</p>	ОГСЭ.02. История
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p>	ОГСЭ.03. Иностранный язык

	<p>общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить (со словарём) иностранные тексты профессиональной направленности; самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;</p> <p>знать: лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарём) иностранных текстов профессиональной направленности.</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь: использовать в речевой практике формулы речевого этикета; применять техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать языковые средства для решения профессиональных задач, адекватных ситуации общения; владеть профессиональной коммуникативной компетенцией; продуцировать профессионально значимые тексты разных стилей.</p> <p>знать: понятие «деловой этикет», формулы делового этикета в профессиональной деятельности; систему норм русского литературного языка; принципы и приёмы построения публичной речи; о роли языка в развитии культуры и профессиональном становлении личности.</p>	<p>ОГСЭ.4 Культура речи в профессиональной деятельности</p>
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь: применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;</p> <p>знать: социально-психологические закономерности общения и взаимодействия в профессиональной деятельности; виды вербальных и невербальных коммуникаций; приемы и техники убеждающего воздействия на партнера в процессе общения; виды социальных взаимодействий;</p>	<p>ОГСЭ.05 Социальная психология</p>

	<p>типы социальных объединений, их характеристики; значение межгрупповых отношений; социальную психологию личности методики исследования социально-психологического климата в коллективе; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;</p> <p>знать: о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни.</p>	ОГСЭ.06. Физическая культура
ЕН.00	<p>Математический и общий естественнонаучный цикл</p> <p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь: решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;</p> <p>знать: . значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППССЗ; основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности; основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики; основы интегрального и дифференциального исчисления</p>	ЕН.01. Математика

	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся должен:</p> <p>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.</p> <p>знать: основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации; основные компоненты компьютерных сетей; принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевовзаимодействия; назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения; технологии поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"(далее - сеть Интернет); принципы защиты информации от несанкционированного доступа; правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения; основные понятия автоматизированной обработки информации; основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности</p>	ЕН.02. Информационные технологии профессиональной деятельности
П.00	Профессиональный цикл	
ОП.00	Общепрофессиональные дисциплины	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации;</p>	ОП.01 Экономика организации

	<p>определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации; находить и использовать необходимую экономическую информацию; знать: сущность организации как основного звена экономики отраслей; основные принципы построения экономической системы организации; управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; организацию производственного и технологического процессов; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета; аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен: уметь: собирать и регистрировать статистическую информацию; проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения; выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы; осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, в том числе с использованием средств вычислительной техники; знать: предмет, метод и задачи статистики; общие основы статистической науки; принципы организации государственной статистики; современные тенденции развития статистического учета; основные способы сбора, обработки, анализа и</p>	<p>ОП.02. Статистика</p>

	<p>наглядного представления информации; основные формы и виды действующей статистической отчетности; технику расчета статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления.</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь: планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления; разрабатывать мотивационную политику организации; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; принимать эффективные решения, используя систему методов управления; учитывать особенности менеджмента (по отраслям).</p> <p>знать: сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития; особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям); внешнюю и внутреннюю среду организации; цикл менеджмента; процесс принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; систему методов управления; методику принятия решений; стили управления, коммуникации, делового общения.</p>	<p>ОП.03. Менеджмент</p>
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь: оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, используя информационные технологии; осуществлять автоматизацию обработки документов; использовать унифицированные системы документации; осуществлять хранение и поиск документов; использовать телекоммуникационные технологии в</p>	<p>ОП.04. Документационное обеспечение управления</p>

<p>электронном документообороте; знать: понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства; основные понятия документационного обеспечения управления; системы документационного обеспечения управления; классификацию документов; требования к составлению и оформлению документов; организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел.</p>	
<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь: использовать необходимые нормативно-правовые документы; защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством; анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;</p> <p>знать: основные положения Конституции Российской Федерации; права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности; законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности; организационно-правовые формы юридических лиц; правовое положение субъектов предпринимательской деятельности; права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности; порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения; правила оплаты труда; роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения; право граждан на социальную защиту; понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника; виды административных правонарушений и административной ответственности; нормы защиты нарушенных прав и судебный</p>	<p>ОП.05. Правовое обеспечение профессиональной деятельности</p>

	<p>порядок разрешения споров;</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь: оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка; рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением; анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования дефицита бюджета; составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска;</p> <p>знать:</p>	<p>ОП.06. Финансы, денежное обращение и кредит</p>

	<p>сущность финансов, их функции и роль в экономике; принципы финансовой политики и финансового контроля;</p> <p>законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег;</p> <p>основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ;</p> <p>структуры кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций;</p> <p>цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;</p> <p>структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства;</p> <p>виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;</p> <p>характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;</p> <p>кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;</p> <p>особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы;</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь:</p> <p>ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций;</p> <p>составлять документы аналитического и синтетического учета;</p> <p>использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности.</p> <p>знать:</p> <p>понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;</p> <p>основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;</p> <p>план счетов и учетную политику страховых организаций;</p> <p>основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях;</p> <p>формы бухгалтерской отчетности страховых организаций.</p>	<p>ОП 07 Бухгалтерский учет в страховых организациях</p>
	<p>уметь:</p>	<p>ОП.08. Налоги и налогообложение</p>

	<p>ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации; понимать сущность и порядок расчетов налогов; знать: Налоговый кодекс Российской Федерации; нормативные акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения; экономическую сущность налогов; принципы построения и элементы налоговых систем; виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов</p>	
	<p>уметь: ориентироваться в нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации; способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях знать: основные принципы аудиторской деятельности; нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации; основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций; порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций.</p>	<p>ОП.09.Аудит страховых организаций</p>
	<p>уметь: использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму; рассчитывать страховую премию; выявлять особенности страхования в зарубежных странах; знать: сущность и значимость страхования; страховую терминологию; формы и отрасли страхования; страховую премию как основную базу доходов страховщика; основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности, перестрахование; особенности страхования в зарубежных странах;</p>	<p>ОП.10.Страховое дело</p>
	<p>уметь:</p>	<p>ОП.11.Основы</p>

	<p>оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;</p> <p>использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;</p> <p>строить графики, схемы, анализировать механизмы взаимодействия различных факторов на основе экономических моделей;</p> <p>анализировать статистические таблицы системы национальных счетов, определять функциональные взаимосвязи между статистическими показателями состояния экономики;</p> <p>распознавать экономические взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления, применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;</p> <p>разбираться в основных принципах ценообразования;</p> <p>выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро- и макроуровнях;</p> <p>знать:</p> <p>генезис экономической науки, предмет, метод, функции и инструменты экономической теории;</p> <p>ресурсы и факторы производства, типы и фазы воспроизводства, роль экономических потребностей в активизации производственной деятельности, типы экономических систем, формы собственности;</p> <p>рыночные механизмы спроса и предложения на микроуровне, сущность и значение ценообразования, методы ценообразования, роль конкуренции в экономике, сущность и формы монополий, теорию поведения потребителя, особенности функционирования рынков производственных ресурсов;</p> <p>роль и функции государства в рыночной экономике, способы измерения результатов экономической деятельности, макроэкономические показатели состояния экономики, основные макроэкономические модели общего равновесия, динамические модели экономического роста, фазы экономических циклов;</p> <p>задачи и способы осуществления макроэкономической политики государства, механизмы взаимодействия инструментов денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, направления социальной политики и методы государственного регулирования доходов;</p> <p>закономерности и модели функционирования</p>	экономической теории
--	---	----------------------

	открытой экономики, взаимосвязи национальных экономик	
	<p>уметь : разрабатывать средства продвижения страхового продукта; выбирать различные средства продвижения страхового продукта в зависимости от выбранного канала продаж; оценивать перспективы запуска и последующего сопровождения нового страхового продукта.</p> <p>знать: основные понятия теории и практики маркетинга и страхового маркетинга; сущность продвижения страховых продуктов на рынок; внутренние и внешние коммуникации страховой компании; способы стимулирования сбыта страховой продукции; специфику рекламы в страховой компании; организацию связей с общественностью; основы создания и поддержания фирменного стиля страховой компании.</p>	ОП.12. Страховой маркетинг
	<p>уметь: уметь общаться в сфере деловых отношений; организовывать и проводить деловую беседу; подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>знать: функции профессиональной этики и типы этикета; виды делового общения; правила ведения деловых телефонных разговоров; правила ведения деловых переговоров; компоненты имиджа специалиста страхового дела.</p>	ОП. 13. Этика деловых отношений
	<p>уметь: обосновывать выбор форм бизнеса; обосновывать идею создания бизнеса; определять цели и задачи создаваемого бизнеса; определять организационно-правовую форму для будущего бизнеса; оценивать возможности своей фирмы, ее потенциал и планировать ее дальнейшее развитие; определять преимущественные характеристики товара/услуги и способы его доведения до потребителя; составлять ассортиментный перечень товаров/услуг; изучать рынок сбыта; составлять план продвижения товара/услуги;</p>	О.П.14 Бизнес-планирование

	<p>составлять штатное расписание в соответствии с трудовым потенциалом фирмы; определять размер налоговых льгот для соответствующей организационно-правовой формы будущего бизнеса; составлять сценарий проведения и проводить презентацию бизнес-плана.</p> <p>знать: сущность и необходимость бизнес-планирования; принципы бизнес-планирования; схему проведения анализа предпринимательской сферы фирмы; источники возникновения проблем при организации бизнеса; способы доведения товара до потребителя; порядок разработки производственного плана; структуру плана маркетинга; направления изучения элементов комплекса маркетинга; порядок составления организационного плана; классификацию организационно-правовых форм предприятий в РФ; законодательные ограничения организации бизнеса и учредительные документы; источники финансирования бизнеса; способы оценки эффективности бизнес-проекта; порядок организации и проведения презентации бизнес-плана.</p>	
	<p>уметь: организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций; предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту; использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; применять первичные средства пожаротушения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и определять среди них родственные полученной специальности; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной</p>	<p>ОП.13. Безопасность жизнедеятельности</p>

	<p>специальностью; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы; оказывать первую помощь пострадавшим.</p> <p>знать: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; способы защиты населения от оружия массового поражения; меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы; порядок и правила оказания первой помощи</p>	
ПМ.00	Профессиональные модули	
ПМ.01	<p>Реализация различных технологий розничных продаж в страховании В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании уметь: рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p>	<p>МДК.01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)</p> <p>МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</p> <p>МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов</p>

	<p>разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p>знать: способы планирования развития агентской сети в страховой компании; порядок расчета производительности агентов; этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p>	(поотраслям)
--	---	--------------

	<p> 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 иавтоматизации 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; </p>	
--	---	--

	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.	
ПМ 02	<p>Организация продаж страховых продуктов В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов</p> <p>уметь: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж; анализировать эффективность каждого канала; определять величину доходов и прибыли канала продаж; оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; проводить анализ качества каналов продаж</p> <p>знать: роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования реализации страховых продуктов; нормативную базу страховой компании по</p>	<p>МДК.02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</p> <p>МДК.02.02. Анализ эффективности продаж(по отраслям)</p> <p>МДК 02.03 Финансовые основы страховой деятельности</p>

	<p>планированию в сфере продаж; принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; порядок формирования ценовой стратегии; теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж.</p>	
ПМ 03	<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) В результате изучения профессионального модуля</p>	<p>МДК.03.01. Документальное и программное</p>

	<p>обучающийся должен:</p> <p>иметь практический опыт: сопровождения договоров страхования</p> <p>уметь: подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p>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</p>	<p>обеспечение страховых операций (по отраслям)</p> <p>МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)</p>
--	---	--

	<p>программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности; научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе"; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>	
<p>ПМ 04</p>	<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: иметь практический опыт: оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) уметь: документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статистические показатели убытков; готовить документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов; выявлять простейшие действия страховых мошенников;</p>	<p>МДК.04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)</p> <p>МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)</p> <p>МДК.04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)</p> <p>МДК .04.04 Регулирование, контроль и регистрация страховой деятельности</p> <p>МДК .04.05 Анализ страховой деятельности</p>

	<p>быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения; знать: документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними; специфическое программное обеспечение; взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; законодательную базу, регулиующую страховые выплаты; основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае; "пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества; порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; методы борьбы со страховым мошенничеством; теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; критерии определения страхового случая; теоретические основы оценки величины ущерба; признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); формы страхового возмещения (обеспечения); порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)</p>	
ПМ 05	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	

3 Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса

3.1 Календарный учебный график

Календарный учебный график разрабатывается на текущий учебный год с учетом количества часов аудиторных занятий, форм промежуточной аттестации в соответствии с рабочим учебным планом специальности. Документ приведен в приложении Б.

3.2 Рабочий учебный план

Учебный план для специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) (базовая подготовка) разработан на основании Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №709 от 24.06.2010 года

Нормативный срок освоения учебного плана базовой подготовки при очной форме обучения на базе среднего (полного) общего образования составляет 1 год 10 месяцев.

Образовательный процесс начинается с 1 сентября.

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Обязательная часть основной профессиональной образовательной программы по циклам составляет 2214 часов (69,5 % от общего объема времени, отведенного на их освоение). Вариативная часть составляет 972 часа (30,5 %) и дает возможность расширения и/или углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами рынка труда Алтайского края и возможностями продолжения образования.

Обязательная часть общего гуманитарного и социально-экономического цикла ОПОП СПО базовой подготовки предусматривает изучение следующих обязательных дисциплин: «Основы философии», «История», «Иностранный язык», «Физическая культура»,

Обязательная часть профессионального цикла ОПОП СПО предусматривает изучение дисциплины: «Безопасность жизнедеятельности».

Вариативная часть циклов ОПОП распределена следующим образом: введены дисциплины «Культура речи в профессиональной деятельности», «Социальная психология», «Страховой маркетинг», «Этика деловых отношений», «Бизнес- планирование», «Основы предпринимательской деятельности».

Учебным планом предусмотрено выполнение курсовой работы по МДК.04.01. Документальное и программное выплата (по отраслям)

Для изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» предусмотрено для подгрупп девушек использование части учебного времени, отведенного на изучение основ военной службы, на освоение основ медицинских знаний.

Практика, являясь обязательным разделом ОПОП, включена в учебный план специальности. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практикоориентированную подготовку обучающихся. Учебным планом предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная. Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики. Учебная и производственная практика (по профилю специальности) проводится при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и проводится рассредоточено (учебная практика) и концентрированно (производственная практика).

Оценка качества освоения ОПОП включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестации обучающихся. Формами промежуточной аттестации, позволяющими оценить знания и умения студентов (оценка уровня освоения дисциплин) являются зачет и/или экзамен; оценка уровня овладения профессиональными компетенциями (оценка освоения видом профессиональной деятельности) осуществляется на экзамене (квалификационном). Для юношей предусматривается оценка результатов освоения основ военной службы.

Государственная (итоговая) аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломной работы). Необходимым условием допуска к государственной (итоговой) аттестации является представление документов, подтверждающих освоение обучающимися компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности.

Документ приведен в приложении В.

Структура и распределение часов обязательной и вариативной части учебной нагрузки представлены в таблице 2

Таблица 2

Структура и распределение часов обязательной и вариативной части

Индекс	Наименование циклов	Распределение инвариантной части		Распределение вариативной части		Всего
		Часов/неделя	процент	Часов / неделя	процент	
ОГСЭ	Общий гуманитарный и социально-экономический цикл	498	83,3%	100	16,7%	598
ЕН	Математический и общий естественно-научный цикл	174	80%	44	20%	218
П	Профессиональный цикл, в т.ч.	1542	65%	828	35%	2370
ОП	Общепрофессиональные дисциплины	702	63,3%	408	36,7	1110
ПМ	Профессиональные модули	840	66,7%	420	33,3%	1260
	Всего	2214	69,5	972	30,5	3186
УП	Учебная практика	5		0		5
ПП	Производственная практика	5		0		5
ПДП	Производственная (преддипломная) практика	4		0		4
ПА	Промежуточная аттестация	3		0		3
ГИА	Государственная (итоговая) аттестация	6		0		6
ГИА01	Подготовка выпускной квалификационной работы	4		0		4
ГИА02	Защита выпускной квалификационной работы	2		0		2

3.3 Перечень программ дисциплин и профессиональных модулей по циклам

Общеобразовательный цикл

Общий гуманитарный и социально-экономический цикл

Основы философии

История

Иностранный язык

Культура речи в профессиональной деятельности

Социальная психология

Физическая культура

Математический и общий естественнонаучный цикл

Математика

Информационные технологии в профессиональной деятельности

Профессиональный цикл

Общепрофессиональные дисциплины

Экономика организации

Статистика

Менеджмент

Документационное обеспечение управления

Правовое обеспечение профессиональной деятельности

Финансы, денежное обращение и кредит

Бухгалтерский учет в страховых организациях

Налоги и налогообложение

Аудит страховых организациях

Страховое дело

Основы экономической теории

Страховой маркетинг

Этика деловых отношений

Основы предпринимательской деятельности

Безопасность жизнедеятельности

Профессиональные модули

ПМ.01 Реализация различных технологий

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

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

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

3.4 Содержание программ учебных дисциплин, профессиональных модулей, практик ОПОП

Основы философии

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО38.02.02Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «Основы философии» является обязательной дисциплиной и относится к циклу общих гуманитарных и социально – экономических дисциплин.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

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

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

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов; самостоятельной работы обучающегося 12 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Основные идеи мировой философии		
Тема 1.1 Философия, её смысл, функции и роль в обществе.	Философия как любовь к мудрости, как учение о мире в целом, как мышление о мире в целом, об основных идеях мироустройства. Соотношение философии, науки, религии и искусства. Мудрость и знание, проблема и тайна Мировоззрение как главная цель философии, структура и основные типы мировоззрения. Основной вопрос философии	4
Тема 1.2 Философская мысль Античного мира и Средних веков	Возникновение философии в контексте мировой культуры. Зачатки философских знаний в Древнем мире (Индия, Китай, Египет). Особенности философии древних греков, цельность их мировоззрения (Сократ, Платон, Аристотель). Философия эпохи феодализма. Философия и религия, патристика (Августин Аврелий) и схоластика (Фома Аквинский)	4
Тема 1.3 Философия Нового и Новейшего времени	Гуманизм в философии эпохи Возрождения, Просвещения, Нового времени. Классическая немецкая философия (Кант, Гегель, Фейербах). Философские взгляды и развитие их в России. Вклад русской религиозно - идеалистической философии XIX - XX веков в развитии	4

	мировой культуры Основные черты материалистической философии (марксизм). Современная западная философия (неотомизм, позитивизм, экзистенциализм- соотношение понятий)	
Раздел 2 Человек-сознание-познание		
Тема 2.1 Учение о бытии	Субъективная и объективная реальность, категории и понятия. Целостность мира. Универсальное и общее. Бытие и его основные формы: бытие вещей, тел и процессов; специфически человеческое бытие; бытие духовного или идеального, бытие социального	4
Тема 2.2 Проблема сознания в философии	Философия о происхождении и сущности сознания. Три стороны сознания: предметное сознание, самосознание, сознание как поток переживаний (душа). Основные идеи психоанализа З.Фрейда. Современная цивилизация и психическое здоровье Интересы, их разновидности и значение в формировании общественного сознания. Общественная психология и идеология. Формы общественного сознания	4
Тема 2.3 Сущность человека как проблема философии	Религиозные, философские и естественнонаучные теории происхождения человека. Природа и сущность человека. Соотношение биологического и социального Индивид. Личность. Индивидуальность. Пути и этапы формирования личности. Основные отношения человека: к самому себе, к другим, к обществу, к культуре и природе. Влияние микро - и макросреды на внутреннее "я". Индивидуальность и самоутверждение Фундаментальные характеристики человека: несводимость, невыразимость, неповторимость, незаменимость, неопределённость	4
Тема 2.4 Проблема познаваемости мира	Как человек познаёт окружающий мир? Спор сенсуалистов, рационалистов, иррационалистов и агностиков о природе познания мира человеком Чувства, разум, воля, память, мышление, воображение и их роль в познании. Методы и формы научного познания. Проблемы истины	4
Раздел 3 Духовная жизнь человека		
Тема 3.1 Содержание и формы духовной деятельности	Объективный мир и его картина. Основные категории научной картины мира. Научные конструкции Вселенной и философские представления о месте человека в космосе Духовная деятельность человека. Духовный мир человека. Духовное самоопределение.	4

Тема 3.2 Философия и искусство	Искусство как феномен, организующий жизнь. Талант и гений, соотношения гения и гениальности. Кризис современного искусства. Дегуманизация искусства. Искусство в эпоху постмодерна	4
Тема 3.3 Философия и религия	Исторические типы взаимоотношений человеческого и божественного. Типы верующих. Ведущие мировые религии: буддизм, христианство, ислам. Сравнительный анализ	4
Раздел 4. Человек и общество		
Тема 4.1 Философия и культура	Теория происхождения культуры. Культура и культ. Человек в мире культуры. Культура и цивилизация. Внешняя и внутренняя культура. Массовая культура и массовый человек. Культура и контркультура Кризис культуры и пути его преодоления. Культура и природа	4
Тема 4.2 Философия и глобальные проблемы современности	Глобальные проблемы современности: сущность, содержание, общечеловеческий смысл. Характеристика особенностей глобальных проблем Противоречия между обществом и природой. Проблема ресурсов в жизни современного человечества. Демографическая и продовольственная проблемы. Угроза самоуничтожения человечества в ядерной войне Судьба человека в утопиях прошлого и в современных футурологических концепциях	4
всего		48

История

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Знать правила техники безопасности, нести ответственность за организацию мероприятий по обеспечению безопасности труда

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «История» является обязательной дисциплиной и относится к циклу общих гуманитарных и социально – экономических дисциплин.

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

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

ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;

выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.

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

основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XX и XXI вв.);

сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов XX -началаXXIв.;

основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира;

назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности;

о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;

содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины: максимальная учебная нагрузка обучающегося 60 часов, в том числе: обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 48 часов; самостоятельная работа обучающегося 12 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Мир во второй половине XX- начале XXI в.		
Введение	Предмет и роль исторической науки в формировании исторического сознания. Задачи курса «История». Историческое познание. Периодизация новейшей истории	2
Тема 1.1 Основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков	Характеристика ключевых регионов мира, их особенности, признаки, отличия Глобальные процессы развития регионов: экономические, политические, социальные	4
Тема 1.2 Конфликты в конце XX— начале XXI века	Характеристика конфликтов: виды, типы, сущность, признаки. Конфликты в современном мире. Региональные конфликты. «Конфликты нового поколения». Конфликты идентичности. Механизмы регулирования конфликтов Локальные, региональные, межгосударственные конфликты и их влияние на проблемы, возникающие в России и мире	6
Тема 1.3 Формирование постиндустриальной цивилизации	Переход от индустриальной к постиндустриальной цивилизации. Научно-техническая революция. Этапы НТР. Формы организации производства. Интернационализация производства. Межгосударственная интеграция	2
Тема 1.4 Международные организации, их назначение и основные направления деятельности	Международные организации, история возникновения и развития ООН, ЕС, НАТО и другие организации, основные направления деятельности, влияние на мировые политические, экономические, социальные, культурные процессы	6
Раздел 2. Суверенная Россия		
Тема 2.1 Политическое развитие России в 1990-е годы	Россия в системе мировых цивилизаций. Периодизация российской истории. Россия в 90-е годы - изменение политического строя Основные политические сценарии развития России в 90-е годы. Формирование демократической политической системы. Плюрализм и реализация основных гражданских свобод. «Парад суверенитетов». Попытки государственного переворота — их причины и последствия	6

Тема 2.2 Экономическое развитие России в 1990-е годы	Экономические реформы в 90-е гг. Основные модели экономических реформ. «Шоковая терапия» Капитализация российской экономики. Приватизация Экономический кризис: предпосылки, причины, последствия, варианты преодоления	6
Тема 2.3 Внешняя политика России на рубеже веков	Основные задачи внешней политики России на рубеже веков. Ослабление внешнеполитической позиции Приоритетные направления внешней политики (отношения со странами Запада и расширение НАТО на Восток). Изменения геополитического пространства России	6
Тема.2.4 Развитие культуры в конце XX- начале XXI века	Культура общества переходного периода. Плюралистический облик российской культуры. Стилевое и жанровое разнообразие. Сфера образования и науки Итоги реформ и их влияние на развитие культуры в конце XX — начале XXI века. Возрождение религиозного самосознания	2
Раздел 3. Глобальный мир		
Тема 3.1 Правовые и законодательные акты мирового значения	Виды правовых и законодательных актов мирового значения Правовые и законодательные акты мирового и регионального значения. Декларация прав человека и ее отражение в законодательстве мировых держав	2
Тема 3.2 Глобализация и мировая политика	Факторы проявления глобализации в международных отношениях. Принципы международных отношений Тенденции мировой политики. Влияние глобализации на современную мировую политику	2
Тема 3.3 Глобальные проблемы современности	Типология глобальных проблем. Пути разрешения глобальных проблем Влияние глобальных проблем на процессы мировой политики, экономики, культуры	4
всего		48

Иностранный язык

Область применения программы:

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения учебной дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей

профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

3 Реализовывать технологии банковских продаж.

4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

8 Реализовывать технологии телефонных продаж.

9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

11 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

12 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

- 13 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
 14 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
 15 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

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

17 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: согласно Федеральному государственному образовательному стандарту по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) учебная дисциплина «Иностранный язык» относится к общему гуманитарному и социально-экономическому циклу.

Целии задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

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

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

переводить (со словарём) иностранные тексты профессиональной направленности;

самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас.

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

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 144 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 118 часов; самостоятельной работы обучающегося 26 часа.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Иностранный язык в мире экономики, торговли и бизнеса		
Тема 1.1 Роль иностранного языка в современном мире	Значение иностранного языка в современном мире Проблема изучения иностранного языка в России, типичные трудности	4
Тема 1.2 Рыночная экономика, мировые экономические организации	Понятие и сущность социального экономического рынка. Преимущества и недостатки рыночной экономики Ведущие экономические организации и обзор	4

	их экономической деятельности: направления, формы и методы работы	
Раздел 2 Страны изучаемого языка		
Тема 2.1 Географическое положение стран изучаемого языка	Географическое положение стран изучаемого языка, климатические условия, природные ресурсы Историческое наследие стран изучаемого языка Краткий экскурс в историю развития стран изучаемого языка, главные исторические события, даты	8
Тема 2.2 Культурные особенности, традиции стран изучаемого языка	Культура стран изучаемого языка: основные направления Яркие представители в искусстве, музыке, литературе стран изучаемого языка, краткий обзор их творчества Особенности национального быта, традиции, обычаи в странах изучаемого языка Нормы поведения в межличностном общении на различных уровнях взаимодействия, в т.ч. бытовой и деловой сферах в странах изучаемого языка	10
Тема 2.3 Экономические и технические ресурсы стран изучаемого языка	Выдающиеся достижения стран изучаемого языка в результате экономического и технического прогресса Главные открытия, изобретения стран изучаемого языка Проблемы современного общества и жизни людей в странах изучаемого языка, перспективы развития Экология в странах, изучаемого языка, последствия экономического развития и технического прогресса	10
Раздел 3 Деловая поездка за рубеж		
Тема 3.1 Выезд за границу, прохождение таможенных формальностей	Деловая поездка за рубеж. Типы выездных документов и правила их заполнения Таможня, правила прохождения таможни, ограничения по ввозу и вывозу багажа. Заполнение таможенной декларации Денежная система зарубежных стран. Курс обмена валюты	6
Тема 3.2 Размещение в гостинице	Виды гостиниц и предоставляемые в них услуги в странах изучаемого языка Бронирование гостиничного номера; по телефону, посредством интернета (имитационные диалоги) Заполнение формуляров, регистрационных форм. Оформление претензий (работа с образцами документов)	6
Тема 3.3 Перемещение по	Бытовые знаки, их виды и значения в странах	6

городу. Как спросить дорогу, объявления и указатели бытового характера	изучаемого языка Нормы поведения в межличностном общении на различных уровнях взаимодействия с различными представителями социальной сферы в странах изучаемого языка Стратегия ведения диалогов бытового характера по теме	
Тема 3.4 Телефонный разговор	Этикет телефонного разговора. Начальные и заключительные фразы вежливости Правила ведения телефонного разговора бытового характера в странах изучаемого языка Правила ведения делового телефонного разговора в странах изучаемого языка	6
Тема 3.5 Деловая встреча: речевые штампы	Типы деловой встречи. Правила делового этикета в странах изучаемого языка Основные требования к поведенческим аспектам, внешнему облику, речи в странах изучаемого языка Социально-культурные нормы общения с учётом реалий стран изучаемого языка Понятие о речевой стратегии ведения переговоров	6
Раздел 4 Моя будущая специальность		
Тема 4.1 Сущность страхования: цели, задачи	Понятие сущности страхования, его значение в странах изучаемого языка	2
Тема 4.2 Виды страхования	Личное страхование. Страхование жизни Добровольное медицинское страхование Обязательное медицинское страхование Имущественное страхование физических лиц Имущественное страхование юридических лиц Страхование ответственности Социальное страхование. Основы перестрахования Сострахование	40
Тема 4.3 Ведущие страховые компании	Основные принципы и формы организации страхового дела Контроль государства за деятельностью страховых компаний Организационная структура страховых компаний	12
Тема 4.4 Оформление страховых документов	Договор страхования, страховой полис Объекты страхования в страховых документах Сущность и виды страховых взносов и премий Особенности построения тарифов страхования по каждому типу Продажи страховых продуктов Особенности ведения документационного учёта по видам страхования	12

Тема 4.5 Трудоустройство	Современные требования к специалисту в области страхового дела Трудоустройство: принципы, способы поиска работы, психологические аспекты Необходимые документы при трудоустройстве (резюме, письмо-заявка, анкета), обязательные компоненты, правила заполнения Психологические трудности, специфика интервьюирования: типология вопросов, правильность ответов Корректное речевое поведение Собеседование с работодателем	12
	всего	144

Культура речи в профессиональной деятельности

Область применения программы:

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения учебной дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: согласно Федеральному государственному образовательному стандарту по специальности 38.02.02. Страховое дело (по отраслям) учебная дисциплина «Иностранный язык» относится к общему гуманитарному и социально-экономическому циклу.

Целии задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

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

- использовать в речевой практике формулы речевого этикета;
- применять техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать языковые средства для решения профессиональных задач, адекватных ситуации общения;
- владеть профессиональной коммуникативной компетенцией;
- продуцировать профессионально значимые тексты разных стилей.

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

- понятие «деловой этикет», формулы делового этикета в профессиональной деятельности;
- систему норм русского литературного языка;
- принципы и приёмы построения публичной речи;
- о роли языка в развитии культуры и профессиональном становлении личности.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 52 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часа; самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел Этико-коммуникативный аспект культуры речи		
Тема 1.1 Понятие о языке как средстве общения	Функции языка. Понятие «литературный язык». Признаки литературного языка. Состояние современного русского языка. Язык и речь. Определение понятия «речь». Функции речи: общение, сообщение, воздействие. Структура речевой коммуникации. Определение понятий «коммуникативная компетенция», «профессиональная коммуникативная компетенция», «речевой поступок», «речевое поведение». Культура речи, ее социальные аспекты. Речь как показатель социального статуса говорящего. Языковой паспорт говорящего.	2

	Основные слагаемые языкового паспорта.	
Тема 1.2 Деловой этикет. Культура делового профессионального общения	Понятие речевого этикета. Факторы формирования языкового этикета. Речевой этикет в деловом общении. Формулы речевого этикета. Понятие делового общения. Виды и формы делового общения. Конфликт в деловом общении. Причина возникновения конфликтной ситуации. Словесные способы разрешения конфликта. Речевое воздействие в деловом общении. Ответственность за нарушение норм публичного речевого общения	4
Раздел 2 Нормативный аспект культуры речи		
Тема 2.1 Речевые нормы научной и профессиональной речи	Понятие языковой нормы. Ее роль в становлении и функционировании литературного языка. Проблема речевой нормы. Основные подходы к выбору нормы и ее определение. Речевые нормы профессиональной речи. Научный стиль. Основные лингвистические черты научной и профессиональной речи специалиста страхового дела	2
Тема 2.2 Речевые нормы и особенности деловой речи	Официально-деловой стиль и его особенности. Сфера употребления-регулирования деловых отношений. Ситуативная характеристика деловой речи специалиста страхового дела. Жанры документации. Культура составления и композиционные особенности деловой документации. Язык и стиль деловых документов	2
Тема 2.3 Орфоэпические нормы	Понятие орфоэпической нормы. Особенности русского ударения. Варианты русского литературного ударения. Особенности произношения. Варианты русского литературного произношения. Акцентологические трудности русского языка	6
Тема 2.4 Лексико-фразеологические нормы	Лексическая система русского языка. Заимствованные слова. Употребление заимствованных слов. Чистота профессиональной речи специалиста страхового дела. Фразеологические обороты. Возможности использования их в речи. Языковые афоризмы. Устойчивые словосочетания	2
Тема 2.5 Правильность и точность словоупотребления	Значение слова и лексическая сочетаемость. Многозначность и омонимия. Плеоназм и тавтология. Паронимы. Правильное употребление паронимов. Точность словоупотребления	4
Тема 2.6 Грамматические нормы	Употребление форм имени существительного. Род несклоняемых имен существительных. Согласование несклоняемых имен существительных. Грамматические нормы употребления частей речи: образование и употребление сложной формы сравнительной и	6

	превосходной степени имени прилагательного; употребление местоимений; употребление форм числительного; употребление глагола и глагольных форм	
Тема 2.7 Синтаксические нормы	Трудные случаи именного и глагольного управления. Управление при однородных членах предложения. Нанизывание падежей. Выбор правильного падежа и предлога. Употребление деепричастных оборотов	2
Раздел 3 Деловая риторика		
Тема 3.1 Культура публичной речи	Понятие публичного выступления. Публичная речь и ее особенности. Роды и виды публичных выступлений. Аргументирующая речь. Информационная речь. Эпидейктическая речь. Основные требования к публичному выступлению. Композиция речи. Подготовка публичной речи. Оратор и аудитория. Психологические и педагогические основы публичной речи	
Тема 3.2 Культура полемической речи	Понятие спора, дискуссии, полемики. Полемические приемы. Искусство отвечать на вопросы. Уловки в споре. Культура спора	2
	всего	32

Социальная психология

Область применения программы:

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения учебной дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой

для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: согласно Федеральному государственному образовательному стандарту по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) учебная дисциплина «Социальная психология» относится к общему гуманитарному и социально-экономическому циклу.

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

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

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

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

- социально-психологические закономерности общения и взаимодействия в профессиональной деятельности;
- виды вербальных и невербальных коммуникаций;
- приемы и техники убеждающего воздействия на партнера в процессе общения;
- виды социальных взаимодействий;
- типы социальных объединений, их характеристики;
- значение межгрупповых отношений;
- социальную психологию личности
- методики исследования социально-психологического климата в коллективе;

- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 46 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часа; самостоятельной работы 14 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Введение	Место социальной психологии в системе научного знания. Роль социальной психологии как науки в жизни общества. Специфика социально-психологического исследования. История становления и развития социальной психологии.	2
Раздел 1 Социальная психология общения и взаимодействия людей		
Тема 1.1 Социальная психология общения и закономерности процесса общения.	Общение как форма реализации системы общественных и межличностных отношений в профессиональной деятельности специалиста страхового дела. Содержание общения: обмен информацией, выработка единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание людьми друг друга. Виды общения. Структура общения: коммуникативная сторона общения, интерактивная сторона общения, перцептивная сторона общения.	8
Раздел 2 Психология социальных сообществ		
Тема 2.1 Группа как социально-психологический феномен	Роль социальной группы в воздействии общества на личность. Типы и формы социальных объединений. Деятельность как основной интегрирующий фактор и главный признак социальной группы. Психологические характеристики группы: групповые интересы, потребности, нормы, ценности, цели. Социально-психологические характеристики положения индивида в группе.	6
Тема 2.2 Психология больших и малых групп	Психология больших социальных групп и массовых социальных движений. Психология малых групп. Малые неформальные группы, их структура и динамика	2
Тема 2.3 Психология межгрупповых отношений	Сущность и значение межгрупповых отношений в сфере страхования. Методика социометрии как способ выявления характера и структуры межгруппового взаимодействия	2
Раздел 3 Социальная психология личности		
Тема 3.1 Социально-психологический портрет личности	Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности. Социально-психологические качества личности специалиста страхового дела	2

Тема 3.2 Социализация личности	Понятие и процесс социализации. Социально-психологические механизмы социализации	2
Раздел 4 Прикладные отрасли социальной психологии		
Тема 4.1 Культура и климат социальных организаций	Понятие и составляющие организационной культуры, ее функции. Методики исследования климата в коллективе страховой организации.	4
Тема 4.3 Социальная психология конфликта	Конфликт как социально-психологическое явление. Основные элементы структуры конфликта. Профилактика, урегулирование и разрешение конфликтов в деятельности специалиста страхового дела.	4
	всего	32

Физическая культура

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02. Страховое дело(по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

4 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

дисциплина «Физическая культура» является обязательной дисциплиной и относится к циклу общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин, физическая культура в Основах законодательства Российской Федерации о физической культуре и спорте представлена в средних специальных учебных заведениях как учебная дисциплина и важнейший компонент целостного развития личности.

Являясь составной частью общей культуры и профессиональной подготовки студента, физическая культура входит обязательным разделом в гуманитарный компонент образования, значимость которого проявляется через гармонизацию духовных и физических сил, формирование таких общечеловеческих ценностей, как здоровье, физическое и психическое благополучие, физическое совершенство.

Содержание программы обеспечивает преемственность с программным материалом средней общеобразовательной школы.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

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

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

о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 236 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 118 часов; самостоятельной работы обучающегося – 118 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Введение Физические способности человека и их развитие	Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студентов. Основы здорового образа жизни (ЗОЖ). Физическое самосовершенствование. Методика самостоятельно-го освоения отдельных элементов профессионально-прикладной физической подготовки.	2
Раздел 1 Легкая атлетика		
Тема 1.1 Техника специальных упражнений бегуна. Техника высокого и низкого стартов	Ознакомление с техникой выполнения специальных упражнений бегуна. Ознакомление с техникой высокого и низкого стартов. Повышение уровня общей физической подготовки (ОФП) (специальные беговые упражнения). Развитие и совершенствование физических качеств (быстрота, координация движения, ловкость и т.д.).	6
Тема 1.2 Техника бега на короткие и средние	Обучение технике бега на короткие дистанции с низкого и высокого стартов. Обучение	8

дистанции. Прыжок в длину с места	технике прыжка в длину с места. Развитие и совершенствование физических качеств.	
Тема 1.3 Техника бега на средние дистанции	Овладение техникой бега на средние дистанции. Совершенствование техники прыжка в длину с места. Повышение уровня общефизической подготовки.	10
Тема 1.4 Техника бега на длинные дистанции	Совершенствование техники бега по дистанции. Совершенствование техники старта, стартового разбега, финиширования. Выполнение специальных беговых упражнений.	8
Раздел 2 Гимнастика		
Тема 2.1 Строевые упражнения	Строевые приемы. Перестроение	4
Тема 2.2 Общеразвивающие упражнения	Общеразвивающие упражнения. Основные стойки, наклоны, приседы.	4
Тема 2.3. Общая физическая подготовка	Упражнения силового характера. Скоростно-силовые упражнения. Упражнения на подвижность и координацию.	12
Раздел 3 Профессионально-прикладная физическая подготовка		
Тема 3.1 Профессионально-прикладная физическая подготовка	Производственная физическая культура. Физическая культура в рабочее и свободное время. Вводная гимнастика. Физкультурная пауза. Попутная тренировка. Утренняя гигиеническая гимнастика.	4
Раздел 4 Спортивные игры (баскетбол)		
Тема 4.1 Техника ведения и передачи мяча, броски мяча в кольцо с места и из под щита	Овладение техникой ведения мяча, передачи мяча. Выполнение подводящих и специальных упражнений для развития физических качеств баскетболиста	6
Тема 4.2 Техника выполнения ведения и передачи мяча в движении ведение – два шага – бросок в кольцо	Закрепление техники ведения и передачи мяча в движении и броска мяча в кольцо – ведение – два шага – броски в кольцо. Совершенствование техники выполнения ведения мяча, передачи и броска мяча в кольцо с места.	8
Тема 4.3 Техника выполнения штрафного броска, броски со средней дистанции, правила баскетбола	Овладение и закрепление техники выполнения штрафного броска, броска со средней дистанции. Овладение и закрепление техники выполнения перемещения в защитной стойке баскетболиста. Применение правил игры в баскетбол в учебной игре.	6
Тема 4.4 Совершенствование техники владения баскетбольным мячом	Совершенствование техники владения мячом, передачи, броски, выполнение двойного шага.	8
Раздел 5 Спортивные игры (волейбол)		
Тема 5.1 Техника	Техника перемещений, стоек верхней передачи	8

перемещений, стоек, техника приема и передачи мяча сверху двумя руками	мяча. Техника приема и передачи мяча сверху двумя руками.	
Тема 5.2 Техника приема и передачи мяча снизу двумя руками	Техника перемещений, стоек нижней передачи мяча. Выполнение подводящих и специальных упражнений для овладения техникой нижней передачи мяча. Техника приема и передачи мяча снизу двумя руками.	8
Тема 5.3 Техника верхней и нижней подачи мяча	Овладение и закрепление техники верхней и нижней подачи мяча. Овладение и закрепление техники приема мяча с подачи. Формирование игрового мышления в игре с применением изученной техники владения мячом.	8
Тема 5.4 Совершенствование техники владения волейбольным мячом	Совершенствование техники владения волейбольным мячом. Формирование игрового мышления в учебной игре с применением изученных положений.	8
	всего	118

Математика

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовая подготовка. В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции (ОК):

1 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы

выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

2 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них

ответственность.

3 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного

выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

4 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

2 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в математический и общий естественнонаучный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

– решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности.

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

– значение математики в профессиональной деятельности и при освоении профессиональной образовательной программы;

– основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;

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

– основы интегрального и дифференциального исчисления.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Математический анализ функций одной переменной		
Тема 1.1 Функции, пределы и непрерывность	Определение функции. Способы задания функций. Свойства функций предел функции. Основные теоремы о пределах. Вычисление пределов. Непрерывность функции в точке и на отрезке.	6
Тема 1.2 Производная функции, ее приложения	Определение производной функции. Геометрический и механический смысл производной. Правила и формулы дифференцирования. Производные высших порядков. Исследование функций с помощью производной. Промежутки возрастания и убывания функции. Экстремумы функции. Наибольшее и наименьшее значения функции на отрезке. Исследование выпуклости графика функции. Точки перегиба. Асимптоты кривой	6
Тема 1.3 Неопределенный интеграл	Понятие первообразной функции. Понятие неопределенного интеграла. Свойства неопределенного интеграла. Основные формулы интегрирования. Вычисление интегралов методом непосредственного интегрирования. Вычисление интегралов методом подстановки, по частям	6
Тема 1.4 Определенный интеграл	Понятие криволинейной трапеции. Площадь криволинейной трапеции. Понятие определенного интеграла. Свойства	6

	определенного интеграла. Формула Ньютона-Лейбница. Вычисление определенных интегралов методом подстановки и по частям. Приложения определенного интеграла в геометрии	
Тема 1.5 Комплексные числа	Алгебраическая форма комплексного числа. Действия над комплексными числами. Тригонометрическая форма комплексного числа. Действия над комплексными числами.	6
Раздел 2 Линейная алгебра		
Тема 2.1 Матрицы	Основные сведения о матрицах. Виды матриц. Действия над матрицами.	6
Тема 2.2 Определители	Определители. Определение, правила вычисления. Минор, алгебраическое дополнение. Свойства определителей	4
Тема 2.3 Системы линейных уравнений	Обратные матрицы. Основные понятия и определения. Решение систем линейных уравнений матричным методом Решение систем линейных уравнений по формулам Крамера. Решение систем линейных уравнений методом Гаусса	6
Раздел 3 Элементы дискретной мате-матики		
Тема 3.1 Множества	Понятие множества. Виды множеств. Способы задания. Опера-ции над множествами	2
Тема 3.2 Графы	Определение графа. Виды графов. Способы задания. Операции над графами. Матрица смежности. Матрица инцидентности. Деревья	2
Раздел 4 Элементы теории вероятностей и математической статистики		
Тема 4.1 Основные понятия теории вероятностей	Предмет теории вероятностей. Испытание и событие. Виды событий. Виды случайных событий. Операции над событиями Частота и вероятность события. Классическое определение вероятности события. Вычисление вероятности Элементы комбинаторики. Понятие факториала. Размещения. Перестановки. Сочетания. Решение комбинаторных задач	6
Тема 4.2 Случайные величины	Понятие случайной величины. Дискретные и непрерывные случайные величины. Закон распределения дискретной случай-ной величины. Числовые характеристики дискретных случай-ных величин	4
Тема 4.3 Основные понятия математиче-ской	Предмет и задачи математической статистики. Понятие гене-ральной совокупности и	4

статистики	выборки. Вариационный ряд. Статистическое распределение выборки. Графики статистического распределения. Числовые характеристики статистического распределения	
		всего 64

Информационные технологии в профессиональной деятельности

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции (ОК):

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

3 Реализовывать технологии банковских продаж.

4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

8 Реализовывать технологии телефонных продаж.

9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

- 11 Организовывать розничные продажи.
- 12 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- 13 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- 14 Документально оформлять страховые операции.
- 15 Вести учет страховых договоров.
- 16 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в математический и общий естественнонаучный цикл.

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

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

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

знать:

- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
- основные компоненты компьютерных сетей;
- принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
- технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"(далее - сеть Интернет);
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;

- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности

Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 101 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 74 часа; самостоятельной работы обучающегося 27 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Информация и информационные процессы		
Тема 1.1 Введение в дисциплину. Человек и информация	Понятие информации. Человек и информация. Виды и свойства информации. Основные информационные процессы. Понятие информационной технологии	2
Тема 1.2 Программное обеспечение персонального компьютера	Классификация и назначение программного обеспечения персонального компьютера. Системное программное обеспечение. Пакеты прикладных программ. Системы программирования. Операционная система. Классификация операционных систем. Функции операционной системы. Свойства и возможности операционной системы Windows	4
Раздел 2 Информационные технологии		
Тема 2.1 Технология обработки текстовой информации	Создание текстовых документов.. Использование стилей, форм и шаблонов. Оформление деловой корреспонденции. Рассылка до-кументов	10
Тема 2.2 Технология обработки числовой информации	Проектирование и заполнение табличного документа. Создание и копирование формул, применение стандартных функций, создание вычисляемых условий. Деловая графика в табличном процессоре. Анализ финансового состояния предприятия, оптимизация (поиск решения) в системе электронных таблиц. Решение задач.	12
Тема 2.3 Технология обработки графической информации	Растровые и векторные графические редакторы. Создание ил-люстраций. Работа с шаблонами. Создание иллюстраций с использованием шаблонов	2
Тема 2.4 Мультимедийные технологии	Современные способы организации презентаций. Создание но-вой презентации. Оформление презентации. Способы печати презентации. Показ презентации. Принципы планирования по-каза слайдов	4
Тема 2.5 Технология поиска	Основные функции и правила работы с СПС.	4

информации в справочно-правовых системах	Поисковые возможности справочно-правовых систем. Обработка результатов поиска. Работа с содержимым документа. Совместное использование СПС и информационных технологий	
Тема 2.6 Коммуникационные технологии в обработке экономической информации	Основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакет-ной передачи данных. Применение электронных коммуникаций в профессиональной деятельности. Сервисы локальных и глобальных сетей. Технология поиска информации в сети Internet. Организация работы с электронной почтой. Автоматизированные системы делопроизводства, их виды и функции. Информационные технологии делопроизводства и документооборота	4
Тема 2.7 Методы и средства защиты экономической информации.	Основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности. Принципы защиты информации от несанкционированного доступа. Правовые аспекты использования ин-формационных технологий и программного обеспечения. Правовое регулирование в области информационной безопас-ности. Антивирусные средства защиты информации	4
Раздел 3 Компьютерные коммуникации		
Тема 3.1 Информационные технологии управления страховой деятельностью	Основные направления информатизации страховой деятельности. Понятие технологий управления страховой деятельностью. Виды технологий управления страховой деятельностью. Страховые информационные системы: понятие, структура, типы. Современный рынок информационных технологий управления страховой деятельностью и систем	4
Тема 3.2 1С: Предприятие «Управление страховой компанией»	Назначение и возможности системы. Интерфейсы программы. Сервисные возможности системы. Работа со встроенной помо-щью. Основные команды при работе с базой. Справочная ин-формация. Работа с Конфигуратором	34
всего		84

Экономика организации
Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

2 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

3 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результаты выполнения заданий.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

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

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

- сущность организации как основного звена экономики отраслей;
- основные принципы построения экономической системы организации;

- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- организацию производственного и технологического процессов;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии; механизмы ценообразования, формы оплаты труда;
- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;
- аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 105 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 70 часа; самостоятельной работы обучающегося 35 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Отрасль и организация в системе рыночных отношений		
Тема 1.1 Организация и ее отраслевые особенности*	Отрасль в системе рыночной экономики: понятие и виды отраслей, отраслевая структура экономики. Понятие и классификация организаций. Механизм функционирования организации в условиях рыночной экономики. Страхование как отрасль экономики. Экономическая сущность страхования. Основы деятельности страховых организаций	2
Тема 1.2 Организационно-правовые формы страховых организаций	Понятие и специфика страховой компании как специальной организации: цель, задачи деятельности, законодательные основы формирования. Классификация страховых компаний. Внутренняя среда и внешнее окружение страховой организации. Организационно-правовые формы субъектов страхового дела: открытое и закрытое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью. Специальные формы страховщиков: общества взаимного страхования, перестраховочные компании, страховой пул, объединение страховщиков. Деятельность страховых посредников: страховые агенты, страховые брокеры	2

Тема 1.3 Страховая организация: ее структура, управление, бизнес-процессы	Изучение понятия и видов структуры организации. Рассмотрение факторов, влияющих на структуру страховой организации. Определение специфики структуры страховой компании, ее составных частей. Понятие управления и организационные структуры управления страховой компанией: линейная, функциональная, линейно-функциональная, линейно-штабная, дивизиональная. Изучение бизнес-процессов в страховании. Рассмотрение понятия и классификации бизнес-процессов. Изучение технологии построения бизнес-процессов в страховой компании. Рассмотрение принципов и стадий разработки бизнес-процессов в страховании	6
Раздел 2 Материально-технические ресурсы организации		
Тема 2.1 Основной капитал организации	Рассмотрение понятия основных фондов, их сущности и значения. Изучение классификации и структуры основных фондов. Оценка основных фондов. Определение износа и амортизации основных фондов. Описание форм воспроизводства основных фондов. Определение путей повышения эффективности использования основных фондов в условиях рынка. Изучение нематериальных активов страховой компании	8
Тема 2.2 Оборотный капитал организации	Изучение оборотных средств: понятие, состав, структура, источники формирования, кругооборот оборотных средств. Рассмотрение сущности нормирования оборотных средств. Изучение методики расчета показателей эффективности использования оборотных средств. Определение путей ускорения оборачиваемости оборотных средств	4
Раздел 3 Кадры и оплата труда в страховой организации		
Тема 3.1 Кадры и производительность труда	Понятие, состав и структура персонала организации. Количественные характеристики персонала. Показатели движения персонала. Отбор и подготовка кадров страховой организации. Нештатные сотрудники страховой компании. Рассмотрение сущности и значения производительности труда. Характеристика основных показателей производительности труда: выработка и трудоемкость. Изучение методы измерения производительности труда. Характеристика факторов и резервов роста	6

	производительности труда	
Тема 3.2 Принципы и формы организации заработной платы	Экономическая сущность и функции заработной платы. Принципы и механизм организации заработной платы. Тарифная система: ее сущность, состав и содержание. Рассмотрение форм и систем заработной платы. Описание повременной и сдельной заработной платы, их разновидностей, преимуществ, недостатков и области применения. Изучение фонда оплаты труда и его структуры. Рассмотрение особенностей оплаты труда в страховой организации. Характеристика комиссионной и бестарифной системы оплаты труда	6
Раздел 4 Экономика страхования и финансовые основы страховой деятельности		
Тема 4.1 Основы построения страховых тарифов	Рассмотрение понятия и особенностей цены страховой услуги. Описание сущности и задач построения страховых тарифов. Характеристика принципов построения тарифной политики. Исчисление страхового тарифа и его виды. Рассмотрение этапов расчета страхового тарифа и страховой премии.	8
Тема 4.2 Резервы страховых организаций	Рассмотрение понятия страховых резервов и необходимость их формирования. Проведение классификации страховых резервов. Характеристика резервов по страхованию жизни. Характеристика технических резервов: обязательных и дополнительных. Описание резерва предупредительных мероприятий	4
Тема 4.3 Финансовые результаты деятельности страховых организаций	Рассмотрение понятия и состава доходов и расходов страховой организации. Определение состава затрат, включаемых в расходы на ведение дела страховых организаций. Рассмотрение порядка расчета статей затрат. Описание сметы расходов на ведение дела, порядка ее составления. Планирование расходов на ведение дела, связанных со страхованием, урегулированием убытков и управлением страховой организацией. Изучение порядка определения прибыли от страховой и нестраховой деятельности. Распределение чистой прибыли. Формирование резервов страховых организаций за счет прибыли. Рентабельность	12

	страховых организаций и порядок ее определения. Определение финансовых коэффициентов для анализа финансовых результатов	
Тема 4.4 Финансовая устойчивость и платежеспособность страховых организаций	Рассмотрение понятия финансовой устойчивости страховой компании, методов ее обеспечения. Изучение системы показателей, характеризующих финансовое состояние страховой организации. Рассмотрение методов их определения. Рассмотрение понятия, принципов и показателей платежеспособности страховой организации. Рассмотрение методики расчета маржи платежеспособности	6
Раздел 5 Планирование деятельности организации		
Тема 5.1 Планирование деятельности страховой организации	Рассмотрение понятия и видов планирования. Характеристика основных принципов планирования. Определение взаимосвязи стратегического и оперативного планирования. Разработка плана продаж страховых услуг. Изучение основных показателей плана. Характеристика бизнес-плана как одной из основных форм внутрифирменного планирования. Описание структуры и порядка разработки бизнес-плана	6
	всего	70

Статистика

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

1 Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать

методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

2 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них

ответственность.

3 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного

4 Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2 Анализировать эффективность каждого канала продаж.

3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

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

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина Статистика относится к профессиональному циклу.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

– собирать и регистрировать статистическую информацию;

– проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;

– выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

– предмет, метод и задачи статистики;

– общие основы статистической науки;

– принципы организации государственной статистики;

– современные тенденции развития статистического учета;

– основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;

– основные формы и виды действующей статистической отчетности;

– технику расчета статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часов; самостоятельной работы обучающегося 18 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Введение в статистику		
Тема 1.1 Предмет, метод и задачи статистики	Предмет и метод статистики. История формирования и развития статистики. Место статистики в системе наук Основные категории и понятия статистики: статистическая совокупность, единица совокупности, единица наблюдения. Статистические показатели. Статистическое исследование и его стадии	2
Тема 1.2 Задачи и принципы организации государственной статистики в РФ	Система государственной статистики в РФ. Задачи и принципы организации государственного статистического учета. Функции органов государственной статистики Актуальные проблемы совершенствования государственной статистики РФ в современных условиях. Отечественные и международные статистические организации	2
Раздел 2 Статистическое наблюдение		
Тема 2.1 Статистическое наблюдение и его организация	Статистическое наблюдение и этапы его проведения. программа наблюдения. Объект и единица наблюдения. статистический формуляр. Точность статистического наблюдения. Виды контроля и ошибки наблюдения	2
Тема 2.2 Формы, виды и способы организации статистического наблюдения	Формы статистического наблюдения. Статистическая отчетность. Специально организованное статистическое наблюдение. Перепись населения Виды наблюдения по времени регистрации фактов, по охвату единиц совокупности. Способы организации статистического наблюдения	2
Раздел 3 Сводка и группировка статистических данных		
Тема 3.1 Задачи и виды статистической сводки	Статистическая сводка. Виды сводок по глубине и форме обработки материала, технике выполнения. Программа сводки. Результаты сводки.	2
Тема 3.2 Метод группировок в статистике	Группировка статистических данных. Группировочные признаки. Интервал группировки. Формула Стерджесса. Виды группировок в статистике.	4
Тема 3.3 Ряды распределения	Ряды распределения: атрибутивные и вариационные ряды.элементы вариационного ряда. Дискретные и интервальные вариационные ряды распределения. Графическое изображение рядов распределения	2

Раздел 4 Способы наглядного представления статистических данных		
Тема 4.1 Способы наглядного представления статистических данных	Статистические таблицы. Виды статистических таблиц. Правила построения таблиц Статистический график и его элементы: графически образ, поле графика, пространственные и масштабные ориентиры, экспликация. Виды графиков по форме графического образа и способу построения	2
Раздел 5 Статистические показатели		
Тема 5.1 Абсолютные и относительные величины в статистике	Классификация статистических показателей. Абсолютные величины в статистике и их единицы измерения. Относительные величины, условия их применения, формы выражения. Виды относительных величин: динамики, выполнения плана, структуры, координации, интенсивности и сравнения	2
Тема 5.2 Средние величины	Средняя, ее сущность и определение как категории статистики. Виды средних величин. Методы расчета средних величин в зависимости от характера исходных данных: средней арифметической простой и взвешенной, средней гармонической, средней геометрической и хронологической, средней из интервального ряда. Мажорантность средних	4
Тема 5.3 Показатели вариации	Вариация. Абсолютные показатели вариации: размах вариации, среднее линейное отклонение, дисперсия, среднее квадратическое отклонение. Относительные показатели вариации: коэффициенты вариации, осцилляции	2
Тема 5.4 Структурные характеристики вариационного ряда распределения	Мода. Медиана. Квартили и децили. Квартильные и децильные коэффициенты	2
Раздел 6 Ряды динамики в статистике		
Тема 6.1 Виды и методы анализа рядов динамики. Методы анализа основной тенденции в рядах динамики	Ряды динамики: понятие, основные правила построения. Способы расчета показателей ряда: базисный и цепной. Средние уровни рядов, показатели рядов динамики: абсолютные приросты, темпы роста и прироста, средние темпы роста и прироста Основные компоненты динамического ряда: основная тенденция (тренд), динамические, сезонные и случайные колебания. Методы анализа основной тенденции в рядах динамики	2
Тема 6.2 Модели сезонных колебаний	Сезонные колебания. Индексы сезонных колебаний и сезонная волна	2
Раздел 7 Индексы в статистике		
Тема 7.1 Индекс как категория статистики	Индексы в статистике. Индивидуальные и общие индексы. агрегатный индекс	2

Тема 7.2 Основные виды индексов в статистике	Взаимосвязь индексов. Средние индексы. Индексы структурных сдвигов. Факторный анализ	2
		всего 36

Менеджмент

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02. Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

3 Реализовывать технологии банковских продаж.

4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

8 Реализовывать технологии телефонных продаж.

9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

11 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

12 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

13 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

14 Организовывать розничные продажи.

15 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

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

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

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;

- методику принятия решений;
- стили управления, коммуникации, деловое общение;
- сущность и функции маркетинга;
- конъюнктуру рынка недвижимости, динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов; самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Сущность и характерные черты современного менеджмента		
Тема 1.1 Методологические основы менеджмента	Понятие, цели, задачи и принципы менеджмента. Сущность и содержание менеджмента, его связь с другими науками. Необходимость менеджмента в условиях рыночной экономики и его значимость История развития менеджмента. Школы менеджмента Модели и подходы в менеджменте	2
Тема 1.2 Особенности менеджмента в профессиональной деятельности	Особенности управления в страховых организациях. Содержание должностной инструкции специалиста страхового дела. Модель специалиста страхового дела. Основные виды деятельности специалиста страхового дела	2
Тема 1.3 Характеристика цикла менеджмента	Понятие цикла менеджмента. Характеристика функций менеджмента: планирование, организация, мотивация, контроль и координация. Взаимосвязь и взаимообусловленность функций менеджмента	2
Тема 1.4 Процесс коммуникаций и эффективность управления	Понятие коммуникационного канала, коммуникационной структуры. Коммуникации в управлении. Виды коммуникационных структур Виды коммуникаций. Межличностные коммуникации. Коммуникационные барьеры и пути их преодоления Характеристика коммуникационного процесса. Элементы и этапы процесса коммуникаций	4
Раздел 2 Построение организации		
Тема 2.1 Организация и ее формы. Типы организационных структур управления	Понятие и признаки организации. Формы организации. Виды организаций Понятие организационной структуры. Типы организационных структур управления. Классические и адаптивные организационные структуры управления	8

	Построение системы взаимодействия подразделений организации и руководства ими	
Раздел 3 Основные виды менеджмента		
Тема 3.1 Стратегическое и оперативное управление организацией	Основные виды менеджмента (стратегический, тактический, оперативный) Сущность стратегического менеджмента и стратегического планирования. Виды планов Особенности стратегического и оперативного планирования розничных продаж страховой организации	2
Тема 3.2 Внешняя и внутренняя среда организации	Понятие внешней среды. Среда прямого и косвенного воздействия. Факторы внешней среды Понятие внутренней среды. Факторы внутренней среды Анализ внешней и внутренней среды организации. SWOT- анализ	4
Раздел 4 Методы управления		
Тема 4.1 Административные методы управления	Понятие и сущность методов управления. Классификация методов управления Понятие и классификация административных методов управления. Организационно-распорядительные методы, их реализация	2
Тема 4.2 Экономические и социально-психологические методы управления	Понятие и классификация экономических методов управления. Характеристика экономических методов управления, их реализация Понятие и классификация социально-психологических методов управления. Характеристика социально-психологических методов управления	2
Тема 4.3 Стили руководства	Руководитель и подчиненные. Функции руководителей. Качества руководителя. Типы руководителей и подчиненных Власть и руководство. Феномен лидерства. Подходы к руководству. Феномен лидерства Понятие стиля руководства. Стили руководства, их характеристика. Решетка управления Блейка-Моутона	4
Раздел 5 Процесс принятия и реализации управленческих решений		
Тема 5.1 Виды управленческих решений	Понятие и виды управленческих решений. Классификация управленческих решений Процесс принятия управленческих решений. Этапы принятия управленческих решений Методы принятия управленческих решений. Индивидуальные и коллективные методы принятия управленческих решений	4
Раздел 6 Мотивация персонала организации		
Тема 6.1 Сущность и	Понятие мотива, мотивации, мотивационного	4

значение мотивации персонала	механизма. Типы мотивов. Потребности в механизме мотивации. Классификация потребностей. Сущность и значение мотивации персонала. Теории мотивации персонала. Содержательные теории мотивации, их характеристика. Исследования А. Маслоу, Э. Мэйо Процессуальные теории мотивации, их характеристика. Стратегии мотивации. Способы стимулирования персонала	
		всего 40

Документационное обеспечение управления

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

3 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

3 Реализовывать технологии банковских продаж

4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж

5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж

6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж

8 Реализовывать технологии телефонных продаж

9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном

страховании

11 Организовывать розничные продажи

12 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

13 Документально оформлять страховые операции

14 Вести учет страховых договоров

15 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты

16 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «Документационное обеспечение управления» входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

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

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

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов; самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Документирование управленческой деятельности		

Тема 1.1 Понятие о документе, значение документационного обеспечения предприятия	Значение и содержание дисциплины. Терминология в области документационного обеспечения управления. Функции документов. Классификация документов Современное законодательное и нормативно-методическое регулирование делопроизводства. Государственная система документационного обеспечения управления Состав управленческих документов. Унификация и стандартизация документов. Унифицированные системы документации	2
Тема 1.2 Общие правила составления и оформления управленческих документов	Требования к тексту документа. Особенности официально-делового стиля. Бланки документов (основные, дополнительные). Состав реквизитов документов и схема их расположения по государственному стандарту	6
Тема 1.3 Организационно-распорядительные документы	Организационные документы: устав, положения, структура и штатная численность, штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка, должностная инструкция страхового агента. Распорядительные документы: приказы, распоряжения по вопросам работы страховой компании	4
Тема 1.4 Информационно-справочные документы	Справки, письма по вопросам деятельности страховой компании, телефонограммы, докладные и объяснительные записки. Протоколы собраний, совещаний, акты приема-передачи, списания, проверок (ревизий)	8
Тема 1.5 Документы по личному составу предприятия	Документирование трудовых правоотношений: прием на работу, перевод, увольнение. Документы личного характера: заявление, резюме, автобиография	4
Тема 1.6 Денежные и финансово-расчетные документы	Особенности составления и оформления денежных и финансово-расчетных документов Доверенности на заключение сделок, получение денежных сумм, личные доверенности, расписки	4
Тема 1.7 Договорно-правовая документация	Виды коммерческих писем (оферта, акцепт, коммерческий запрос), реквизиты, структура текста письма Порядок заключения и оформления договора. Виды договоров (купли-продажи, имущественного и личного страхования) Правила оформления претензионных писем, варианты ответов на претензии. Форма истребования искового заявления	2
Раздел 2 Организация работы с документами		
Тема 2.1 Типовая технология организации документооборота	Этапы обработки входящих, исходящих и внутренних документов. Требования к	2

	организации документооборота Регистрация документов. Исполнение и контроль исполнения документов.	
Тема 2.2 Систематизация документов и их хранение	Индивидуальные, типовые, примерные номенклатуры дел. Оформление номенклатуры дел Требования к формированию дел. Хранение документов в структурных подразделениях Экспертиза ценности документов. Передача документов на архивное хранение	2
Тема 2.3 Автоматизация документооборота	Виды документооборота: бумажный, безбумажный, смешанный. Понятие и возможности электронного документооборота. Системы электронного документооборота	6
	всего	40

Правовое обеспечение профессиональной деятельности

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) базовая подготовка.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции (ОК):

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1 Реализовывать технологии агентских продаж
- 2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
- 3 Реализовывать технологии банковских продаж
- 4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж
- 5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж
- 6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах
- 7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж
- 8 Реализовывать технологии телефонных продаж
- 8 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании
- 11 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
- 12 Организовывать розничные продажи.
- 13 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
- 14 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта
15. Документально оформлять страховые операции
- 16 Вести учет страховых договоров
- 17 Анализировать основные показатели продаж страховой организации
- 18 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
- 19 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
- 20 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
21. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты
- 22 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистикуубытков.
- 23 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

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

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

- использовать необходимые нормативные правовые документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданским процессуальным и трудовым законодательством;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

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

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов; самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Основы правового обеспечения профессиональной деятельности		
Тема 1.1 Понятие и правовое регулирование профессиональной деятельности	Экономическое и правовое содержание понятий: трудовая деятельность, профессиональная деятельность, профессия, специальность, квалификация. Конституционные основы правового обеспечения профессиональной деятельности: право на предпринимательскую деятельность, право на частную собственность. Значение	4

	гражданского, трудового, административного отраслей права для регулирования профессиональной деятельности	
Раздел 2 Правовое регулирование предпринимательской деятельности		
Тема 2.1 Понятие и сущность предпринимательской деятельности	Понятие, признаки, функции, виды предпринимательской деятельности. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: регистрация образования, реорганизации и ликвидации субъектов предпринимательской деятельности	2
Тема 2.2 Граждане как субъекты предпринимательской деятельности	Соотношение гражданской и предпринимательской право- и дееспособности физических лиц. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей. Отказ от государственной регистрации индивидуального предпринимателя. Банкротство предпринимателя и последствия признания предпринимателя банкротом	4
Тема 2.3 Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности	Понятие и признаки юридического лица. Правоспособность и дееспособность юридического лица. Классификация юридических лиц. Организационно-правовые формы. Виды юридических лиц: коммерческие и некоммерческие организации. Учредительные документы. Несостоятельность (банкротство) юридических лиц: понятие, признаки, процедуры	2
Тема 2.4 Лицензирование отдельных видов деятельности	Понятие лицензии. Порядок выдачи лицензий. Перечень основных документов, необходимых для лицензирования. Основные виды деятельности, подлежащие лицензированию. Основания для приостановления и аннулирования действия лицензии. Неправомерные действия в области лицензирования	2
Тема 2.5 Договор в предпринимательской деятельности	Понятие предпринимательского договора. Форма и содержание договора. Порядок заключения, изменения и расторжения договора. Отдельные виды гражданско-правового договора. Ответственность сторон договора. Недействительность и ничтожность договора	2
Раздел 3 Правовое регулирование трудовых отношений		
Тема 3.1 Понятие трудового договора и порядок его заключения	Понятие трудового договора. Стороны трудового договора: их права и обязанности. Содержание трудового договора.	2

	Обязательные и дополнительные условия трудового договора. Особенности содержания трудового договора в области земельно-имущественных отношений	
Тема 3.2 Прекращение трудового договора	Прекращение трудового договора по инициативе работника. Прекращение трудового договора по инициативе работодателя. Прекращение трудового договора по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон трудового договора. Прекращение трудового договора вследствие нарушения правил его заключения	2
Тема 3.3 Заработная плата и правила оплаты труда	Понятие заработной платы и ее правовое регулирование. Формы заработной платы. Сроки выплаты заработной платы. Общая характеристика гарантий заработной платы. Индексация заработной платы. Ограничение размера удержаний из заработной платы. Ответственность работодателя за нарушение сроков выплаты заработной платы. Тарифные системы заработной платы. Особенности оплаты труда работников в области страхового дела	2
Тема 3.4 Ответственность сторон трудового договора	Понятие дисциплинарной ответственности. Правила внутреннего трудового распорядка. Дисциплинарный проступок как основание дисциплинарной ответственности. Порядок привлечения к дисциплинарной ответственности. Понятие материальной ответственности сторон трудового договора. Материальная ответственность работодателя перед работником. Материальная ответственность работника за ущерб, причиненный работодателю. Основания освобождения работника от материальной ответственности. Пределы материальной ответственности работника. Полная материальная ответственность работника. Порядок взыскания ущерба	4
Тема 3.5 Защита нарушенных прав работников	Понятие дисциплинарной ответственности. Правила внутреннего трудового распорядка. Дисциплинарный проступок как основание дисциплинарной ответственности. Порядок привлечения к дисциплинарной ответственности. Понятие материальной ответственности сторон трудового договора. Материальная ответственность работодателя перед работником. Материальная ответственность работника за ущерб, причиненный работодателю. Основания	2

	освобождения работника от материальной ответственности. Пределы материальной ответственности работника. Полная материальная ответственность работника. Порядок взыскания ущерба	
Раздел 4 Социальная защита и социальное обеспечение граждан		
Тема 4.1 Пособие по безработице	Федеральный закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации». Правовой статус безработного. Понятие пособия по безработице. Условия назначения пособия по безработице. Сроки назначения пособия по безработице. Порядок выплаты пособия по безработице. Основания для уменьшения размера пособия по безработице и для прекращения его выплаты	2
Тема 4.2 Пособие по временной нетрудоспособности	Понятие временной нетрудоспособности. Понятие пособия по временной нетрудоспособности. Основания для установления пособия по временной нетрудоспособности. Размер пособия по временной нетрудоспособности. Основания для снижения размера пособия по временной нетрудоспособности	2
Тема 4.3 Пенсионное обеспечение граждан	Трудовая пенсия по старости. Право на установление трудовой пенсии по старости. Размер трудовой пенсии по старости. Трудовая пенсия по инвалидности. Право на установление трудовой пенсии по инвалидности. Размер трудовой пенсии по инвалидности. Трудовая пенсия по случаю потери кормильца. Понятие иждивения. Размер трудовой пенсии по случаю потери кормильца	2
Раздел 5 Административная ответственность в области профессиональной деятельности		
Тема 5.1 Административное правонарушение и административная ответственность	Понятие административной ответственности. Административное правонарушение, как основание административной ответственности. Виды и состав административного правонарушения. Порядок привлечения к административной ответственности за правонарушения в области земельно-имущественных отношений	4
Раздел 6 Защита и восстановление прав субъектов		
Тема 6.1 Защита нарушенных прав. Судебный порядок рассмотрения споров	Способы и формы защиты нарушенных прав. Претензионный порядок урегулирования споров. Подведомственность и подсудность гражданских дел. Исковой порядок рассмотрения дел в суде. Сроки рассмотрения дела в суде. Отказ от рассмотрения искового	2

	заявления	
		40

Финансы, денежное обращение и кредит

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовая подготовка.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

1 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

2 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результаты выполнения заданий

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами

3 Реализовывать технологии банковских продаж

4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж

5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж

6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж

8. Реализовывать технологии телефонных продаж

9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка;

- рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением;

- анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования дефицита -бюджета;

- составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска;

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

- сущность финансов, их функции и роль в экономике;
- принципы финансовой политики и финансового контроля;
- законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег;
- основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ;
- структуры кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций;
- цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;
- структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и
- основы бюджетного устройства;
- виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;
- характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;
- особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы;

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часа; самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Деньги, денежное обращение и денежная система		
Тема 1.1 Сущность и функции денег	Сущность денег как экономической категории. Предпосылки возникновения денег, эволюция форм стоимости. Функции денег. Виды денег.	2
Тема 1.2 Денежное обращение и денежная система	Сущность денежного обращения, принципы его организации. Формы денежного обращения. Закон денежного обращения, его модификации. Понятие и структура денежной массы. Денежные агрегаты. Денежная система и её элементы. Типы денежных систем. Принципы организации денежной системы. Этапы становления и развития денежной системы России. Экономическая сущность инфляции формы ее проявления. Типы и виды инфляции. Причины возникновения инфляции и социально-экономические последствия. Антиинфляционное	4

	регулирование. Денежная реформа как один из методов преодоления инфляции. Виды денежных реформ и методы их проведения	
Раздел 2 Общая теория финансов. Финансовая система		
Тема 2.1 Финансы и финансовая система. Управление финансами	<p>Понятие финансов. Сущность финансов как экономической категории, их функции. Роль финансов в системе денежных отношений и в экономике страны. Финансовая система: понятие и структура. Основные звенья финансовой системы РФ, их характеристика. Взаимосвязь сфер и звеньев финансовых отношений. Содержание и значение финансовой политики. Типы финансовой политики. Финансовая тактика и стратегия. Основные направления современной финансовой политики РФ</p> <p>Общее понятие об управлении финансами. Субъекты и объекты управления финансами. Органы управления финансами. Прямые и косвенные методы управления и регулирования финансами. Финансовое планирование и прогнозирование. Финансовый контроль, его содержание, значение и задачи. Принципы организации финансового контроля. Виды и формы финансового контроля. Методы проведения финансового контроля</p>	2
Тема 2.2 Государственные финансы	<p>Социально-экономическая сущность и роль бюджета государства. Функции бюджета. Структура бюджета. Источники формирования доходов бюджета. Состав и структура расходов бюджета. Бюджетный дефицит и управление им. Бюджетное устройство и бюджетная система. Принципы построения бюджетной системы</p> <p>Сущность и назначение внебюджетных фондов. Виды государственных внебюджетных фондов, их функции, задачи. Источники финансирования внебюджетных фондов, направления использования, пути совершенствования</p>	4
Тема 2.3 Страхование	<p>Страхование как элемент финансовой системы и экономический механизм защиты от рисков. Функции страхования. Основная терминология, применяемая в страховом деле. Отрасли и виды страхования. Формы страхования. Системы страхования. Понятие условной и безусловной франшизы.</p>	4
Тема 2.4 Финансы предприятий	<p>Социально-экономическое значение финансов предприятий, их функции. Принципы</p>	6

	<p>организации финансов предприятий. Финансовый механизм деятельности предприятий. Финансовые ресурсы предприятий, их состав. Собственные, привлеченные и заемные источники формирования хозяйственных средств. Прибыль, как экономическая категория, её значение, порядок определения. Пути увеличения прибыли. Рентабельность деятельности предприятия, порядок ее определения. Порог рентабельности и точка безубыточности производства</p>	
Раздел 3 Кредит и кредитная система РФ		
Тема 3.1 Сущность и значение кредита. Формы кредита	<p>Кредит как экономическая категория. Структура кредита. Функции кредита. Классификация форм кредита и их место в кредитных отношениях рыночного типа. Виды банковского кредита. Принципы банковского кредитования.</p>	2
Тема 3.2 Кредитная система РФ	<p>Современная кредитная система РФ, её структура, принципы организации. Банковская система РФ как часть кредитной системы. Правовое регулирование банковской деятельности. Происхождение и сущность Центрального банка России. История возникновения в России коммерческих банков и их роль в экономике страны. Типы современных банков. Банк России: правовой статус, управление и структура. Задачи и функции Центрального банка России. Роль Центрального банка России в регулировании денежно-кредитной системы. Цели денежно-кредитной политики Банка России и инструменты ее проведения. Типы денежно-кредитной политики. Пассивные и активные операции Центрального банка России. Коммерческие банки России в условиях перехода на рыночные отношения. Функции коммерческих банков. Функциональная структура аппарата управления коммерческого банка. Кредитная политика коммерческих банков. Законодательно устанавливаемые банковские операции и сделки. Активные и пассивные операции коммерческих банков. Организация и порядок банковского кредитования юридических лиц. Методы кредитования. Виды процентных ставок. Кредитоспособность ссудозаёмщика и методы её определения. Формы и виды</p>	8

	обеспеченности кредита	
Раздел 4 Рынок ценных бумаг		
Тема 4.1 Виды ценных бумаг	Понятие ценной бумаги, её характеристика. Классификация ценных бумаг. Основные ценные бумаги: акция, облигация. Производные ценные бумаги: фьючерс, опцион. Понятие доходности ценных бумаг. Номинальная, эмиссионная, рыночная стоимость акций. Номинальная, выкупная, рыночная цена облигации. Курс акций и облигаций	4
Тема 4.2 Организация и функционирование рынка ценных бумаг	Характеристика современного рынка ценных бумаг. Функции рынка ценных бумаг. Субъекты рынка ценных бумаг: инвесторы, эмитенты, финансовые посредники. Структура и сегменты рынка ценных бумаг. Особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг. Операции на рынке ценных бумаг. Формирование и развитие рынка ценных бумаг в РФ Участники рынка ценных бумаг, их функции. Виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Сущность функционирования фондовой биржи. Задачи фондовой биржи. Основные положения о деятельности фондовой биржи. Механизм организации торговли ценными бумагами, способы торговли	4
	всего	40

Бухгалтерский учет в страховых организациях

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) базовая подготовка.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

1 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы

выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

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

3 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного

выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

4. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2 Организовывать розничные продажи.

3 Документально оформлять страховые операции.

4 Вести учет страховых договоров.

5 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

– ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций;

– составлять документы аналитического и синтетического учета;

– использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности.

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

– понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;

– основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;

– план счетов и учетную политику страховых организаций;

– основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях;

– формы бухгалтерской отчетности страховых организаций

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 60 часа; самостоятельной работы обучающегося 30 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
-----------------------------	-------------------------------	-------------

Раздел 1 Основы бухгалтерского учета		
Тема 1.1 Общая характеристика бухгалтерского учета	<p>Понятие и виды хозяйственного учета. Измерители, применяемые в хозяйственном учете. Пользователи бухгалтерской информации. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета. Предмет и объекты бухгалтерского учета. Кругооборот хозяйственных процессов. Понятие хозяйственной операции. Классификация имущества организации по участию в цикле деятельности (обороте) и источникам формирования. Метод бухгалтерского учета. Элементы, способы и приемы метода бухгалтерского учета: документация, инвентаризация, оценка, калькуляция, счета, двойная запись, балансовое обобщение, отчетность. Взаимосвязь и единство элементов метода бухгалтерского учета</p>	6
Тема 1.2 Бухгалтерский баланс	<p>Бухгалтерский баланс как способ итогового обобщения данных об объектах бухгалтерского наблюдения. Строение и содержание бухгалтерского баланса. Типы изменений в балансе под влиянием хозяйственных операций. Влияние фактов хозяйственной жизни на бухгалтерский баланс</p>	4
Тема 1.3 Счета и двойная запись	<p>Понятие бухгалтерского счета как способа текущей экономической группировки и контроля данных о хозяйственных операциях. Строение бухгалтерских счетов: дебет, кредит. Порядок записей по счетам: обороты, остатки. Выведение конечного сальдо. Взаимосвязь счетов с бухгалтерским балансом. Активные, пассивные, активно- пассивные счета: особенности структуры, порядок записей. Порядок характеристики счетов. Сущность и назначение приема двойной записи как способа текущего отражения данных об объектах бухгалтерского наблюдения. Корреспонденция счетов. Бухгалтерская проводка. Хронологическая запись фактов хозяйственной жизни: содержание журнала регистрации хозяйственных операций. План счетов бухгалтерского учета как основной технический документ бухгалтерского учета. Синтетический и аналитический учет. Понятие аналитических счетов и их взаимосвязь с синтетическими счетами. Порядок записей на аналитических счетах. Оборотные ведомости и</p>	8

	их контрольное значение для бухгалтерских записей, сальдо-оборотный баланс	
Тема 1.4 Документация и инвентаризация. Форм бухгалтерского учета	Документирование хозяйственных операций как единица первичного наблюдения в бухгалтерском учете. Правила составления, проверки и обработки документов. Организация документооборота. Понятие и значение учетных регистров. Виды учетных регистров. Исправление ошибок в первичных документах и бухгалтерских записях. Понятие о формах бухгалтерского учета. Инвентаризация как обязательный прием бухгалтерского учета. Порядок проведения инвентаризации. Документальное оформление результатов инвентаризации	4
Раздел 2 Бухгалтерский учет в страховых организациях		

Тема 2.1 Учет капитала страховой организации	Уставный капитал страховой организации: формирование, использование, учет. Характеристика и типовая корреспонденция счетов 80 «Уставный капитал», 75 «Расчеты с учредителями». Добавочный капитал: формирование, использование, учет. Характеристика и типовая корреспонденция счета 83 «Добавочный капитал». Резервный капитал: формирование, использование, учет. Характеристика и типовая корреспонденция счета 82 «Резервный капитал»	4
Тема 2.2 Учет денежных средств и расчетных операций	Учет операций по расчетному счету. Порядок открытия расчетных и других счетов в банках. Документальное оформление и учет движения денежных средств на банковских счетах. Характеристика и типовая корреспонденция счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета». Учет кассовых операций. Порядок ведения и документального оформления кассовых операций. Понятие лимита кассы. Характеристика и типовая корреспонденция счета 50 «Касса». Назначение и виды бланков строгой отчетности в страховых организациях. Порядок учета наличия, выдачи и списания бланков строгой отчетности. Документальное оформление и учет подотчетных сумм. Характеристика и типовая корреспонденция счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами». Учет расчетных операций: с бюджетом и внебюджетными фондами, с поставщиками и подрядчиками, по претензиям и регрессным искам и др. Учет внутрихозяйственных расчетов. Характеристика и типовая корреспонденция счетов расчетов	8
Тема 2.3 Учет основных средств, нематериальных активов и материальных ценностей	Учет вложений во внеоборотные активы. Состав капитальных вложений. Понятие и оценка основных средств. Документальное оформление и учет поступления и выбытия основных средств. Порядок начисления и учет амортизации основных средств. Характеристика и типовая корреспонденция счетов: 01 «Основные средства»; 02 «Амортизация основных средств»; 08 «Вложения во внеоборотные активы». Учет нематериальных активов. Понятие, виды, оценка, принятие к учету, начисление амортизации, выбытие НМА. Характеристика и типовая корреспонденция счетов: 04 «Нематериальные активы»; 05 «Амортизация нематериальных активов». Синтетический и аналитический учет материалов.	8

	Документальное оформление приобретения и списания в расход материалов. Характеристика и типовая корреспонденция счета 10 «Материалы»	
--	--	--

<p>Тема 2.4 Учет доходов, расходов и финансовых результатов страховой организации</p>	<p>Состав и учет доходов страховой организации. Учет расчетов со страхователями по страховым взносам. Характеристика и типовая корреспонденция субсчетов 92/1 «Страховые премии (взносы) по договорам страхования (основным)», субсчета 78/1 «Расчеты по страховым премиям (взносам) со страхователями». Состав расходов страховой организации. Синтетический и аналитический учет выплат страхового возмещения. Учет расчетов со страхователями по страховым выплатам. Характеристика и типовая корреспонденция субсчетов 22/1 «Страховые выплаты по договорам страхования (основным)», 78/8 «Расчеты по страховым выплатам со страхователями». Особенности формирования себестоимости страховых услуг. Состав и учет расходов на ведение дела. Характеристика и типовая корреспонденция счета 26 «Общехозяйственные расходы». Порядок начисления и учета заработной платы и комиссионного вознаграждения. Удержание налога на доходы с физических лиц и других сумм из заработной платы и комиссионного вознаграждения. Учет расчетов по оплате труда и комиссионному вознаграждению. Характеристика и типовая корреспонденция субсчета 78/7 «Расчеты со страховыми агентами, страховыми брокерами по вознаграждению, счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Виды и учет прочих доходов и расходов страховщика. Характеристика и типовая корреспонденция счета 91 «Прочие доходы и расходы». Особенности определения и учета финансовых результатов в страховых организациях. Понятие о реформации баланса. Характеристика и типовая корреспонденция счетов 99 «Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»</p>	<p>16</p>
<p>Тема 2.5 Учетная политика страховой организации</p>	<p>Понятие учетной политики страховой организации. Содержание учетной политики. Формирование учетной политики</p>	<p>2</p>
	<p>всего</p>	<p>60</p>

Налоги и налогообложение

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

3 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

3 Реализовывать технологии банковских продаж.

4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

8 Реализовывать технологии телефонных продаж.

9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

11 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

12 Организовывать розничные продажи.

13 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

14 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

15 Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

16 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации;

- понимать сущность и порядок расчетов налогов;

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

- Налоговый кодекс Российской Федерации;

- нормативные акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;

- экономическую сущность налогов;

- принципы построения и элементы налоговых систем;

- виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов

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

- Налоговый кодекс Российской Федерации;

- нормативные акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;

- экономическую сущность налогов;

- принципы построения и элементы налоговых систем;

- виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часа; самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Теоретические основы налоговой системы Российской Федерации		
Тема 1.1 Основы налогообложения	Предмет и задачи дисциплины. Возникновение налогов и их необходимость. Налоговая система РФ и принципы ее построения Понятие налога, его признаки. Элементы налога. Функции налогов. Понятие сбора и его отличие от налога. Классификация налогов: понятие, назначение. Классификация налогов по различным признакам. Классификация налогов согласно Налогового кодекса РФ.	4
Тема 1.2 Государственное регулирование налоговых правоотношений	Понятие налоговых правоотношений. Субъекты налоговых правоотношений. Права и обязанности налогоплательщиков, налоговых агентов, налоговых органов Современная налоговая политика государства. Возникновение и	4

	прекращение налогового обязательства плательщика. Способы обеспечения исполнения обязанности по налогам и сборам. Зачет и возврат излишне уплаченных или излишне взысканных налогов	
Тема 1.3 Налоговый контроль	Сущность налогового контроля. Учет налогоплательщиков в налоговых органах. Налоговые проверки и их виды: камеральная, выездная, встречная	4
Тема 1.4 Порядок принудительного исполнения обязанности по уплате налогов и сборов	Налоговое правонарушение: понятие, виды. Налоговая ответственность: понятие, виды	6
Раздел 2 Федеральные налоги		
Тема 2.1 Налог на добавленную стоимость	Налог на добавленную стоимость. Нормативно-правовое регулирование. Сущность налога. Налогоплательщики. Объекты налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения	6
Тема 2.2 Налог на прибыль организаций	Налог на прибыль организаций. Нормативно-правовое регулирование налога. Налогоплательщики и объекты налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения. Доходы, учитываемые и не учитываемые при расчете налога. Расходы, учитываемые и не учитываемые при расчете налога. Порядок исчисления и уплаты налога	6
Тема 2.3 Налог на доходы физических лиц	Налог на доходы физических лиц. Нормативно-правовое регулирование налога. Налогоплательщики. Объект налогообложения и налоговая база. Виды вычетов. Налоговые ставки. Налоговый и отчетный период	6
Раздел 3 Страховые взносы во внебюджетные фонды		
Тема 3.1 Страховые взносы во внебюджетные фонды	Страховые взносы во внебюджетные фонды. Цель введения и взимания страховых взносов во внебюджетные фонды. Нормативная база. Плательщики страховых взносов. Суммы, подлежащие и неподлежащие включению при расчете страховых взносов. Ставки взносов по фондам: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования. Порядок исчисления и сроки уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды	6
Раздел 4 Региональные и местные налоги		

Тема 4.1 Порядок исчисления региональных и местных налогов	Назначение и виды региональных налогов. Нормативно-правовое регулирование налогов. Транспортный налог. Налог на имущество организаций. Назначение и виды местных налогов. Порядок расчета и уплаты земельного налога	8
	всего	50

Аудит страховых организаций

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

4 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2 Организовывать розничные продажи.

3 Документально оформлять страховые операции.

4 Вести учет страховых договоров.

5 Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

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

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

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часа; самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Теоретические основы общего и страхового аудита		
Тема 1.1 Сущность, функции и виды аудита	Понятие аудиторской деятельности. Цель аудита. Правовое регулирование аудиторской деятельности. Принципы аудиторской деятельности Виды аудита. Организация внутренних аудиторских служб	2
Тема 1.2 Организация аудита страховых организаций	Особенности страхового аудита. Место аудита в системе контроля за деятельностью страховщиков. Этапы аудиторской проверки. Предплановая подготовка, планирование и программа страхового аудита. Организационно-договорные условия проведения аудиторской проверки. Аудиторский риск. Существенность в аудите. Основные виды ошибок, обнаруживаемых при проведении аудита. Аудиторские процедуры аудиторские доказательства. Аудиторская выборка. Документирование аудита. Аудиторское заключение по итогам проведенного аудита. Виды и модификации аудиторского заключения. Структура аудиторского заключения. Порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций	2

Раздел 2 Аудит деятельности страховых организаций		
Тема 2.1 Аудит правовых основ деятельности страховых организаций	Аудит правовых основ деятельности страховых организаций. Состав вопросов программы аудита, источники информации, методы аудиторской проверки. Проверка устава, учредительного договора, свидетельства о регистрации, наличия лицензии на проведение страховых операций. Аудиторская проверка наличия и полноты формирования уставного капитала. Вывод по результатам проверки (аудиторское заключение). Аудит портфеля договоров. Аудиторская проверка соответствия договоров страхования нормативно-правовой базе, видам страхования, территории, оговоренной в лицензии. Аудиторская проверка соответствия страхуемых рисков указанным в правилах страхования. Аудиторская проверка правильности заполнения и оформления страховых полисов и другой документации. Аудиторская проверка ведения претензионно-исковой работы и арбитражной практики. Вывод по результатам проверки (аудиторское заключение)	6
Тема 2.2 Особенности аудита операций прямого страхования	Аудит доходов страховщиков по операциям прямого страхования. Состав вопросов программы аудита, источники информации, методы аудиторской проверки. Проверка учета зачисляемых на счета доходов сумм страховых премий по договорам страхования. Вывод по результатам проверки (аудиторское заключение). Аудит расходов страховщиков по операциям прямого страхования. Состав вопросов программы аудита, источники информации, методы аудиторской проверки. Проверка учета страховых выплат по договорам страхования. Вывод по результатам проверки (аудиторское заключение). Аудит расходов на ведение дела. Состав вопросов программы аудита, источники информации, методы аудиторской проверки. Проверка учета расходов на ведение дела; комиссионных вознаграждений. Вывод по результатам проверки (аудиторское заключение)	6
Тема 2.3 Особенности аудита перестраховочных операций	Аудит перестраховочных операций. Роль перестрахования в выравнивании риска. Экономические отношения, возникающие между участниками перестрахования. Состав вопросов программы аудита, источники информации, методы аудиторской проверки.	12

	Проверка бухгалтерского учета перестраховочных операций: проверка бухгалтерских записей у перестрахователя, у перестраховщика. Вывод по результатам проверки (аудиторское заключение)	
Тема 2.4 Аудит страховых резервов	Аудит формирования страховых резервов. Объективная необходимость формирования страховых резервов на микроуровне. Структура страховых резервов в соответствии с законодательством. Порядок и способы формирования страховых резервов. Проверка правильности формирования страховщиками страховых резервов. Аудит размещения страховых резервов. Необходимость размещения временно свободных средств страховых резервов. Анализ соответствия фактически используемых направлений размещения (активов для покрытия) страховых резервов, разрешенных Министерством финансов Российской Федерации. Анализ соблюдения нормативного соотношения активов и резервов. Аудит финансовых вложений. Необходимость анализа инвестиционной деятельности страховщика. Аудит деятельности страховых организаций на рынке ценных бумаг; вкладов в уставные капиталы других организаций. Аудит доходов от инвестиционной деятельности	10
Тема 2.5 Аудит финансовых результатов и финансовой устойчивости страховой организации	Аудиторская проверка финансовых результатов деятельности страховых организаций: от операций по страхованию, перестрахованию, от инвестиционной и иной хозяйственной деятельности. Аудиторская проверка правильности учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Анализ финансового состояния страховой организации: финансовой устойчивости, платежеспособности	10
Раздел 4 Региональные и местные налоги		
Тема 4.1 Порядок исчисления региональных и местных налогов	Назначение и виды региональных налогов. Нормативно-правовое регулирование налогов. Транспортный налог. Налог на имущество организаций. Назначение и виды местных налогов. Порядок расчета и уплаты земельного налога	8
	всего	50

Страховое дело

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

3 Реализовывать технологии банковских продаж.

4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

8 Реализовывать технологии телефонных продаж.

9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

11 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

12 Организовывать розничные продажи.

13 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

14 Документально оформлять страховые операции.

15 Вести учет страховых договоров.

16 Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования
- оценивать страховую стоимость;
- устанавливать страховую сумму;
- рассчитывать страховую премию;
- выявлять особенности страхования в зарубежных странах;

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

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часа; самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов

Раздел 1 Экономическая сущность страхования и его функции в рыночной экономике		
Тема 1.1 Сущность и функции страхования в рыночной экономике. Формы	Понятие страхования. Признаки, характеризующие экономическую категорию страхования. Функции страхования: рисковая, предупредительная, сберегательная, контрольная, инвестиционная. Принципы страхования. Понятие страхового фонда. Теории формирования страхового фонда: марксова, амортизационная, современная. Источники формирования страховых фондов общества. Организационные формы страховых фондов.	2
Тема 1.2 Основные понятия и термины, применяемые в страховании	Понятийный аппарат общих условий страхования. Понятийный аппарат процесса формирования страховых фондов: Понятийный аппарат, связанный с использованием страховых фондов	2
Тема 1.3 Классификация и формы проведения страхования	Понятие и критерии классификации страхования. Отраслевая классификация страхования. Отрасли: личное, имущественное и страхование ответственности. Виды и разновидности страхования. Неотраслевая классификация страхования: по форме организации, по категории страхователей, по форме страхования. По форме страхования: обязательное и добровольное. Принципы добровольного и обязательного страхования.	2
Раздел 2 Организация страхового дела		
Тема 2.1 История развития и тенденции национального страхового рынка.	Страхование в дореволюционный период. Страхование в послереволюционный период. Демонополизация страхования. Формирование и особенности развития страхового рынка в Российской Федерации. Понятие страхового рынка. Структура страхового рынка. Организационная структура страхового рынка. Страховой рынок: местный, национальный, мировой. Субъекты страхового рынка	2
Тема 2.2 Организационно-правовые формы страховых компаний	Страховая компания как первичное звено страхового рынка. Организационно-правовые формы страховых компаний. Акцио-нерное страховое общество. Кэптинговые страховые компании. Государственные страховые компании. Общества взаимного страхования. Страховые и перестраховочные пулы	4
Раздел 3 Основные виды имущественного страхования		

Тема 3.1 Страхование имущества физических лиц	Понятие и сущность имущественного страхования. Виды имущественного страхования физических лиц. Общие принципы добровольного страхования имущества граждан. Системы страхования. Исчисление страховых премий. Определение размера ущерба и суммы страхового возмещения	6
Тема 3.2 Страхование имущества юридических лиц	Общие принципы добровольного страхования имущества юридических лиц. Правила и особенности страхования. Определение размера страховой премии, суммы страхового возмещения. Виды имущественного страхования юридических лиц. Страхование имущества от огня. Страхование урожая сельскохозяйственных культур. Страхование строительно-монтажных рисков	4
Раздел 4 Личное страхование		
Тема 4.1 Содержание и классификация личного страхования. Страхование жизни.	Основные принципы и классификация личного страхования. Условия проведения страхования. Объекты страхования. Страхование жизни. Основные принципы страхования жизни. Виды страхования жизни: страхование на дожитие, страхование на случай смерти, страхование к бракосочетанию, смешанное страхование жизни. Выкупная сумма	4
Тема 4.2 Страхование от несчастных случаев	Виды страхования от несчастных случаев. Индивидуальное страхование от несчастных случаев. Страховой случай. Страхование от несчастных случаев на производстве за счет средств работодателей. Прочие виды страхования от несчастного случая.	4
Тема 4.3 Медицинское страхование	Обязательное медицинское страхование. Особенности его проведения. Программа ОМС. Страхователи при ОМС. Страховая медицинская организация. Перечень предоставляемых медицинских услуг. Добровольное медицинское страхование. Характеристика добровольного медицинского страхования. Перечень медицинских услуг, соответствующих различным программам страхования. Условия выплаты и исключения страхового покрытия. Предъявление претензий (исков)	4
Раздел 5 Страхование ответственности		

Тема 5.1 Страхование гражданской ответственности	Содержание и особенности страхования ответственности. Виды страхования ответственности. Объект страхования. Особенности страховых правоотношений при страховании ответственности. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Обязательное и добровольное страхование. Страховой случай. Лимит ответственности страховщика. Критерии определения страховой премии	4
Тема 5.2 Страхование профессиональной ответственности	Понятие страхования профессиональной ответственности. Страховая премия, Тарифные ставки. Порядок осуществления вы-плат. Прочие виды страхования ответственности. Условия проведения страхования	4
Раздел 6 Перестрахование		
Тема 6.1 Сущность и функции перестра-хования	Понятие перестрахования. Объективная потребность в перестраховании как системе распределения риска и обеспечения сбалансированности страхового портфеля. Международный характер перестрахования. Основные принципы договора перестрахования. Стороны договора перестрахования. Особенности правового регулирования перестраховочной деятельности в России	2
Тема 6.2 Виды договоров перестрахования	Сущность факультативного и облигаторного перестрахования. Понятие факультативный метод перестрахования. Положительные и отрицательные стороны факультативного перестрахования Облигаторное перестрахование. Сущность пропорционального и непропорционального перестрахования. Квотное перестрахование и перестрахование эксцедента сумм. Цена пропорционального перестрахования. Методы расчета при непропорциональном перестраховании: метод экстраполяции, структурный метод, метод частоты платежей	2
Раздел 7 Особенности страхования в зарубежных странах		
Тема 7.1 Мировой страховой рынок	Понятие мирового страхового рынка. Тенденции и перспективы его развития. Международные страховые корпорации, их деятельность на территории России. Особенности страхования в зарубежных странах. Страхование в Германии, Великобритании и США	2

Основы экономической теории

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовая подготовка.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;
- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;
- строить графики, схемы, анализировать механизмы взаимодействия различных факторов на основе экономических моделей;
- анализировать статистические таблицы системы национальных счетов, определять функциональные взаимосвязи между статистическими показателями состояния экономики;
- распознавать экономические взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления, применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;
- разбираться в основных принципах ценообразования;
- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро- и макроуровнях;

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

- генезис экономической науки, предмет, метод, функции и инструменты экономической теории;
- ресурсы и факторы производства, типы и фазы воспроизводства, роль экономических потребностей в активизации производственной деятельности, типы экономических систем, формы собственности;
- рыночные механизмы спроса и предложения на микроуровне, сущность и значение ценообразования, методы ценообразования, роль конкуренции в экономике, сущность и формы монополий, теорию поведения потребителя, особенности функционирования рынков производственных ресурсов;
- роль и функции государства в рыночной экономике, способы измерения результатов экономической деятельности, макроэкономические показатели состояния экономики, основные макроэкономические модели общего равновесия, динамические модели экономического роста, фазы экономических циклов;
- задачи и способы осуществления макроэкономической политики государства, механизмы взаимодействия инструментов денежно-

кредитной и бюджетно-налоговой политики, направления социальной политики и методы государственного регулирования доходов;

- закономерности и модели функционирования открытой экономики, взаимосвязи национальных экономик

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 60 часа; самостоятельной работы обучающегося 30 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Введение	Научное содержание дисциплины, ее задачи, связь с другими дисциплинами в учебном заведении, значение дисциплины для профессиональной подготовки студентов	2
Раздел Общие основы экономической теории		
Тема 1.1 Экономическая теория как наука	Предмет и задачи изучения основ экономической теории. Структура экономической теории. Основные методы экономического анализа. Функции экономической теории	4
Тема 1.2 История развития экономической теории	Возникновение экономической теории, ее генезис. Современный этап развития экономической теории	2
Тема 1.3 Производство и экономика	Производство как процесс создания экономических благ, его виды. Экономика как единство производства, распределения, обмена и потребления. Воспроизводство и его типы. Ресурсы и факторы производства. Производство и потребности. Роль экономических потребностей в активизации производственной деятельности	6
Тема 1.4 Отношения собственности	Экономические системы, их типы. Традиционная, централизованная, рыночная, смешанная экономические системы. Понятие собственности. Типы и формы собственности	4
Раздел 2 Микроэкономика		
Тема 2.1 Рыночная система	Сущность, основные элементы и функции рынка. Законы спроса и предложения. Сущность и значение ценообразования. Конкуренция, ее роль в экономике. Типы рыночных структур. Сущность и формы монополий	6
Тема 2.2 Потребительское поведение	Потребительское поведение. Закон убывающей предельной полезности. Бюджетные линии. Кривые безразличия. Потребительское равновесие	4
Тема 2.3 Рынки производственных ресурсов	Спрос и предложение факторов производства. Рынок труда. Рынок земли. Рынок капитала	2
Раздел 3 Макроэкономика		

Тема 3.1 Государство и его роль в рыночной экономике	Рынок и государство: взаимодействие двух институтов. Основные цели и методы государственного регулирования. Экономические функции государства. Модели макроэкономического регулирования	4
Тема 3.2 Общие понятия о макроэкономике	Сущность и основные черты макроэкономики. Измерение результатов экономической деятельности и макроэкономические показатели. Модели макроэкономического состояния экономики: макроэкономического равновесия и нестабильности. Фазы экономических циклов. Экономическая динамика	6
Тема 3.3 Макроэкономическая политика государства	Денежно-кредитная политика государства: деньги, денежный рынок, инфляция. Кредит и кредитно-банковская система. Налогово-бюджетная политика государства: финансовая система, государственный бюджет, налоги. Кривая Лаффера. Занятость и безработица. Основные формы безработицы. Политика занятости	8
Тема 3.4 Социальная политика государства	Основные направления социальной политики государства. Доход как экономическая категория. Доходы в обществе: заработная плата, прибыль, ссудный процент и рента. Распределений доходов	6
Раздел 4 Интерэкономика		
Тема 4.1 Закономерности функционирования открытой экономики	Тенденции мирохозяйственных связей: от закрытой к открытой экономической системе, глобальной экономике. Глобализация и ее социально-экономические проблемы. Противоречия глобальной экономики	2
Тема 4.2 Взаимосвязи национальных экономик	Основные формы международных экономических отношений. Международное разделение труда. Внешняя торговля. Вывоз капитала. Миграция рабочей силы. Экономическая интеграция. Валютный механизм	4
	всего	60

Страховой маркетинг

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж.

2 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

3 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

4 Организовывать розничные продажи.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- разрабатывать средства продвижения страхового продукта;
- выбирать различные средства продвижения страхового продукта в зависимости от выбранного канала продаж;
- оценивать перспективы запуска и последующего сопровождения нового страхового продукта.

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

- основные понятия теории и практики маркетинга и страхового маркетинга;
- сущность продвижения страховых продуктов на рынок;
- внутренние и внешние коммуникации страховой компании;
- способы стимулирования сбыта страховой продукции;
- специфику рекламы в страховой компании;

- организацию связей с общественностью;
- основы создания и поддержания фирменного стиля страховой компании.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов; самостоятельной работы обучающегося 24 часа.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Тема 1 Основы маркетинга	<p>Введение в маркетинг Цель и задачи курса. Эволюция маркетинга как концепции управления предприятием и экономикой в целом. Маркетинг – органическая составная часть деятельности компаний на российском рынке. Маркетинг в системе рыночного саморегулирования. Маркетинг как наука и практическая деятельность на рынке Сущность маркетинга Определение маркетинга. Отличие маркетинга от предшествующих концепций поведения на рынке и достижения целей предприятия. Многоуровневая структура функций маркетинга. Маркетинговая деятельность на современном страховом рынке. Роль маркетинга в развитии современного страхового рынка России</p>	4
Тема 2 Специфика страхового маркетинга	<p>Роль, значение и современные тенденции развития страхового маркетинга Понятие страхового маркетинга. Цели и составляющие страхового маркетинга. Структура страхового маркетинга в страховой фирме. Место страхового маркетинга в страховой фирме. Современные тенденции развития страхового маркетинга. Поведение потребителей на рынке страховых услуг. Мотивация потребителей страховой продукции. Потребительское поведение на рынке страховых услуг. Формирование баз данных о потенциальных клиентах страховщика</p>	6

<p>Тема 3 Коммуникативная политика страховщика</p>	<p>Сущность коммуникативной политики. Понятие коммуникаций и коммуникативной политики. Цели и задачи коммуникативной политики. Элементы коммуникаций. Личная (прямая) продажа. Изучение коммуникаций страховщика. Стратегия коммуникаций. Внутренние коммуникации страховщика. Внешние коммуникации страховщика. Стратегия внешних коммуникаций страховщика. Качество коммуникаций страховщика. Коммуникации на месте продаж. Страховая реклама. Понятие и характеристика рекламы. Способы распределения рекламы. Специфика рекламы в страховой компании. Страховая реклама в средствах массовой информации. Изучение общественных связей страховщика. Понятие и сущность паблик-релейшенз. Информационные материалы паблик-релейшенз. Организация мероприятий паблик-релейшенз страховой компании. Рейтинг страховой компании. Стимулирование сбыта Понятие стимулирования (СТИС). Методы стимулирования по основным каналам продаж. Составление плана стимулирования. Формирование имиджа страховой компании. Имидж: понятие, назначение, задачи и особенности. Этапы создания имиджа страховой рекламы. Основные средства формирования имиджа. Формирование фирменного стиля страховой компании Понятие фирменного стиля. Цели фирменного стиля. Изучение элементов фирменного стиля. Носители фирменного стиля. Товарный знак</p>	<p>26</p>
<p>Тема 4 Организационный маркетинг в страховой компании</p>	<p>Роль организационного маркетинга в страховой компании. Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга. Цели страховой компании, их структура. Дерево целей в структуризации страховой компании. Персонал в организационном маркетинге. Влияние внешнего окружения на структуризацию страховой компании</p>	<p>4</p>
		<p>40</p>

Этика деловых отношений

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовая подготовка.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии телефонных продаж

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- уметь общаться в сфере деловых отношений;
- организовывать и проводить деловую беседу;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;

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

- функции профессиональной этики и типы этикета;
- виды делового общения;
- правила ведения деловых телефонных разговоров;
- правила ведения деловых переговоров;
- компоненты имиджа специалиста страхового дела.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часа; самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1. Основные закономерности процесса общения		
Тема 1.1 Природа и сущность этики деловых отношений	Предмет курса, основные понятия и определения. Сущность, цель, специфика дисциплины «Этика деловых отношений». Этика, мораль, нравственность. Характеристики морали (нравственности), ее функции. Различные подходы к проблеме деловой этики. Проблема ценностей в этике. Этические принципы индивида. Личность и ее нравственные ориентации.	4
Тема 1. 2 Особенности делового общения	Общение как обмен информацией. Межличностное восприятие. Виды делового общения: прямое, косвенное. Способы делового общения: интерактивное, коммуникативное, перцептивное. Средства коммуникации: вербальные, невербальные.	2
Тема 1.3 Этика и этикет деловых отношений	История и принципы делового этикета. Этикет в деятельности современного делового человека. этикет и имидж делового человека. Внешний облик делового человека. Виды делового этикета.	2
Раздел 2 Этические проблемы деловых отношений в организации		
Тема 2.1 Корпоративная культура организации	Этическая проблема. Корпоративные этические ценности. Факторы, обуславливающие этичность поведения специалистов страхового дела.	4
Тема 2.2 Этика деятельности организации и руководителя	Этика деятельности организации: этика и социальная ответственность организаций. Этика деятельности руководителя: этические нормы организации	2
Тема 2.3 Профессиональная этика специалиста страхового дела	Этические нормы и принципы профессиональной деятельности. Заповеди профессиональной этики. Сложности этического ведения бизнеса	4

Раздел 3 Правила общения в деловых кругах		
Тема 3.1 Деловая беседа. Деловые переговоры	Понятие "Деловая беседа". Функции деловой беседы Основные этапы деловой беседы. Правила организации деловой беседы. Деловые переговоры. Метод принципиальных переговоров.	4
Тема 3.2 Телефонный разговор	Роль телефона в деловом общении. Цель, выбор времени, длительность переговоров. Официальные телефонные разговоры, схема их построения. Ошибки, допускаемые при телефонных разговорах. Телефонные переговоры с клиентами. Переговоры и стратегии их ведения. Технологии телефонных продаж.	2
Тема 3.3 Речевой этикет в деловом общении	Понятие культуры речи. Принципы речевого воздействия, приемы стимулирования внимания и интереса: «Эффект визуального имиджа», «Эффект аргументации», «Эффект паузы и интонации». Правила речевого поведения в деловом общении. Чистота речи и произношение	2
Тема 3.4 Международный этикет	Правила общественного поведения в различных странах. Учет культурных, национальных, религиозных особенностей деловых зарубежных партнеров. Требования этикета у различных народов.	4
	всего	32

Бизнес- планирование

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовая подготовка.

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

- 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

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

В процессе изучения дисциплины закладывается основа для формирования соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- 2 Организовывать розничные продажи.
- 3 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- 4 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- обосновывать выбор форм бизнеса;
- обосновывать идею создания бизнеса;
- определять цели и задачи создаваемого бизнеса;
- определять организационно-правовую форму для будущего бизнеса;
- оценивать возможности своей фирмы, ее потенциал и планировать ее дальнейшее развитие;
- определять преимущественные характеристики товара/услуги и способы его доведения до потребителя;
- составлять ассортиментный перечень товаров/услуг;
- изучать рынок сбыта;
- составлять план продвижения товара/услуги;
- составлять штатное расписание в соответствии с трудовым потенциалом фирмы;
- определять размер налоговых льгот для соответствующей организационно-правовой формы будущего бизнеса;
- составлять сценарий проведения и проводить презентацию бизнес-плана.

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

- сущность и необходимость бизнес-планирования;
- принципы бизнес-планирования;
- схему проведения анализа предпринимательской сферы фирмы;
- источники возникновения проблем при организации бизнеса;
- способы доведения товара до потребителя;
- порядок разработки производственного плана;
- структуру плана маркетинга;
- направления изучения элементов комплекса маркетинга;
- порядок составления организационного плана;
- классификацию организационно-правовых форм предприятий в РФ;
- законодательные ограничения организации бизнеса и учредительные документы;
- источники финансирования бизнеса;
- способы оценки эффективности бизнес-проекта;
- порядок организации и проведения презентации бизнес-плана.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часа; самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Введение в бизнес-планирование	Бизнес-план и его назначение. Цели и задачи бизнес-планирования. Структура и функции бизнес-плана. Принципы бизнес-планирования. Технология разработки бизнес-плана. Понятие бизнес-идеи. Возможные цели создания бизнеса. Проблемы, препятствующие успешному решению задач. Аргументы, подтверждающие успех проекта. Источники финансирования бизнеса.	4
Тема 1 Отрасль и предприятие в системе рыночных отношений	Индивидуальное предпринимательство. Классификация организационно-правовых форм в Российской Федерации. Список документов, необходимых для регистрации юридического лица. Миссия, стратегия развития предприятия.	4
Тема 2 Маркетинг и сбыт продукции и услуг	Исследование товаров и услуг. Сферы применения товаров и услуг. Конкурентные преимущества товара. Способы доведения товара до потребителя. Ассортиментный перечень предоставляемых товаров/услуг. Изучение поставщиков: критерии выбора, условия сотрудничества. Изучение	6

	конкурентов, анализ сильных и слабых сторон конкурентов. Изучение посредников. Направления изучения потребителей. План проведения рекламных мероприятий и стимулирования сбыта.	
Тема 3 Производственный и организационный план проекта	Порядок разработки плана производства. Производственная программа. Смета затрат на производство. Баланс производственной мощности. План трудовых затрат. Организационная структура. Ключевой управленческий персонал. Персонал. Кадровая политика фирмы. Календарный план.	6
Тема 4 Финансово-экономическое обоснование проекта. Оценка рисков	Структура и содержание финансового плана. Штатное расписание. Прогноз себестоимости продукции/услуг. План доходов и расходов. Экономическая эффективность проекта. Понятие риска. Управление рисками. Способы оценки степени риска. Порядок составления резюме проекта.	8
Тема 5 Продвижение и презентация бизнес-плана	Продвижение бизнес-плана. Схема подготовки и проведения презентации. Сценарий презентации бизнес-плана. Меморандум конфиденциальности.	4
	всего	32

Основы предпринимательской деятельности

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с

коллегами, руководством, потребителями.

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл и введена за счет часов вариативной части ФГОС.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

- разрабатывать предпринимательские бизнес-идеи;
- выбирать способ продвижения товаров и услуг на рынок;
- формировать пакет документов при регистрации деятельности субъектов малого бизнеса;
- формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;
- заполнять книгу учета доходов и расходов;
- оформлять трудовые отношения с персоналом.

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

- понятие, функции и виды предпринимательства;
- правовой статус предпринимателя, организационно-правовые формы юридического лица и этапы процесса его образования;
- порядок лицензирования отдельных видов деятельности;
- формы государственной поддержки малого бизнеса;
- системы налогообложения, применяемые субъектами малого бизнеса;
- виды и формы кредитования малого предпринимательства, программы региональных банков по кредитованию субъектов малого бизнеса;
- требования трудового законодательства по работе с персоналом.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часов; самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
-----------------------------	-------------------------------	-------------

Тема 1 Основы предпринимательства	Понятие и функции предпринимательства. Виды предпринимательства. Формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная. Полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса	2
Тема 2 Правовое регулирование предпринимательской деятельности	Правовой статус предпринимателя. Организационно-правовые формы юридического лица. Статус индивидуального предпринимателя. Нормативно-правовая база. Этапы государственной регистрации субъектов малого бизнеса. Лицензирование отдельных видов деятельности. Юридическая ответственность предпринимателя	10
Тема 3 Основы бухгалтерского учета и режимы налогообложения предприятий малого бизнеса	Система нормативного регулирования бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса. Системы налогообложения, применяемые субъектами малого бизнеса. Понятие и характеристика общего режима налогообложения. Специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения (УСН), система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход по отдельным видам предпринимательской деятельности (ЕНВД)	6
Тема 4 Ресурсное обеспечение малого бизнеса	Программы региональных банков по кредитованию субъектов малого бизнеса. Требования кредитных организаций, предъявляемые к потенциальным заемщикам – субъектам малого бизнеса. Персонал предприятия, его классификация. Оформление трудовых отношений: порядок заключения трудового договора, его содержание. Особенности заключения, изменения, расторжения трудовых договоров, заключенных между индивидуальным предпринимателем-работодателем и работником. Дисциплинарная и материальная ответственность работников	8
Тема 5 Маркетинг в предпринимательской	Анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги, выявление	2

деятельности	потребителей и их основных потребностей. Цены и ценовая политика. Продвижение товаров и услуг на рынок. Каналы поставки. Конкуренция и конкурентоспособность, конкурентные преимущества. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности. Реклама и PR	
Тема 6 Процесс разработки бизнес-идеи	Приоритеты развития Алтайского края в формировании бизнес-идей. Разработка миссии бизнеса. Постановка целей при реализации бизнес-идей.	4
	всего	32

Безопасность жизнедеятельности

Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В процессе изучения дисциплины обучающиеся осваивают общие компетенции:

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

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

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

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

5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» является общепрофессиональной дисциплиной. Изучением дисциплины достигается формирование у студентов представления о единстве успешной профессиональной деятельности с требованием защищенности и безопасности, что гарантирует сохранение здоровья, работоспособности и умение действовать в экстремальных ситуациях.

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

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

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

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

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны; способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;

- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;

- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;

- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы: максимальной учебной нагрузки обучающегося 102 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 68 часов; самостоятельной работы обучающегося 34 часа.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел 1 Чрезвычайные ситуации. Организация защиты населения и территорий в чрезвычайных ситуациях		
Тема 1.1 Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера	Классификация чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера	8
Тема 1.2 Негативные факторы производственной среды, критерии её комфортности и безопасности. Негативные факторы бытового характера	Классификация негативных факторов производственной среды, их ограничение. Критерии комфортности и безопасности производственной среды	8
Тема 1.3 Устойчивость объектов экономики и организация защиты населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	Устойчивость объектов экономики в ЧС Организация защиты и жизнеобеспечения населения в чрезвычайных ситуациях	4
Раздел 2 Основы военной службы и медицинских знаний		
Тема 2.1 Основы обороны государства. Военная доктрина Российской Федерации	ЧС военного времени. Задачи и основные мероприятия ГО Военная организация государства. Структура Вооруженных сил Российской Федерации. Виды и рода войск Организация и порядок призыва граждан на военную службу. Поступление на военную службу по контракту Терроризм как серьёзная угроза безопасности России	32
Тема 2.2 Основы медицинских знаний	Оказание первой медпомощи пострадавшим в ЧС Охрана труда и производственная	16

	безопасность	
		всего 68

Профессиональные модули

ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Область применения рабочей программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело(по отраслям)** базовый уровень в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании** соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1 Реализовывать технологии агентских продаж.
- 2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- 3 Реализовывать технологии банковских продаж.
- 4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- 5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- 6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- 7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- 8 Реализовывать технологии телефонных продаж.
- 9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- 10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Программа профессионального модуля может быть использована при освоении в рамках основной профессиональной образовательной программы специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) рекомендуемых ФГОС профессий рабочих, должностей служащих: агент страховой.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке страховых агентов.

Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании
- уметь:**
- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

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

знать:

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;

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

- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля: всего – 228 часов, в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося – 156 часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 104 часа; самостоятельной работы обучающегося – 52 часов; учебной и производственной практики – 72 часа.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
ПК 3	Реализовывать технологии банковских продаж
ПК 4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж
ПК 5	Реализовывать технологии прямых офисных продаж
ПК 6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах
ПК 7	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж
ПК 8	Реализовывать технологии телефонных продаж
ПК 9	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
ПК 10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел ПМ 0.1 Осуществление технологий посреднических продаж в страховании		
МДК 01.0.1 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		
Тема 1.1 Исследование страхового рынка	Введение Понятие страхового рынка в маркетинге. Проблемы российского страхового рынка. Страховой продукт: понятие и целесообразность продажи Исследование в страховании Основные направления исследования страхового рынка: продукт; конкуренты; потребители; посредники. Методы сбора	8

	информации. Источники информации. Инструментарий исследования	
Тема 1.2 Технологии агентских продаж	<p>Модели построения агентской сети</p> <p>Понятие и сущность агентской сети. Технология свободных агентов, технология развития продаж через агентских менеджеров и технология развития продаж через агентства. Особенности, сильные и слабые стороны различных моделей агентских продаж.</p> <p>Планирование агентской сети в страховой компании и организация ее деятельности</p> <p>Планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью. Диагностика состояния агентской сети. Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети. Формирование плана рекрутинга агентов, разработка агентского плана продаж компании.</p> <p>Рекрутинг агентов: источники, формы и методы. Инструментарий оценки кандидатов в агенты и порядок его практического применения. Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами. Программы обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров, директоров и заместителей директоров филиалов по продажам. Первичная и полная адаптации агентов. Роль наставников и агентских менеджеров в процессе адаптации</p> <p>Управление агентской сетью</p> <p>Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности. Создание системы обслуживания агентов в компании: материально-техническое, операционное и ИТ-обеспечение агентской деятельности. Подходы к мотивации агентской сети.</p> <p>Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп агентов. Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров. Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж</p>	14
Тема 1.3 Технология	Технология по работе с брокерами	8

<p>брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Характеристика страхового брокера. Технология по работе с брокерами: способы привлечение брокеров, оформление юридических отношений, обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ. Организационные модели по работе с брокерами. Нормативная база страховой компании по работе с брокерами Работа с независимыми финансовыми консультантами Характеристика независимого финансового консультанта. Ключевые преимущества технологии работы с независимыми финансовыми консультантами. Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов. Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов</p>	
<p>Тема 1.4 Технология банковских продаж</p>	<p>Сущность банковского страхования и содержание технологии банковских продаж. Понятие банковского страхования и опыт различных стран в области страхования. Мотивы участия банков в страховании. Мотивы страховщиков при организации банковского страхования. Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет и их характеристика. Порядок и правила: создания базы данных по банкам; проведения переговоров; определения стратегии продаж; выбора страховых и банковских продуктов; заключения соглашения с банком и определения регламента взаимодействия; обучения и мотивации сотрудников банка, контроль реализации</p>	<p>6</p>

<p>Тема 1.5 Технологии сетевых посреднических продаж</p>	<p>Сущность и программа работы с сетевыми посредниками Понятие сетевых посреднических продаж и определение сетевых по-средников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фир-мы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные ор-ганизации и т.д. Технология продаж полисов через почту, предприятия розничной тор-говли, ЗАГСы и других сетевых посредников: порядок разработки и реализации.Содержание программы по работе с сетевым посредником: назначение ответственного менеджера, выбор страховых продуктов, заключение соглашения с посредником и выработка регламента взаимодействия, разработка и оформление технологии продаж, реализация и контроль технологии</p>	<p>4</p>
<p>Раздел ПМ 01 Осуществление технологий прямых продаж в страховании</p>		
<p>МДК01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</p>		
<p>Тема 2.1 Технология прямых офисных продаж</p>	<p>Роль бизнес-планирования в страховании Понятие и виды бизнес-планов. Структура бизнес-плана. Особенности бизнес-планирования в страховании Организация офисных продаж страхового продукта. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании. Формы и методы активизации пассивных розничных продаж в точке продаж</p>	<p>8</p>

<p>Тема 2.2 Технология продажи полисов на рабочих местах</p>	<p>Особенности продажи полисов на рабочем месте (технология ПРМ) Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Определение механизма уплаты страховой премии. Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж. Реализация и контроль технологии ПРМ. Создание многоуровневой системы продаж на предприятии: персональное обслуживание топ-менеджмента и массовые программы для работников на базе корпоративного страхования и корпоративных тарифов. Модели оптимизации затрат предприятия на страхование: комбинирование корпоративных и индивидуальных взносов</p>	<p>4</p>
<p>Тема 2.3 Директ-маркетинг как технология прямых продаж</p>	<p>Содержание технологии директ-маркетинга Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Анализ сильных и слабых сторон различных моделей. Создание базы данных потенциальных и существующих клиентов, аутсорсинг базы данных у директ-маркетингового агентства. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности Письменное обращение как основной инструмент привлечения клиентов Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. Ключевые факторы успеха в подготовке письменного обращения к клиенту. Создание системы обратной связи с клиентом. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов</p>	<p>8</p>
<p>Тема 2.4 Технология телефонных продаж</p>	<p>Содержание технологии телефонных продаж Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель. Анализ сильных и слабых сторон различных моделей. Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж Особенности работы контакт-центра с клиентами Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Материально-техническое</p>	<p>8</p>

	обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Комбинирование директ-маркетинговой технологии и технологии телефонных продаж	
Тема 2.5 Технология персональных продаж в розничном страховании	Особенности персональных продаж страховых продуктов Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков	4
Раздел ПМ 0.1 Организация интернет-продаж страховых продуктов		
МДК.01.033 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)		
Тема 3.1 Технология интернет-маркетинга в розничных продажах	Сущность интернет-маркетинга Понятие интернет-маркетинга и интернет-продаж. Особенности интернет-маркетинга в страховании. Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет как канал распределения Интернет-магазин. Понятие и специфика Интернет-магазина. Особенности разработки, содержания и структуры Интернет-магазина. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования. Интернет-продукты. Понятие и виды Интернет-продукт. Особенности и требования, предъявляемые к страховым интернет-продуктам. Сущность автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта Понятие и особенности создания автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса	16
Тема 3.2 CRM-технология в области розничных продаж в	Сущность CRM-технологии Понятие и содержание технологии управления взаимоотношения с	16

страховой компании	<p>клиентами. Необходимость CRM в страховании в современных условиях. Жизненный цикл клиента, определение ценности и прибыльности клиента в течение его жизненного цикла.</p> <p>Основные функции CRM: автоматизация маркетинга, автоматизация продаж и автоматизация послепродажного обслуживания клиентов.</p> <p>Мультимедийный распределенный контакт-центр страховой компании как организационное решение для реализации технологии CRM.</p> <p>Существующие ИТ-решения для реализации технологии управления взаимоотношениями с клиентами</p> <p>Управление взаимоотношениями с клиентами</p> <p>Организация деятельности CRM-центра страховой компании. Формирование единой базы данных страховой компании по существующим и потенциальным клиентам.</p> <p>Воздействие на клиента скоординированными технологиями розничных продаж: телемаркетинг, директ-маркетинг и интернет-маркетинг. Условия успешного запуска и реализации CRM-технологии в страховой компании</p>	
	всего	104

ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- 2 Организовывать розничные продажи.
- 3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- 4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Программа профессионального модуля может быть использована при освоении в рамках основной профессиональной образовательной программы специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) рекомендуемых ФГОС профессий рабочих, должностей служащих: агент страховой.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке страховых агентов.

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

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

иметь практический опыт:

-организации продаж страховых продуктов;

уметь:

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

страховой компании;

знать:

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

- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж;
- финансовый потенциал страховой компании;
- основные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности страховой компании;
- основы инвестиционной деятельности страховой компании;
- основные показатели актуарных расчетов;
- систему финансового управления страховой компанией.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля: всего –309часов, в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося –237часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 158 часов; самостоятельной работы обучающегося –79часов; учебной и производственной практики – 72 часа.

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
ПК 2	Организовывать розничные продажи
ПК 3	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
ПК 4	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел ПМ 1 Планирование и организации розничных продаж		
МДК.02 1 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		
Тема 1.1 Розничные продажи в страховой компании	Введение Роль и место розничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Особенности построения клиентоориентированной модели розничных продаж. Основы планирования реализации страховых продуктов. Процедура планирования продаж в страховой компании. Принципы планирования. Логистика планирования розничных продаж. Органы планирования. Нормативная база страховой компании по	10

	планированию в сфере продаж	
Тема 1.2 Основы стратегического управления розничными продажами	<p>Сущность стратегического планирования</p> <p>Понятие стратегии и стратегического планирования в страховании. Цели и задачи стратегического планирования. Соотношение стратегического и оперативного планирования. Процесс стратегического планирования.</p> <p>Понятие стратегического управления в страховой компании</p> <p>Логика разработки стратегии розничных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Экспресс-анализ рынка розничного страхования и перспективы его развития (PEST-анализ, SWOT-анализ)</p> <p>Маркетинговый подход в стратегическом планировании</p> <p>Понятие и структура стратегического плана. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Маркетинговая стратегия розничных продаж. Определение целевых клиентских сегментов.</p>	16
Тема 1.3 Стратегии в комплексе маркетинга	<p>Сущность продуктовых стратегий</p> <p>Понятие и виды продуктовых стратегий. Процесс формирования продуктовой стратегии. Преимущества и недостатки продуктовых стратегий</p> <p>Сущность ценовых стратегий</p> <p>Понятие и виды ценовых стратегий. Сущность ценовой стратегии в области розничных продаж. Процесс формирования ценовой стратегии в страховой компании</p> <p>Сущность сбытовых стратегий</p> <p>Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Формирование стратегии развития каналов продаж. Реализация стратегии розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Долгосрочный прогноз объемов продаж</p> <p>Сущность финансовых стратегий</p> <p>Финансовая стратегия розничных продаж. Целевая финансовая стратегия: рост объемов</p>	20

	продаж или рост прибыли. Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения инвестиционных ресурсов	
Тема 1.4 Оперативное планирование розничных продаж	<p>Сущность оперативного планирования</p> <p>Понятие оперативного планирования в страховании. Цели и задачи оперативного планирования. Процесс оперативного планирования</p> <p>Сущность плана продаж</p> <p>Понятие плана продаж. Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие. Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование</p> <p>Показатели оперативного планирования</p> <p>Основные показатели оперативного планирования в страховании. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования</p>	14
Раздел ПМ 2 Анализ эффективности розничных продаж в страховании		
МДК 0.2.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)		
Тема 2.1 Организационные структуры розничных продаж	<p>Сущность организационной структуры розничных продаж</p> <p>Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная. Понятие и содержание продакт-менеджмента и возможности его реализации в условиях неразвитого страхового рынка. Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж</p> <p>Технологии продаж в розничном страховании</p> <p>Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по</p>	16

	<p>продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж. Особенности построения отдела продаж</p> <p>Специфика построения отдела продаж в страховой компании. Организационная структура отдела продаж страховой компании. Роль страхового маркетинга в структуре продаж</p>	
Тема 2.2 Каналы розничных продаж в страховой компании	<p>Особенности каналов розничных продаж</p> <p>Каналы розничных продаж в страховой компании. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках</p> <p>Виды каналов розничных продаж</p> <p>Классификация каналов розничных продаж в страховании. Прямые и посреднические каналы продаж. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж</p>	14
Тема 2.3 Финансовые результаты каналов продаж	<p>Показатели эффективности каналов продаж</p> <p>Сущность и классификация доходов и расходов страховой компании. Понятие и виды прибыли страховой компании. Понятие абсолютных и относительных показателей финансовой эффективности продаж в страховой компании</p> <p>Финансовая эффективность каналов продаж</p> <p>Влияние эффективности каналов продаж на финансовые результаты страховой компании. Понятие и методика расчета основных показателей эффективности продаж. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.</p> <p>Критерии оценки качества каналов продаж</p> <p>Прибыльность каналов. Коэффициенты рентабельности каналов продаж. Степень их соответствия требованиям страхователей. Управляемость каналов продаж. Уровень конкуренции за возможность работы с каналом. Перспективность каналов с точки зрения долгосрочных тенденций</p> <p>Планирование доходов, расходов и финансовых результатов</p> <p>Понятие финансового плана. Структура финансового плана страховой компании. Основные показатели финансового плана</p>	20
Раздел ПМ 3 Экономика страхования и финансовые основы страховой деятельности		
МДК 3 Финансовые основы страховой деятельности		
Тема 3.1 Финансы страховой организации	<p>Введение</p> <p>Содержание финансовой модели страховой компании: финансовое планирование, система учета, система</p>	4

	<p>финансовых показателей, финансовая структура, механизм принятия финансовых решений. Типы финансовых моделей: административная и рыночная. Финансовый потенциал страховой организации. Понятие финансового потенциала страховой организации. Механизм формирования потенциала страховой компании. Структура и состав финансовых ресурсов в страховой организации</p>	
<p>Тема 3.2 Актуарные расчеты в страховании</p>	<p>Сущность, особенности и задачи актуарных расчетов. Понятие актуарных расчетов. Методы актуарных расчетов. Особенности актуарных расчетов в страховом деле. Основные задачи актуарных расчетов. Классификация актуарных расчетов. Страховая актуарная калькуляция. Основы страховых тарифов</p> <p>Понятие страхового тарифа. Состав и структура тарифной ставки. Методика расчета тарифной ставки. Расходы на ведение дела как элемент тарифной ставки. Основные положения методики расчета нетто- и брутто-ставок по страхованию. Сущность страховой статистики. Понятие страховой статистики. Роль страховой статистики в деятельности страховой компании. Показатели страховой статистики. Методика расчета показателей страховой статистики</p>	10
<p>Тема 3.3 Финансовая устойчивость и платежеспособность страховой организации</p>	<p>Общая характеристика финансовой устойчивости</p> <p>Понятие финансовой устойчивости. Факторы, обеспечивающие финансовую устойчивость страховой организации: внешние и внутренние. Гарантии обеспеченности страховой устойчивости страховщика. Определение степени вероятности дефицитности средств страховой компании. Система показателей характеризующая финансовую устойчивость. Общая характеристика</p>	12

	<p>платежеспособности страховой организации. Понятие платежеспособности страховой организации. Этапы оценки платежеспособности страховой организации. Методы оценки платежеспособности страховой организации: альтернативный, аддитивный, альтернативно-аддитивный. Методика расчета маржи платежеспособности. Бюджетирование финансовой деятельности страховой организации. Общая характеристика бюджетирования. Особенности составления проекта бюджета страховой организации Алгоритм и содержание процесса разработки и утверждения бюджета компании. Органы бюджетирования. Нормативная база бюджетирования: положение о бюджетировании, положении об аллокации расходов, бюджетный классификатор. Бюджетный комитет компании и организация его деятельности. Автоматизация бюджетирования страховой компании с учетом ее финансовой структуры. Основные инструментальные средства бюджетирования и механизмы их внедрения</p>	
<p>Тема 3.4 Инвестиционная деятельность страховой организации</p>	<p>Инвестиционные риски страховой организации Понятие инвестиционные риски страховой организации. Виды инвестиционных рисков Принципы инвестиционной деятельности страховой организации Понятие инвестиционной деятельности. Макро и микро уровни регулирования инвестиционной деятельности. Принципы инвестиционной деятельности Страховые резервы Понятие страховые резервы. Цель размещения страховых резервов. Перечень</p>	<p>14</p>

	<p>активов, принимаемых в покрытие страховых резервов. Требования к активам, принимаемым в покрытие страховых резервов. Требования к структуре активов, принимаемым в покрытие страховых резервов. Факторы, влияющие на определение объема и состава резервов. Виды страховых резервов и их инвестирование. Правила размещения страховых резервов</p> <p>Организация управления инвестиционными проектами</p> <p>Понятие инвестиционного проекта. Инвестиционное планирование, и его взаимосвязь со стратегическим и оперативным планированием. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. Содержание положения об инвестиционном планировании.</p> <p>Организация деятельности инвестиционного комитета компании</p>	
<p>Тема 3.5 Финансовое управление страховой организации</p>	<p>Сущность финансового управления</p> <p>Система финансового управления страховой компанией. Цели финансового управления: рост стоимости компании, максимизация прибыли, обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности. Учет финансовых интересов различных заинтересованных групп при организации финансового управления: акционеров, клиентов, персонала и менеджмента страховой компании</p> <p>Содержание и функции финансового управления</p> <p>Финансовое планирование и прогнозирование, регулирование, координация, учет и контроль, организация. Формы, методы и инструменты управления финансами страховой компании. Стратегический и оперативный уровни финансового управления</p> <p>Оценка стоимости страховой компании</p> <p>Понятия стоимости, оценки стоимости и капитализации страховой компании. Методы определения стоимости страховой</p>	<p>8</p>

	<p>компания. Метод оценки стоимости на основе сравнимых продаж на рынке. Метод определения стоимости на основе оценки активов и обязательств. Оценка стоимости компании по дисконтированному денежному потоку. Особенности оценки стоимости страховых компаний на развивающихся рынках. Факторы, существенно повышающие стоимость страховой компании.</p>	
	всего	237

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

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)**

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Документально оформлять страховые операции.

2 Вести учет страховых договоров.

3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Программа профессионального модуля может быть использована при освоении в рамках основной профессиональной образовательной программы специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) рекомендуемых ФГОС профессий рабочих, должностей служащих: агент страховой.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке страховых агентов.

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

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

иметь практический опыт:

- сопровождения договоров страхования;

уметь:

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

знать:

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля: всего – 374 часов, в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося – 302 часа включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося –200 часов; самостоятельной работы обучающегося –102 часа; учебной и производственной практики – 72 часа.

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Картографо-геодезическое сопровождение земельно-имущественных отношений, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Документально оформлять страховые операции.
ПК3.2	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3	Анализировать основные показатели продаж страховой

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел ПМ 1 Организация документального и программного обеспечения страховых операций		
МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)		
Тема 1.1 Общая характеристика договора страхования	Понятие и особенности договора страхования. Классификация договоров . Типовые формы договоров страхования и страховых полисов. Основные участники	4

	<p>договоров страхования. Особенности договора страхования</p> <p>Условия договора страхования. Заключение договора страхования и вступление его в силу. Права и обязанности сторон в период действия договора. Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая</p> <p>Порядок прекращения договора. Основания для признания договора недействительным. Прекращение договора страхования</p>	
<p>Тема 1.2 Договоры имущественного страхования физических лиц</p>	<p>Добровольное страхование строений и квартир, принадлежащих гражданам. Страхователи. Объекты страхования. Сроки страхования. Строения, не подлежащие страхованию</p> <p>Порядок заключения договоров добровольного страхования. Условия договора страхования. Объем страховой ответственности. Программы страхования муниципального жилого фонда. Варианты страхования Обязанности сторон</p> <p>Исчисление страховых премий. Определение тарифных ставок по страхованию квартир. Поправочные коэффициенты к тарифам. Льготы предоставляемые страхователям</p> <p>Добровольное страхование средств транспорта, принадлежащего гражданам. Страхователи Объекты страхования. Объем страховой ответственности. Сроки страхования.</p> <p>Порядок заключения договора добровольного страхования средств транспорта. Страховые суммы и порядок их установления. Программы Страхования. Порядок заключения и оформления договора страхования</p> <p>Исчисление страховых премий. Порядок исчисления страховой премии и порядок её уплаты. Комбинированные страховые полисы</p> <p>Добровольное страхование домашнего имущества физических лиц. Объекты страхования. Имущество, не принимаемое на страхование. Объем страховой</p>	<p>12</p>

	<p>ответственности. Сроки страхования</p> <p>Порядок заключения договоров добровольного страхования домашнего имущества. Заключение и оформление договоров страхования. Обязанности и права сторон.</p> <p>Исчисление страховых премий. Страховые суммы и порядок их установления. Порядок исчисления страховой премии. Поправочные коэффициенты. Льготы, предоставляемые страхователям</p>	
<p>Тема 1.3 Договоры страхования юридических лиц</p>	<p>Добровольное страхование имущества юридических лиц от всех видов рисков. Объекты страхования. Сроки страхования. Страховые риски</p> <p>Порядок заключения договоров добровольного страхования имущества юридического лица. Заключения и оформление договоров страхования. Обязанности сторон</p> <p>Исчисление страховых премий. Методики определения стоимости имущества юридического лица. Установление размеров страховой суммы. Расчет размеров страховых премий</p> <p>Страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений. Контингент страхователей. Объекты страхования. Страховые риски. Начало и окончание страховой ответственности</p> <p>Заключение договора страхования. Порядок сопровождения договоров. Урегулирование убытков при страховании урожая с/х культур с государственной поддержкой. Порядок заключения договоров страхования сельскохозяйственных культур.</p> <p>Взаимоотношения сторон при гибели застрахованного урожая</p> <p>Исчисление страховых премий. Период уплаты страховой премии. Уровень покрытия. Порядок расчета страховой стоимости. Расчет размеров страховых премий</p> <p>Страхование сельскохозяйственных животных. Основные принципы страхования. Объекты страхования. Объем страховой ответственности. Страховые риски</p> <p>Заключение договора страхования. Порядок заключения и оформления договоров страхования с/х животных. Страховые случаи.</p>	<p>14</p>

	<p>Территория страхования</p> <p>Исчисление страховых премий. Порядок исчисления страховой стоимости. Расчет размера страховых премий</p> <p>Страхование строительно-монтажных работ. Виды рисков. Объекты страхования. Объем страховой ответственности. Страховые риски</p> <p>Договор СМР. Заключение договора страхования. Порядок проведения страхования. Порядок заключения и оформления договоров страхования СМР</p> <p>Исчисление страховых премий. Расчет страховых сумм и размеров страховых взносов</p>	
Тема 1.4 Договоры личного страхования	<p>Страхование жизни. Виды страхования жизни: страхование пенсий, страхование ренты. Объекты страхования. Субъекты договора страхования: страхователь, застрахованный, выгодоприобретатель</p> <p>Договор страхования жизни. Особенности договора страхования жизни. Заявление о приеме на страхование. Страховой полис и его реквизиты. Порядок заключения и оформления страхования жизни. Досрочное прекращение страховых отношений. Исчисление страховых сумм</p> <p>Страхование от несчастных случаев и болезней. Виды страхования от несчастных случаев. Понятие несчастный случай. Страховые случаи. Индивидуальное страхование от несчастных случаев. Сроки страхования</p> <p>Договор страхования от несчастных случаев. Порядок заключения договора страхования. Правила оформления документации. Страховой полис и его реквизиты. Страховое обеспечение</p> <p>Страховая сумма и страховая премия. Принципы установления страховых сумм. Базовые тарифы. Поправочные коэффициенты</p> <p>Договор страхования от несчастных случаев на производстве. Страховой полис и его реквизиты. Порядок заключения и оформления договора страхования. Порядок определения страховой суммы и страховой премии</p>	12
Тема 1.5 Договоры страхования ответственности	<p>Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Обязательное и добровольное страхование. Страховые случаи</p>	14

	<p>Договор ОСАГО. Порядок заключения и оформления договора ОСАГО. Особенности страховых отношений</p> <p>Лимит ответственности страховщика</p> <p>Критерии определения страховой премии</p> <p>Страхование гражданской ответственности предприятий – источников повышенной опасности. Особенности страховых отношений. Страховые риски. Страховые случаи</p> <p>Договор страхования ГО. Порядок заключения и оформления договора страхования гражданской ответственности организаций. Реквизиты заявления, страхового полиса</p> <p>Исчисление страховой премии. Факторы, влияющие на страховую премию. Тарифные ставки. Поправочные коэффициенты</p> <p>Страхование профессиональной ответственности. Особенности страховых отношений. Страховые риски. Страховые случаи</p> <p>Договор страхования профессиональной ответственности. Порядок заключения и оформления договора страхования. Условия проведения договора страхования. Порядок исчисления страховой премии</p>	
Тема 1.6 Договоры медицинского страхования	<p>Характеристика обязательной и добровольной формы медицинского страхования. Территориальные программы обязательного медицинского страхования. Особенности добровольного медицинского страхования</p> <p>Договор ОМС. Страхователи при ОМС. Обязанности страхователя по заключению договора обязательного медицинского страхования. Обязанности страхователя по уплате страховых взносов на ОМС</p> <p>Договор ДМС. Программы добровольного медицинского страхования. Правила добровольного медицинского страхования. Заключение, срок действия и прекращения договора страхования. Страховые премии при ДМС. Сроки их уплаты</p>	6
Тема 1.7 Договоры перестрахования	<p>Понятие перестрахования. Объективная потребность в перестраховании как системе распределения риска. Методы перестрахования</p> <p>Договоры перестрахования. Основные принципы договора перестрахования. Стороны</p>	8

	договора перестрахования. Права и обязанности сторон. Особенности правового регулирования перестраховочной деятельности в России Порядок исчисления страховой премии. Страховые тарифы. Страховая премия по перестрахованию. Резерв незаработанной премии	
Тема 1.8 Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами	Понятие система процесса «сопровождения договоров страхования». Функции подразделения сопровождения договоров страхования. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров. Инструкция о порядке взаимодействия подразделений компании при заключении договоров. Порядок работы с общероссийскими классификаторами Порядок согласования проектов договоров. Организация работы страховой компании и её подразделений по андеррайтингу. Согласование проектов договоров страхования с андеррайтерами. Согласование проектов договоров страхования с юристами	6
Тема 1.9 Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач	Использование возможностей MS Excel, MS Word. Формирование базы данных: расчет премии, графики платежей, на основе таблиц с использованием Excel, подготовка проекта договора страхования при помощи текстового редактора MS Word Автоматизация страховых компаний. Виды страховой деятельности подлежащих автоматизации. Эффективность автоматизированного процесса по заключению договоров страхования в страховой компании. Зоны автоматизации страховой деятельности. Возможности MS Accesses, MS Outlook Специализированное программное обеспечение. Система ПАРУС – страхование. Функциональные возможности данной системы. Фронт - офисная система «Авангард» - автоматизирует бизнес-процессы в точках продаж (формирование страховой документации, расчет премии и графика платежей, формирование договоров)	8
Раздел ПМ 2 Ведение учета страховых договоров и проведение анализа показателей продаж(по отраслям)		
МДК 2 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж		
Тема 2.1 Порядок ввода	Ввод данных «слепым» десятипальцевым	12

<p>договоров в базу данных, проверка существующих договоров страхования в электронном и бумажном виде</p>	<p>методом. Характеристика метода. Преимущества использования «слепого» метода печати. Обучение «слепому» методу набора текста</p> <p>Способы учета договоров. Учет поступлений страховых премий. Учет выплат страхового возмещения. Персонифицированный учет расчетов со страхователями</p> <p>Банк данных страховой компании. Создание таблиц для ввода данных. Создание запросов: конструктор запроса «Общие страховые суммы», запрос на выборку «Страховые суммы по видам страхования», запрос с параметром «Дата заключения»</p> <p>Бухгалтерский учет операций прямого страхования, сострахования и перестрахования. Заключение договора прямого страхования, сострахования и перестрахования как объект бухгалтерского учета. Учет расчетов по страховым премиям. Учет расчетов по комиссионному вознаграждению</p>	
<p>Тема 2.2 Контроль сроков действия договоров</p>	<p>Роль и значение контроля. Цели, задачи и этапы контроля. Виды контроля. Служба внутреннего контроля страховой компании. Контроль за сроком действия договоров. Контроль за передачей полностью оформленных договоров агентам для передачи клиентам. Контроль за передачей договоров страхования для хранения в архив</p> <p>Обслуживание договоров страхования. Контроль базы данных для исключения страхового мошенничества. Расторжение договоров страхования. Отслеживание задолженности по оплате страховых взносов. Мониторинг бизнес-процессов по договорной деятельности.</p> <p>Электронный документооборот. Система электронного документооборота «Евфрат». История развития СЭД «Евфрат». Логическая модель «Евфрат». Система «Евфрат»: возможности и преимущества</p> <p>Аудит заключения договоров страхования, сострахования и перестрахования. Цель проведения аудита, объект аудита, состав вопросов программы аудита, источники информации, нормативно-правовая база, процедура и методы аудиторской проверки</p>	<p>16</p>

<p>Тема 2.3 Ведение страховой отчетности</p>	<p>Страховая отчетность. Понятие бланк строгой отчетности. Виды и назначения бланков строгой отчетности. Реквизиты бланков строгой отчетности. Состав страховой отчетности</p> <p>Ведение страховой отчетности. Порядок оформления страховой отчетности Ведение учета полученных и использованных бланков строгой отчетности. Отчет страхового агента. Акт на списание бланков строгой отчетности</p> <p>Бухгалтерская (финансовая) отчетность и отчетность в порядке страхового надзора. Отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности и отчетности в порядке страхового надзора страховых премий, кредиторской задолженности по комиссионному вознаграждению</p>	<p>14</p>
<p>Тема 2.4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточностью «на входе»</p>	<p>Методика проведения анализа заключенных договоров страхования. Факторный анализ страховых взносов. Управление убыточностью «на входе»</p> <p>Анализ деятельности страховой организации. Анализ динамики объема страховых платежей страховой организации. Анализ структуры объема страховых платежей страховой организации. Анализ портфеля договоров страховой компании</p>	<p>20</p>
<p>Тема 2.5 Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования</p>	<p>Методика проведения анализа плана продаж. Анализ выполнения плана продаж страховых услуг по различным видам страхования</p> <p>Анализ невыполнения плана продаж. Причины невыполнения плана продаж страховых услуг. Способы стимулирования для его выполнения. Причины отказа страхователя от продления договоров страхования</p> <p>Качественный анализ договоров страхования. Анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования</p> <p>Факторный анализ доходов от продаж. Влияние показателей продаж страховых услуг на формирование доходов страховой компании и резервов</p> <p>Управление убыточностью «на входе». Принятие управленческих решений по управлению убыточностью «на входе» на основании проведенного анализа</p>	<p>18</p>
<p align="center">Раздел 3 Управление рисками в страховании</p>		

МДК.03.03 Управление рисками в страховании		
Тема 3.1 Сущность риска и его классификация	Понятие риска и причины его возникновения. Актуальность проблемы оценки и управления рисками в страховании. Страховой риск, страховой случай. Система неопределенностей. Функции риска. Виды рисков и их характеристика. Внешние факторы, влияющие на уровень риска. Внутренние факторы, влияющие на уровень риска	4
Тема 3.2 Механизм анализа и оценки рисков в страховании	Сущность экономической оценки риска. Общие принципы анализа риска. Классификация методов оценки риска. Оценка рисков при согласовании проектов договоров с андеррайтерами и юристами. Методы количественного анализа риска. Анализ и оценка статистической информации. Статистический метод оценки рисков. Организационно-методические основы качественного анализа оценки риска	14
Тема 3.3 Процесс управления рисками	Общие принципы управления рисками в страховании. Характеристика этапов процесса управления рисками в страховании. Стратегия управления рисками страховой компании, ее содержание. Функции и направления деятельности риск-менеджера страховой компании. Внутренние нормативные документы по управлению риском в страховой компании	10
Тема 3.4 Методы минимизации рисков	Характеристика методов минимизации рисков. Выбор способов воздействия на риск. Диверсификация как метод снижения риска. Лимитирование. Ограничения на отдельные риски по видам страхования. Самофинансирование. Правовые и специальные методы снижения риска. Перестрахование	8
всего		200

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

Область применения рабочей программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по

специальности СПО **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**(базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

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

6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Программа профессионального модуля может быть использована при освоении в рамках основной профессиональной образовательной программы специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) рекомендуемых ФГОС профессий рабочих, должностей служащих: агент страховой.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке страховых агентов.

Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

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

вести журналы убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;

- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

- рассчитывать основные статистические показатели убытков;

- подготавливать документы для направления их в компетентные органы;

- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;

- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;
- проводить анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости страховых компаний;
- проводить анализ страховых операций;
- проводить анализ клиентской базы страховой компании;
- осуществлять контроль за правильностью заключения договоров страхования;
- осуществлять контроль расходов на ведение дела и правильности формирования страховых резервов;
- контролировать финансовую устойчивость и платежеспособность страховой организации.

знать:

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними

- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
- законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
- «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
- методы борьбы со страховым мошенничеством;
- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
- критерии определения страхового случая;
- теоретические основы оценки величины ущерба;
- признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
- формы страхового возмещения (обеспечения);
- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения);
- методику проведения анализа платежеспособности и финансовой устойчивости страховой компании;
- методику расчета показателей рентабельности страховой компании;
- методику проведения анализа страховых операций;
- основы государственного регулирования страховой деятельности;
- требования к минимальному размеру уставного капитала, собственных средств страховщика;
- порядок проведения текущего контроля правильности заключения договоров страхования и обоснованности страховых выплат.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля: всего – 404 часа, в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося – 332 часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 158 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 161 часов; учебной и производственной практики – 72 часа.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел ПМ 1 Организация документального и программного обеспечение страховых выплат		
МДК1 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)		
Тема 1.1 Организация документального обеспечения страховых выплат	Документальное обеспечение страховых выплат. Значимость документального обеспечения страховых выплат. Перечень документов, необходимых для оформления страхового случая Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения). Порядок работы с документами. Принципы выплаты страхового возмещения. Основания для величины страхового возмещения. Внутренний документооборот. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними	6
Тема 1.2 Документальное обеспечение страховых выплат в имущественном страховании физических лиц	Добровольное страхование строений и квартир, принадлежащих гражданам. Порядок документального обеспечения страховых выплат. Страховой акт об повреждении имущества. Определение размера ущерба. Исчисление страхового возмещения с учетом системы страхования. Добровольное страхование средств транспорта, принадлежащего гражданам. Документальное оформление страхового случая по транспортным средствам. Документы, подтверждающие факт, причины страхового случая. Порядок выплаты страхового возмещения	8

<p>Тема 1.3 Документальное обеспечение страховых выплат в имущественном страховании юридических лиц</p>	<p>Добровольное страхование имущества юридических лиц от всех. Порядок документального обеспечения страховых выплат. Страховой акт об повреждении имущества. Определение размера ущерба. Исчисление страхового возмещения с учетом системы страхования</p> <p>Документальное обеспечение страхового случая. Документы, подтверждающие причины и размер ущерба. Официальные документы, соответствующих государственных органов, подтверждающие причины страхового случая. Внутренние служебные документы, имеющие отношения к происшествию. Финансовые документы, подтверждающие стоимость погибшего имущества или обесцененного имущества</p>	<p>6</p>
<p>Тема 1.4 Документальное обеспечение страховых выплат в личном страховании</p>	<p>Страхование жизни. Страховой случай при смешанном страховании. Страховая ответственность. Страховые суммы по каждому риску. Документы, необходимые для выплаты страховой суммы. Условия выплаты страхового обеспечения. Размеры страховых выплат</p> <p>Страхование от несчастных случаев и болезней. Принципы установления страховых сумм. Индивидуальное страхование от несчастных случаев. Методика и порядок выплат страхового обеспечения по личному страхованию. Документы, подтверждающие несчастный случай</p>	<p>4</p>
<p>Тема 1.5 Документальное обеспечение страховых выплат в страховании ответственности</p>	<p>Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Страховые случаи. Документы необходимые при получении страхового возмещения по договору ОСАГО для физических лиц. Документы необходимые при получении страхового возмещения по договору ОСАГО для юридических лиц.</p> <p>Страхование профессиональной ответственности. Особенности страховых отношений.. Страховые случаи. Документы, подтверждающие факт причинения вреда и размер вреда третьи лицам. Документы, выданные экспертными организациями, позволяющими судить об размере ущерба, причиненного третьим лицам. Страховой</p>	<p>6</p>

	акт на страховую выплату	
Тема 1.6 Документальное обеспечение страховых выплат в медицинском страховании	Договор ОМС. Взаимоотношения между страховыми медицинскими организациями, территориальным фондом ОМС и медицинскими учреждениями. Документооборот между ними. Акт медико-экономического контроля. Акт медико-экономической экспертизы Договор ДМС. Программы добровольного медицинского страхования. Порядок и условия страховых выплат. Размер страховой выплаты. Отказ в страховой выплате. Документальное обеспечение страховой выплаты по ДМС	4
Тема 1.7 Документальное обеспечение страховых выплат в перестраховании	Условия выплаты страхового возмещения в перестраховании. Расчет расходов перестрахователя. Документы, подтверждающие наступление страхового случая. Страховой акт Урегулирование споров в перестраховании	4
Тема 1.8 Документальное оформление запроса в компетентные органы по страховому случаю	Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. Документы, регистрирующие результаты страхового случая и порядок работы с ними. Урегулирование страховых событий.	2
Тема 1.9 Использование программного обеспечения MS Office и возможное программное обеспечение для решения профессиональных задач	Использование возможностей MS Office. Формирование базы данные по страховым случаям: внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая	2
Курсовая работа		20
Раздел ПМ 2 Организация правового регулирования страховых выплат и предупреждение страхового мошенничества (по отраслям)		
МДК 2 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество		
Тема 2.1 Законодательная база, регулирующая страховые выплаты	Законодательная база. История формирования системы законодательных актов, регулирующих страхование. Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» Проблемы страхового законодательства. Проблемы соотношения главы 48 «Страхование» ГК РФ и Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ». Проблемы законодательного регулирования в сфере обязательного страхования «Пробелы» в законодательстве.	16

	«Пробелы» в правовом регулировании гражданско-правовых отношений в области страхования. «Пробелы» в правовом регулировании административных отношений в области страхования. Отсутствие целостной концепции совершенствования Закона Совершенствование системы страхового законодательства	
Тема 2.2 Основные виды страхового мошенничества	Понятие страховое мошенничество. Причины мошенничества в страховой сфере. Социально-психологические предпосылки страхового мошенничества. Особенности поведения реальных и мнимых потерпевших от страховых случаев. Противоправные действия. Мошенничество страхователей. Мошенничество страховщиков Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций Выявление фактов мошенничества. Предупреждение фактов мошенничества на стадии заключения договора, на стадии страховой выплаты	16
Тема 2.3 Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества.	Методология выявления страхового мошенничества в имущественном страховании. Способы совершения страхового мошенничества при страховании грузов, транспортных средств, при гибели имущества Методология выявления страхового мошенничества в личном страховании. Способы совершения страхового мошенничества при страховании от несчастных случаев Методология выявления страхового мошенничества в страховании ответственности. Способы совершения страхового мошенничества при ОСАГО Методы выявления мошенничества при работе с бланками строгой отчетности. Документы, которые могут фальсифицировать мошенники. Контрольные мероприятия, противодействующие работе с бланками строгой отчетности	20

<p>Тема 2.4 Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта</p>	<p>Понятие экспертизы Цель проведения экспертизы. Виды экспертиз: автотехническая, пожарно-техническая, строительно-техническая и другие. Сроки проведения экспертизы Экспертиза при страховом случае. Правовая основа. Предмет экспертизы. Порядок проведения экспертизы. Оформление экспертного заключения Экспертное заключение. Основные разделы и реквизиты экспертного заключения. Права на проведение независимой экспертизы. Права и обязанности экспертной организации Организация экспертизы транспортного средства. Проведение независимой экспертизы транспортного средства при решении вопроса о страховой выплате. Нормативные, методические документы, используемые при проведении экспертизы Договор о проведении экспертизы</p>	<p>18</p>
<p>Раздел 3 3 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)</p>		
<p>МДК Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)</p>		
<p>Тема 3.1 Понятие и признаки страхового случая</p>	<p>Понятие страховой случай. Понятие «страховой случай» в соответствии с Законом об организации страхового дела. Понятие «страховой случай» в соответствии с Гражданским Кодексом. Понятие «страховой случай» в соответствии с правилами страхования. Различия между понятием «страховой случай» и «страховой риск» Признаки страхового случая. Признаки страхового случая в рисковом страховании: случайность, реальность, вероятность, независимость, нежелательность. Признаки страхового случая в безрисковом страховании: обязательность, определенность события, предсказуемость события, безвредность события</p>	<p>10</p>
<p>Тема 3.2 Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения)</p>	<p>Порядок и условия выплаты страхового возмещения при имущественном страховании. Размер страхового возмещения. Условия выплаты. Отсрочка страхового возмещения. Возврат страхового возмещения Порядок и условия выплаты страхового возмещения при страховании транспортных средств. Страховая выплата</p>	<p>12</p>

	<p>при фактической гибели транспорта, при угоне или пропаже транспорта, при повреждении транспортного средств</p> <p>Условия выплаты</p> <p>Страховое обеспечение в личном страховании. Размеры страхового обеспечения. Получатели страхового обеспечения. Порядок выплаты страхового обеспечения. Выкупная сумма</p> <p>Страховые выплаты при страховании ответственности. Понятие страховое покрытие. Лимиты страхового покрытия. Франшиза при страховании ответственности. Условия выплаты страхового возмещения</p>	
Тема 3.3 Организационные формы и способы страхового обеспечения в имущественном страховании и перестраховании	<p>Системы страхования. Система пропорциональной ответственности и система первого риска. Характеристика системы. Страховая сумма ниже страховой стоимости и страховая сумма выше страховой стоимости. Системы страхования. Система предельной ответственности</p> <p>Неоднократное страхование. Страхование по системе восстановительной стоимости. Страхование с учетом франшизы</p> <p>Системы страхования. Квотное и по методу эксцедента. Непропорциональное перестрахование</p>	14
Тема 3.4 Порядок расчета размера ущерба и выплаты страхового возмещения	<p>Порядок расчета размера ущерба в имущественном страховании. Размер ущерба при гибели имущества, при повреждении имущества. Восстановительные расходы. Формула расчета размера ущерба и возмещения</p> <p>Порядок расчета размера ущерба при страховании грузов. Условия выплаты страхового возмещения. Формула расчета. Размер ущерба в зависимости от гибели груза, хищении, повреждении</p> <p>Порядок расчета размера ущерба при страховании транспорта. Формула расчета размера страхового возмещения. Размер ущерба при гибели, угоне и повреждении транспортного средства</p>	14
Тема 3.5 Показатели страховой статистики	<p>Понятие страховой статистики. Роль страховой статистики в деятельности страховой компании. Требования страховой статистики. Методики системы страховой статистики с учетом целей и</p>	10

	функций.Методика расчета показателей страховой статистики. Расчет показателей: частота страховых событий, убыточность страховой суммы, норма убыточности, тяжесть ущерба	
Раздел ПМ 4 Организация регулирования, контроля и регистрации страховой деятельности		
МДК 4 Регулирование, контроль и регистрация страховой деятельности		
Тема 4.1 Основы государственного регулирования страховой деятельности	Понятие, необходимость и цели государственного регулирования страховой деятельности. Принципы и методы государственного регулирования в страховании. Типы систем государственного регулирования страховых отношений. Система страхового регулирования на национальном страховом рынке. Объекты и субъекты государственного регулирования. Способы регулирования деятельности страховщиков: система публичности, нормативная система, система материального надзора. Государственный надзор и контроль общественности как элемент системы регулирования. Пресечение недобросовестной конкуренции на страховом рынке.	4
Тема 4.2 Организация государственного регулирования	Стадии государственного регулирования страховой деятельности. Департамент страхового надзора Министерства финансов Российской Федерации основной орган государственной власти по регулированию и контролю за деятельностью страховщиков. Структура органов страхового надзора. Территориальные органы страхового надзора. Права и обязанности федерального Департамента и территориальных органов страхового надзора. Порядок государственной регистрации страховых организаций. Требования к страховой организации на стадии учреждения. Пакет документов для регистрации страховой организации. Порядок регистрации эмиссий акций акционерных страховых обществ. Минимальный размер уставного капитала	8
Тема 4.3 Лицензирование страховой деятельности на территории РФ	Порядок государственного регулирования лицензирования страховой деятельности. Виды лицензируемой деятельности.	8

	<p>Документы, необходимые для получения лицензии. Условия, необходимые для получения лицензии. Пакет документов, оформляемый для лицензирования. Требования к: составлению бизнес-плана, условиям страхования, плану размещения страховых резервов, системе перестраховочной защиты, квалификации руководителя страховой организации. Порядок рассмотрения документов на получение лицензии Отказ в выдаче лицензии. Временная лицензия..</p> <p>Порядок ведения единого Государственного реестра страховщиков и их объединений. Реестр страховых брокеров. Особенности лицензирования страховых медицинских организаций и комбинированных видов страхования</p>	
<p>Тема 4.4 Организация государственного регулирования финансовой устойчивости и платежеспособности</p>	<p>Понятие государственного регулирования финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков. Резерв платежеспособности страховых организаций и основы обеспечения финансовой устойчивости. Правила формирования страховых резервов. Регулирование порядка формирования страховых резервов. Основные принципы формирования технических (страховых) резервов</p> <p>Требования к минимальному размеру уставного капитала, собственных средств страховщика, необходимых для получения лицензии. Достаточность собственного капитала. Ограничение максимальной ответственности по одному риску. Соблюдение страховщиками нормативного соотношения между активами и принятыми ими страховыми обязательствами</p>	8
<p>Тема 4.5 Организация государственного регулирования учета и отчетности</p>	<p>Современные нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность страховщиков в области учета и отчетности. Проблемы регулирования вопросов учета и отчетности страховщиков. Переход российского учета на международные стандарты. Понятие публичности в страховом деле. Отчетность в порядке страхового надзора</p> <p>Организация регулирования налогообложения в страховом деле. Современное состояние системы</p>	6

	налогообложения страховых организаций. Проблемы государственного регулирования налогообложения страховых организаций	
Тема 4.6 Санкции, применяемые к страховщикам за нарушение законодательства о страховании	Виды санкций, применяемых к страховщикам, нарушающим страховое законодательство. Предписание, причины его выдачи. Ограничения и приостановления действия лицензии. Отзыв лицензии	4
Тема 4.7 Особенности и основы организации финансового контроля в сфере страхования	Основные направления и задачи финансового контроля в сфере страхования. Внутренний и внешний контроль. Типы контроля: государственный, ведомственный, внутрикорпоративный. Общая характеристика текущего, предварительного и последующего контроля Процесс формирования и использования средств страхового фонда и финансовый контроль. Страховой надзор как форма государственного контроля страховой деятельности. Аудиторский контроль деятельности страховщиков. Их отличия	8
Тема 4.8 Контроль правильности заключения договоров страхования и обоснованности страховых выплат	Правильность заключения договоров добровольного страхования, исчисление страховых взносов и оформления страховых полисов в соответствии с Гражданским кодексом РФ, законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» Порядок текущего и последующего контроля по имущественному страхованию, правильность определения страховой стоимости, установления страховой суммы, правильность применения страховых тарифов и исчисления страховых взносов, обоснованность предоставления скидок с исчисленных страховых взносов; правильность установления периода действия договора и своевременность вручения страховых полисов. Контроль своевременности составления актов о гибели (повреждении, утрате) застрахованного имущества. Проверка достоверности документов, являющихся основанием для выплаты страхового	16

	<p>возмещения</p> <p>Порядок текущего и последующего контроля по страхованию ответственности. Контроль правильности установления лимитов ответственности по одному страховому случаю (рisku), обоснованности применения тарифных ставок, своевременности уплаты страховых взносов. Проверка правильности установления факта страхового случая. Контроль правильности определения размера страховых выплат и обоснованности отказа в выплате страхового возмещения.</p> <p>Порядок текущего и последующего контроля по личному страхованию. Контроль правильности установления страховой суммы по видам страхования, определения тарифных ставок, исчисления страховых взносов. Проверка полноты и своевременности внесения страховых взносов. Контроль обоснованности и своевременности осуществления страховых выплат. Контроль правильности оформления документов на выплату по страховым событиям, определения сумм страхового обеспечения, расчета выкупных сумм.</p>	
Тема 4.9 Контроль расходов на ведение дела и правильности формирования и размещения страховых резервов	<p>Состав расходов на ведение дела (общехозяйственных расходов). Законодательно установленные нормы расходов, включаемых в себестоимость страховых услуг. Операционные расходы. Административные и управленческие расходы. Расходы, связанные с урегулированием убытков. Затраты, включаемые в себестоимость страховых услуг и обусловленные спецификой этой деятельности (комиссионное вознаграждение страховым агентам, брокерам, оплата услуг сюрвейеров, расходов по перестрахованию и др.). Контроль обоснованности включения расходов на ведение дела в себестоимость страховых услуг</p>	8
Тема 4.10 Контроль правильности формирования финансовых результатов, расчетов с бюджетом	<p>Порядок формирования финансовых результатов деятельности страховщика</p> <p>Контроль правильности определения финансовых результатов и распределения полученной прибыли. Контроль правильности определения</p>	10

	<p>налогооблагаемой базы для уплаты налогов в бюджет, расчета сумм налогов; своевременности перечисления сумм налогов.</p> <p>Расчеты с внебюджетными фондами</p> <p>Контроль правильности определения исчисленных сумм обязательных платежей и взносов полноты и своевременности расчетов с внебюджетными фондами</p>	
Раздел ПМ 5 Проведение анализа страховой деятельности		
Тема 5.1 Теоретические и методические основы экономического анализа*	<p>Роль экономического анализа в условиях рыночной экономики. Предмет, объекты и задачи экономического анализа.</p> <p>Организация и информационное обеспечение в анализе: этапы и источники проведения экономического анализа (нормативно-плановые, учетные, внеучетные и деловая итоговая информация). Виды экономического анализа, их классификация на основании различных критерий: по аспектам исследования, по кругу изучаемых вопросов, по признаку времени, отраслевому и др. Способы обработки экономической информации: сравнение, группировка, цепная подстановка, балансовый, табличный и другие.</p> <p>Методы, приемы экономического анализа страховых операций</p>	2
Тема 5.2 Основы анализа бухгалтерского баланса страховой компании*	<p>Значение, функции и роль бухгалтерского баланса в оценке финансового имущественного положения страховой организации. Результаты общей оценки структуры активов и их источников по данным баланса. Методика анализа нетто-баланса и расчета величины чистых активов страховой компании.</p> <p>Методика проведения анализа платежеспособности страховой организации. Расчет показателей текущей платежеспособности. Показатели платежеспособности, формируемые для официальной отчетности согласно требованиям законодательства.</p> <p>Показатели платежеспособности, используемые рейтинговыми агентствами</p> <p>Определение характера финансовой устойчивости- страховой компании, расчет и оценка финансовых коэффициентов по данным отчетности.</p>	12

	<p>Методика анализа показателей финансовой устойчивости. Методика анализа достаточности источников финансирования для формирования резервов. Расчет коэффициента финансовой устойчивости страховых операций. Расчет соотношения активов и обязательств. Финансовая устойчивость страхового фонда. Коэффициент В.Ф.Коньшина</p>	
<p>Тема 5.3 Основы анализа отчета о прибылях и убытках страховой компании*</p>	<p>Финансовые результаты деятельности страховой компании Понятие доходов страховой организации от страховой деятельности. Расходы страховой компании. Методика проведения. Методика расчета и оценки динамики значение показателей рентабельности. Методика анализа прибыли (убытка) до налогообложения. Анализ влияния факторов на прибыль Методика факторного анализа показателей рентабельности. Маржинальный доход по страхованию жизни и прочим видам страхования</p>	10
<p>Тема 5.4 Анализ структуры страховых операций страховой компании*</p>	<p>Методика анализа страховых операций по направлениям страхования. Структура страховых сборов (премий). Факторы, влияющие на объем страховых премий. Расчет рентабельности страховых операций. Расчет коэффициента «объем страховых сборов/ страховая ответственность» Методика проведения анализа затрат по ведению страховых операций. Структура текущих затрат. Структура совокупных страховых выплат. Уровень страховых выплат. Величина резервирования Методика проведения факторного анализа страховых выплат по направлениям страхования. Факторы, влияющие на объем страховых выплат по направлениям страхования. Расчет коэффициентов: «убыточности договоров», «страховые выплаты/страховая ответственность»</p>	14
<p>Тема 5.5 Анализ инвестиционной деятельности страховой компании*</p>	<p>Инвестиционная деятельность страховой компании. Совокупная величина инвестиционного дохода, Структура инвестиционного дохода и инвестиционных расходов. Методика</p>	10

	анализа инвестиционного дохода и расхода страховой компании. Рентабельность инвестиций Портфель инвестиций страховой компании. Оценка портфеля финансовых вложений по группам объектов инвестиций. Оценка портфеля реальных инвестиций	
Тема 5.6 Анализ клиентской базы страховой организации*	Анализ существующей клиентской базы страховой организации. Концентрация клиентской базы. Анализ клиентских сегментов. Количество клиентов, доля новых клиентов, тенденции развития клиентской базы, распределение клиентов в розничном бизнесе и бизнесе с корпоративными клиентами Диагностика ключевых клиентов. Доля ключевых клиентов в основных бизнесах страховой организации. Распределение корпоративных клиентов по отраслям деятельности. Распределение клиентов по размеру: крупные предприятия, мелкий и средний бизнес, наличие среди клиентов страховой организации корпораций, входящих в рейтинг крупнейших предприятий России	6
Тема 5.7 Анализ эффективности каналов и сети распространения страховых продуктов*	Каналы продаж страховых продуктов. Традиционные каналы продаж. Новые каналы продаж. Анализ используемых каналов продаж по видам бизнеса Анализ показателей эффективности каналов продаж. Количество клиентов на филиал или точку продаж Количество сотрудников (агентов) в точке продаж. Стоимость привлечения одного клиента, Производительность агентов и штатных продавцов. Доля новых каналов продаж	6
	всего	332

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
ПК 2	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
ПК 3	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
ПК 4	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты

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

ПМ 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Область применения рабочей программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело** (по отраслям) (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Реализовывать технологии агентских продаж

2 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж

3 Организовывать розничные продажи

4 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

5 Анализировать эффективность каждого канала продаж

6 Документально оформлять страховые операции

7 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая

8 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

Программа профессионального модуля может быть использована при освоении в рамках основной профессиональной образовательной программы специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) рекомендуемых ФГОС профессий рабочих, должностей служащих: агент страховой.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке страховых агентов.

Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования

уметь:

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;

- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;

- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;

- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;

- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования;

- в процессе работы с клиентом вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;

- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол,

образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;

- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;

- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;

- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость материальной и моральной поддержки различных слоев населения;

- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;

- проводить работу по выполнению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;

- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;

- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;

- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;

- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике;

- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;

знать:

- нормативно правовые акты, положения, инструкции и другие руково-дящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;

- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;

- действующую систему социальных гарантий;

- методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;

- основы рыночной экономики;

- основы психологии и организации труда;

- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля: всего – часа, в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося – 72 часа, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 46 часов; самостоятельной работы обучающегося – 26 часов; учебной и производственной практики – 72 часа.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

- 1 Реализовывать технологии агентских продаж
- 2 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
- 3 Организовывать розничные продажи
- 4 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
- 5 Анализировать эффективность каждого канала продаж
- 6 Документально оформлять страховые операции
- 7 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
- 8 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

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

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

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

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

ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

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

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

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

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала	Объем часов
Раздел ПМ 1 Организация агентских продаж и сопровождение договоров страхования		
МДК 5.1 Теоретическая подготовка агента страхового		
Тема 1.1 Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Роль и месторозничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Построение клиентоориентированной модели розничных продаж. Нормативные правовые акты, инструкции, положения, регламентирующие деятельность страховых агентов.	8
Тема 1.2 Организация розничных продаж. Реализация технологий розничных продаж в страховании	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги.	6
Тема 1.3 Анализ эффективности канала продаж	Сущность и понятие анализа канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента	6
Тема 1.4 Документальное оформление страховых операций	Правила оформления страховых операций. Осуществление операций по заключению договоров имущественного страхования. Осуществление операций по заключению договоров личного страхования. Документальное оформление страховых операций	6
Тема 1.5 Консультирование клиентов по вопросу	Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов,	8

оформления страхового случая	необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения или возмещения.	
Тема 1.6 Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов. Ревизия работы страховых агентов	Понятие материальной ответственности страховых агентов. Материальная ответственность работника за ущерб, причиненный работодателю. Порядок взыскания ущерба. Порядок оформления материальной ответственности страховых агентов. Контроль за соблюдением агентами финансовой дисциплины. Ответственность страховых агентов за сохранность бланков строгой отчетности	8
Тема 1.7 Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Понятие страхового мошенничества. Основные виды страхового мошенничества. Меры профилактики страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	4
	всего	46

Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей – Приложение Г

3.5 Программы практик

Аннотации к рабочим программам практик

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля 1
1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Область применения программы

Программа практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям)(базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен **иметь практический опыт:**

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
ПК 3	Реализовывать технологии банковских продаж
ПК 4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж
ПК5	Реализовывать технологии прямых офисных продаж
ПК 6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах
ПК 7	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж
ПК8	Реализовывать технологии телефонных продаж
ПК 9	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях

	и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Область применения программы

Программа практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)(базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен **иметь практический опыт:**

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
ПК 3	Реализовывать технологии банковских продаж
ПК 4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж
ПК5	Реализовывать технологии прямых офисных продаж
ПК 6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах
ПК 7	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж
ПК8	Реализовывать технологии телефонных продаж
ПК 9	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения

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

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля 2 **Организация продаж страховых продуктов**

Область применения программы

Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страхование (по отраслям)** (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2 Организовывать розничные продажи.

3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Цели и задачи практики

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

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов;

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация продаж страховых продуктов**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля 2 **Организация продаж страховых продуктов**

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2 Организовывать розничные продажи.

3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Цели и задачи производственной практики

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

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов;

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация продаж страховых продуктов**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
ПК 2	Организовывать розничные продажи
ПК 3	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
ПК 4	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей

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

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля
3 Сопровождение договоров страхования(определение страховой стоимости и премии).

Область применения программы

Программа практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.05 Страховое дело (по отраслям)(базовая подготовка)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности(ВПД):**Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)**

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен иметь практический опыт:

- сопровождения договоров страхования;

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля 3Сопровождение договоров страхования(определение страховой стоимости и премии)

Область применения программы

Программа практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по

специальности СПО **38.02.02 Страхование** дело (по отраслям) (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)**

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен иметь практический опыт:

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

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
ПК 2	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
ПК 3	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
ПК 4	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты
ПК 5	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
ПК 6	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

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

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля
4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Область применения программы

Программа практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)**

– Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен иметь практический опыт:

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

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
ПК 2	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших

	объектов
ПК 3	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
ПК 4	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты
ПК 5	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
ПК 6	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Область применения программы

СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)(базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)**

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен иметь практический опыт:

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

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
ПК 2	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
ПК 3	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
ПК 4	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты
ПК 5	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
ПК 6	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных

	задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля
 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
 должностям служащих (агент страховой)

Область применения программы

Программа практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страхование (по отраслям)** (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)**.

– Цели и задачи практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 2	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
ПК 3	Организовывать розничные продажи
ПК 4	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
ПК 5	Анализировать эффективность каждого канала продаж
ПК 6	Документально оформлять страховые операции
ПК7	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
ПК8	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды

	(подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

Область применения программы
СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен иметь практический опыт:

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

Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 2	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
ПК 3	Организовывать розничные продажи
ПК 4	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
ПК 5	Анализировать эффективность каждого канала продаж
ПК 6	Документально оформлять страховые операции

ПК 7	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
ПК8	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

Рабочая программа преддипломной практики

Область применения программы

Программа преддипломной практики (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям)(базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД).

- Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
- Организация продаж страховых продуктов.
- Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

- Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Цели и задачи практики

Требования к результатам освоения

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе практики должен **иметь практический опыт:**

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
- организации продаж страховых продуктов;
- сопровождения договоров страхования;
- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнения работ по основному виду профессиональной деятельности;

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 по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;

- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина;
- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;
- рассчитывать основные показатели финансовой деятельности страховой компании;
- подготавливать типовые договоры страхования;

- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
- специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения случаев страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;
- рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
- на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»;
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
- проводить экспертную оценку риска при различных видах страхования;
- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);

- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования;
- методы оценки риска.
- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- подготавливать документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;
- проводить анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости страховых компаний;
- проводить анализ страховых операций;
- проводить анализ клиентской базы страховой компании;
- осуществлять контроль за правильностью заключения договоров страхования;
- осуществлять контроль расходов на ведение дела и правильности формирования страховых резервов;
- контролировать финансовую устойчивость и платежеспособность страховой организации.

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.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;
- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж;
- финансовый потенциал страховой компании;
- основные показатели финансовой устойчивости и платежеспособности страховой компании;
- основы инвестиционной деятельности страховой компании;
- основные показатели актуарных расчетов;
- систему финансового управления страховой компанией.
- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;

- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
 - законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
 - основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
 - «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
 - порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
 - порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
 - методы борьбы со страховым мошенничеством;
 - теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
 - документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
 - критерии определения страхового случая;
 - теоретические основы оценки величины ущерба;
 - признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
 - формы страхового возмещения (обеспечения);
 - порядок расчета страхового возмещения (обеспечения);
 - методику проведения анализа платежеспособности и финансовой устойчивости страховой компании;
 - методику расчета показателей рентабельности страховой компании;
 - методику проведения анализа страховых операций;
 - основы государственного регулирования страховой деятельности;
 - требования к минимальному размеру уставного капитала, собственных средств страховщика;
 - порядок проведения текущего контроля правильности заключения договоров страхования и обоснованности страховых выплат.

- 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);
- 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);
- методику проведения анализа платежеспособности и финансовой устойчивости страховой компании;

- методику расчета показателей рентабельности страховой компании;
- методику проведения анализа страховых операций;
- основы государственного регулирования страховой деятельности;
- требования к минимальному размеру уставного капитала, собственных средств страховщика;
- порядок проведения текущего контроля правильности заключения договоров страхования и обоснованности страховых выплат.

Результатом освоения программы преддипломной практики является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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

3.6 Программа государственной (итоговой) аттестации

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833), в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2013 г. № 237-ФЗ.

Целью государственной (итоговой) аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, сформированности профессиональных компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка) При разработке программы государственной итоговой аттестации учтена степень использования наиболее значимых профессиональных компетенций и необходимых для них знаний и умений.

Программой государственной итоговой аттестации определены:

- материалы по содержанию итоговой аттестации;
- сроки проведения итоговой государственной аттестации;
- условия подготовки и процедуры проведения государственной (итоговой) аттестации;
- критерии оценки уровня качества подготовки выпускника.

Программа государственной итоговой аттестации (далее программа ГИА) является частью основной профессиональной образовательной программы составленной в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД) специальности.

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования.

ГИА призвана способствовать проверке уровня усвоения выпускниками профессиональных компетенций, знаний и умений по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Программа итоговой аттестации приведена в приложении Г.

4 Условия реализации образовательной программы

4.1 Требования к вступительным испытаниям абитуриентов

Прием в колледж для обучения по образовательным программам осуществляется по заявлениям лиц, имеющих основное среднее (полное) общее образование, начальное, среднее или высшее профессиональное образование.

При подаче заявления о приеме в колледж поступающий предъявляет оригинал или ксерокопию документа государственного образца об образовании.

4.2 Использование активных и интерактивных форм проведения занятий в образовательном процессе

Преподаватели специальности выбирают педагогически обоснованные, соответствующие психологическим и возрастным особенностям обучающихся методы обучения; уделяют внимание тем методам, которые способствуют включению студентов в активную деятельность, развивают инициативу и ответственность; акцент делается на продуктивную работу.

Управление методической деятельностью имеет тенденцию к взаимосвязи ее с исследовательской деятельностью студентов; вовлечением наиболее успешных из них в совместную деятельность.

Процесс управления исследовательской деятельностью студентов проходит через развитие студенческого общества "Инициатива и успех". По итогам научно-практических студенческих конференций издаются сборники тезисов, в которых опубликованы результаты исследований студентов.

В учебном процессе используется компьютерная техника и программное обеспечение.

Внедрение современных методик обучения, информационных технологий в колледже обеспечивается следующим образом:

- аудиовизуальными техническими средствами;
- использованием системного и инструментального программного обеспечения;
 - наличием необходимого прикладного программного обеспечения;
 - реализацией средств компьютерных коммуникаций;
 - использованием информационных технологий;
 - существующим парком вычислительной техники.

Аудиовизуальные технические средства обучения:

- проекторы, интерактивная доска.

Системное и инструментальное программное обеспечение

- операционные системы Windows XP, Windows 7, Windows 2003, Windows 2008, Fedora Core Linux;
- антивирус Kaspersky Business Space Security;
- системы программирования Delphi 2006 Turbo, MS Visual Studio;
- система автоматизированного проектирования AutoCAD.

Прикладное программное обеспечение, используемое в учебном процессе:

- справочные правовые системы «Консультант плюс» и «Гарант»;
- системы программ экономического назначения 1С Бухгалтерия, 1С Документооборот, 1С Страховая деятельность;
- графические пакеты GIMP, Paint.NET;
- Microsoft Office 2010;
- Open Office 3;
- различные тестовые комплексы;
- системы виртуализации VirtualBOX, VirtualPC;
- ИРБИС;
- Интерактивная Автошкола.

Заключены долгосрочные договоры на регулярное обновление Информационно-правовых систем.

Внедрение в учебный процесс мощных современных компьютеров позволяет в настоящее время обучать студентов новейшим информационным технологиям: изучение технологии делопроизводства, бухгалтерского учета, компьютерного проектирования, применения виртуализации, и т.п. Много внимания уделяется самостоятельной и творческой работе студентов. Все это позволяет организовывать процесс подготовки специалистов на высоком уровне, а также оптимизировать функционирование учебного процесса.

В учебном заведении накоплен большой опыт в вопросе использования вычислительной техники в образовательном процессе. Высококвалифицированный кадровый состав преподавателей и специалистов, эксплуатирующих вычислительную технику и комплексное программное и учебно-методическое обеспечение позволяют реализовать концептуально на системном уровне использование вычислительной техники и информационных технологий в различных формах деятельности колледжа: учебный процесс, организация досуговой работы.

4.3 Организация практик по видам (учебная, производственная)

Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка) предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся КГБПОУ АПЭК при освоении студентами профессиональных компетенций, видов профессиональной деятельности в рамках профессиональных модулей в соответствии с рабочими программами практики. Практика реализуется как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются в соответствии с Положением о практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования от 18.04.2013 г. № 291.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Таковыми являются СК «Россгострах», СК «Спасские ворота»

Практика для получения первичных профессиональных навыков (учебная) проводится в соответствии с учебным графиком специальности. Практика проводится с целью закрепления знаний и умений, полученных студентами при изучении специальных и общепрофессиональных дисциплин и обеспечения практико-ориентированной подготовки обучающихся.

Задачами практики для получения первичных профессиональных навыков являются подготовка студентов к осознанному и углубленному изучению дисциплин, привитие им практических навыков по избранной специальности.

Продолжительность рабочего дня студентов на учебно-вспомогательных объектах учебного заведения составляет 6 (шесть) академических часов.

По окончании практики для получения первичных профессиональных навыков студентам выставляется оценка на основании текущего и итогового контроля их работы. Студенты, не выполнившие программы практики, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время. Аттестация по итогам производственной практики

проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

4.4 Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся организуется в соответствии с Положением о внеаудиторной самостоятельной работе студентов КГБПОУ «АПЭК»

4.5 Кадровый состав, реализующий основную профессиональную образовательную программу

№	Ф.И.О. педагогического работника	Образование (когда и какое ОУ профессионального образования окончил, специальность и квалификация)	Категория	Стаж		Курсы повышения квалификации , стажировка	Год прохождения ПК	Примечание
				общий	Педагогический			
	Гришина Т.Н.	Высшее, 1999, Барнаульский государственный педагогический университет Филология, учитель немецкого языка и литературы	Первая	15	15	ПК: «Современные технологии интерактивного обучения в процессе формирования профессиональных компетенций» - 72 час.	2010	
	Киржаева Л.А.	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, (2003г.) Финансы и кредит, Экономист	Первая	10	10	ПК: «Проектирование системы мониторинга профессиональной подготовленности обучающихся на основе формирования контрольно-оценочных средств в условиях реализации ФГОС ПО» - 72 ч	2014	
	Кисиль М.С.	Алтайский сельскохозяйственный институт, (1990) Экономика и организация с/х производства, Экономист-организатор с/х производства	Высшая	17	17	ООО СК «ВТБ-Страхование», стажировка	2012	
	Ковалкина	Куйбышевский	Первая	38 лет	23 года	АКИПКРО «Проектирование	2013	

	Л.Г.	авиационный институт, им. Королева , Прикладная математика, инженер-математик				деятельности преподавателя общеобразовательных дисциплин в условиях реализации ФГОС профессионального образования»		
	Кораблина С.О.	Барнаульский государственный педагогический институт (1982 г.) Русский язык и литература, Учитель русского языка и литературы	Высшая	32	32	ПК: « Организация образовательного процесса в профессиональных образовательных организациях в условиях реализации Ф3 № 273 «Об образовании в Российской Федерации».	2014	
	Лихачева Н.А.	Алтайский государственный университет,1993 Экономика и социология труда, Экономист	Первая	21	21 год	Стажировка в Потребительное объединение «Хлеб» по теме «Изучение основных техничко-экономических показателей производственно- хозяйственной деятельности предприятия» Повышение квалификации Барнаульский филиал Финуниверситета при Правительстве РФ по программе «Современные технологии обучения в образовательном учреждении» - 72 ч.	2012 2014	
	Малова Н.А.	Высшее, Всесоюзный заочный финансово-	Высшая	44	39	ПК: «Психолого- образовательное	2010	Почетный работник

		экономический институт, 1976, Планирование промышленности, экономист				сопровождение профессионально-личностного становления студентов учреждений НПО и СПО» - 72 час. ПК: Проблемы внедрения ФГОС. Авторские программы, методики, формы и методы проведения занятий по гуманитарным и социально-экономическим дисциплинам в ССУЗ»	2011	среднего профессионального образования РФ Заслуженный учитель Российской Федерации
	Михайлова Т.В.	Барнаульский государственный педагогический университет, 2003, Математика, учитель математики и информатики		4 года	4 года	АКИПКРО «Проектирование комплексного методического обеспечения образовательного процесса в ОУ НПО, СПО в соответствии с требованиями ФГОС».	2012 г	
	Никифорова Т.О.	ГОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики» 2009, Менеджмент организации, менеджер	11 разряд	8 лет	8 лет	АКИПКРО курсы по теме «Проектирование воспитательной системы ОУ НПО, СПО в условиях модернизации образования» АКИПКРО курсы повышения квалификации по теме» Система работы профессиональных образовательных организаций по социализации и постинтернатному	2013 2014	

						сопровождению обучающихся из числа выпускников интернатных учреждений в период получения ими профессионального образования»		
	Панина В.А.	Высшее, Барнаульская государственная педагогическая академия, 2008, Физическая культура, педагог по физической культуре	Первая	6	4	ПК: «Компетентностный подход в преподавании физической культуры и ОБЖ» - 72 ч.	2013	
	Паралева И.Б.	Алтайский политехнический институт им И.И. Ползунова, 1985 Производство строительных изделий и конструкций, инженер-строитель технолог, Томский техникум железнодорожного транспорта, 1992 Бухгалтерский учет, бухгалтер	Высшая	29 лет	20 лет	АКИПКРО « Организация образовательного процесса в профессиональных образовательных организациях в условиях реализации ФЗ № 273 «Об образовании в Российской Федерации».	2014	
	Савинкина Н.А	Алтайский государственный университет, 1999, Финансы и кредит экономист	Высшая	18 лет	17 лет	АКИПКРО Темпус «Воспитание предпринимательского духа и консультация начинающих предпринимателей на базе университетов и колледжей Украины и России».		
	Семина	Алтайский	Высшая	27	14	ПК: «Проектирование	2012	

О.А.	государственный университет (1989 г.) Юриспруденция, юрист					комплексного методического обеспечения образовательного процесса в ОУ НПО, СПО в соответствии с требованиями ФГОС».		
Синельник Л.К.	Высшее Летательные аппараты и технологическое оборудование к ним военный инженер-механик	12 разряд	20	20	ПК: Подготовка уполномоченных на решение задач в области ГО в организациях»	2011		
Терентьева М.А.	Высшее, Алтайский государственный университет, 1972 История, учитель истории и обществоведения	Высшая	24	15	ПК: «Особенности преподавания общеобразовательных дисциплин в образовательных учреждений НПО и СПО в условиях реализации ФГОС нового поколения» 72 час	2011		
Фиганова О.Н.	Высшее, Алтайский государственный аграрный университет, 2002 Экономика и управление аграрным производством	Первая	12	11	Стажировка ОАО «Алтайгеомаш», планово - экономический отдел – 108 час.	2011		
Чеченева Н.И	Высшее Менеджмент, Экономист специалист по менеджменту,	Высшая	20 лет	14 лет	Семинар: «Организация и проектирование предпринимательской деятельности» - 72 ч. ПК: «Моделирование профессиональной деятельности в условиях функционирования учебной имитационной фирмы» - 72 ч.			

						ПК: «Государственно-общественное управление образованием», 72 час		
	Шелкунова	Алтайский промышленно-экономический колледж (2009 г.) Страховое дело, специалист страхового дела; НОУ ВПО Московская академия предпринимательства 2013 г. Бухгалтерский учет и аудит, Экономист	9 разряд	5 лет	4 г			
	Юферева Н.И.	Высшее, Алтайский государственный университет, 2000, История, историк, преподаватель истории,	Высшая	12	12	ПК: «Проектирование образовательного процесса на основе модульно-компетентностного подхода в условиях требований ФГОС третьего поколения» - 72 час	2011	Почетная грамота Минобрнауки РФ

4.6 Учебно-методическое и информационное обеспечение основной профессиональной образовательной программы

Методическая деятельность преподавателей подчинена реализации основных направлений деятельности:

- Компетентностный подход в работе со студентами;
- Обеспечение условий успешной гражданской социализации студентов колледжа;
- Позиционирование инфраструктуры инновационной деятельности как на внутреннем, так и внешнем уровнях.

Методическая деятельность преподавателей носит прикладной характер; она направлена на совершенствование учебно-методического обеспечения образовательного процесса.

- справочные правовые системы «Консультант плюс» и «Гарант»;
- системы программ экономического назначения 1С Бухгалтерия, 1С Документооборот;
- MicrosoftOffice 2010;
- Open Office 3;
- различные тестовые комплексы;
- системы виртуализации VirtualBOX, VirtualPC;
- ИРБИС;

Заключены долгосрочные договоры на регулярное обновление Информационно-правовых систем.

4.7 Материально-техническое обеспечение образовательной программы

КГБПОУ «АПЭК» располагает необходимой материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательного учреждения. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Для освоения обучающимися профессиональных модулей созданы условия в соответствии со спецификой видов профессиональной деятельности.

Реализация образовательной программы обеспечивает выполнение обучающимися лабораторных работ и практических занятий, в том числе с использованием профессиональных компьютеров.

Образовательное учреждение обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений

Кабинеты:

- Кабинеты:
- социально-экономических дисциплин;
- иностранного языка;
- математики;
- информационных технологий в профессиональной деятельности;

экономики организации;
статистики;
менеджмента;
документационного обеспечения управления;
правового обеспечения профессиональной деятельности;
финансов, денежного обращения и кредита;
налогов и налогообложения;
страхового дела;
бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях;
анализа финансово-хозяйственной деятельности;
страхового права;
безопасности жизнедеятельности;
междисциплинарных курсов;
методический.

Лаборатории:
информационных технологий;
лингвфонная;
учебная страховая организация.

Спортивный комплекс:
спортивный зал;
открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;
стрелковый тир (в любой модификации, включая электронный) или место для стрельбы.

Залы:
библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;
актовый зал.

Техническое оснащение. В колледже имеются 11 мультимедийных аудиторий, оборудованных проекторами, управляющими компьютерами, экранами и колонками. В учебном процессе программные продукты используются в 12 компьютерных классах и лабораториях, оснащенных современными компьютерами класса с ЖК мониторами.

Многие лаборатории оснащаются компьютером для обработки результатов практических и лабораторных работ. Для использования мультимедийных технологий имеется ноутбуки, проекторы и переносные экраны.

Основная масса средств вычислительной техники размещена в учебных классах и лабораториях. Это 242 персональных компьютеров, включая 8 серверов, 13 мультимедиапроекторов и 1 плоттер. Остальные средства вычислительной техники размещены в службах и обеспечивают учебный процесс колледжа.

Практически все персональные компьютеры, задействованные в учебном процессе, и большая часть ПК учебного процесса объединены в корпоративную локальную сеть. Остальные либо работают автономно, либо

объединены в свою локальную сеть, что обусловлено спецификой работы этих подразделений.

Средства компьютерных телекоммуникаций

Все компьютеры находятся в единой сети. В основе сети лежит технология Ethernet со скоростью передачи 1ГБ/с. В составе локальной сети находятся 12 серверов. С любого компьютера имеется выход в сеть Интернет. Скорость подключения к сети Интернет 20Мб/с. Адрес сайта в сети Интернет – www.asieec.ru. Адрес электронной почты – asieec@asieec.ru.

5 Оценка результатов освоения образовательной программы

5.1 Организация и учебно-методическое обеспечение текущего контроля и промежуточной аттестации

Оценка результатов освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов КГБПОУ «АПЭК» (утверждено Приказом от 02.09.2013 г. №45/1).

С целью введения единых требований к учебно-методическому обеспечению учебных дисциплин, междисциплинарных курсов, профессиональных модулей преподаватели формируют учебно-методический комплекс (УМК). Состав и структура УМК регламентируется Положением об учебно-методическом комплексе учебных дисциплин / междисциплинарных курсов / тем междисциплинарных курсов, практики, разработанным и принятым в КГБПОУ «АПЭК». Наличие УМК является одним из условий, позволяющих достичь необходимого качества подготовки специалистов. В рамках УМК формируются контрольно-оценочные средства (КОС) по учебным дисциплинам, профессиональным модулям, что обеспечивает формирование фондов оценочных средств (ФОС). Формирование УМК обеспечивает возможность контроля качества методического обеспечения учебного процесса.

Наполнение УМК обеспечивается преподавателями, ведущими учебные дисциплины, профессиональные модули по данной специальности.

Оценочные и методические материалы хранятся в предметно-цикловых комиссиях.

Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.

Формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой учебной дисциплине, междисциплинарному курсу, практике, профессиональному модулю в целом отражаются в паспорте контрольно-оценочных средств и доводятся до сведения обучающихся.

Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации разрабатываются и утверждаются КГБПОУ «АПЭК» самостоятельно, для государственной (итоговой) аттестации – разрабатываются и утверждаются КГБПОУ «АПЭК» после предварительного положительного заключения работодателей.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения дисциплин, оценка компетенций обучающихся. Для юношей предусматривается оценка результатов освоения основ военной службы.

Необходимым условием допуска к государственной (итоговой) аттестации является представление документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности.

Для полной оценки сформированности общих компетенций студент представляет на защиту ВКР портфолио достижений.

Портфолио достижений – это коллекция результатов студентов, которая демонстрирует его индивидуальные усилия, прогресс и образовательные достижения в различных видах деятельности (учебной, творческой, социальной, коммуникативной и других) за период обучения в образовательном учреждении.

Государственная (итоговая) аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа). Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

5.2 Организация государственной (итоговой) аттестации выпускников

Видом государственной (итоговой) аттестации выпускников специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка)» является выпускная квалификационная работа (ВКР) в форме дипломной работы.

Данный вид испытаний позволяет наиболее полно проверить освоенность выпускником профессиональных компетенций, и его готовность к выполнению видов деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Проведение государственной (итоговой) аттестации в такой форме позволяет:

- ориентировать каждого преподавателя и студента на конечный результат;
- повысить качество подготовки специалиста и объективность оценки подготовленности выпускников;
- систематизировать знания, умения и опыт, полученные студентами во время обучения и прохождения производственной практики;
- расширить полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере.

Тематика ВКР сформулирована в соответствии с наименованием вида (видов) профессиональной деятельности.

5.3 Порядок выполнения и защиты выпускной квалификационной работы

Структура выпускной квалификационной работы

1 введение;

2 основная часть;

- теоретическая часть;

- практическая часть;

3 заключение, рекомендации по использованию полученных результатов;

4 список использованных источников;

5 приложения

Во введении обосновывается актуальность темы, определяется степень ее изученности в литературе, устанавливаются цель и задачи, объект и предмет исследования, методы исследования, отражается практическая значимость.

Содержание основной части должно соответствовать теме ВКР и полностью ее раскрывать. Теоретическая часть работы характеризует уровень теоретической подготовки студента. В ней на основе обзора литературы отечественных и зарубежных авторов, нормативных и статистических материалов рассматривается сущности исследуемой проблемы, анализируются различные подходы к ее решению.

Содержание теоретической части ВКР должно базироваться на строгом понятийном аппарате, поэтому при изложении материала необходимо давать определения основных понятий, используемых в работе. В тексте должна быть отражены и обоснована точка зрения автора ВКР. Стиль изложения должен носить аналитический характер. В конце теоретической части делается заключение о степени разработанности проблемы и обоснование направления практической части.

Практическая часть носит аналитический, практико – ориентированный характер. В практической части приводятся характеристика места, объекта, результаты исследования объекта и их анализ.

Заключение содержит выводы и предложения с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов.

Список использованных источников является важной составляющей ВКР и должен соответствовать теме. В список включаются источники, на которые в работе имеются ссылки и те, которые были изучены дополнительно при исследовании темы работы.

В приложении помещаются вспомогательные материалы. По форме приложения могут представлять собой текст, таблицы цифровых данных, рисунки большого формата, графики, диаграммы карты, промежуточные математические расчеты, копии документов, подтверждающие практическую и научную значимость работы и т.д.

При подготовке к ГИА обучающимся оказываются консультации руководителями от образовательного учреждения, назначенными приказом директора.

Во время подготовки обучающимся может быть предоставлен доступ в Интернет

Требования к учебно-методической документации: наличие методических рекомендаций к выполнению выпускных квалификационных работ.

Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в порядке, предусмотренном Положением об итоговой государственной аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования в Российской Федерации (Постановление Госкомвуза России от 27.12.95 г. №10)

Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 45 минут) включает доклад студента (не более 15-20 минут) с демонстрацией презентации, прочтение отзыва руководителя и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента.

Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной работы, а также рецензента.

В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит пятибалльная система.

К защите ВКР допускаются лица, завершившие полный курс обучения и успешно прошедшие все предшествующие аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом (п.16 Положения об итоговой государственной аттестации выпускников, постановление Госкомвуза России от 27 декабря 1995г №10)

Необходимым условием допуска к государственной (итоговой) аттестации является представление документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности. В том числе выпускником могут быть представлены отчеты о ранее достигнутых результатах, дополнительные сертификаты, свидетельства (дипломы) олимпиад, конкурсов, творческие работы по специальности, характеристики с мест прохождения преддипломной практики (п. 8.5.ФГОС СПО).

Защита дипломной работы является публичной, осуществляется в специально подготовленном кабинете, оборудованном мультимедийными средствами. На защите могут присутствовать студенты, преподаватели колледжа и работодатели. Защита выпускной квалификационной работы включает доклад студента, прочтение отзыва руководителя и рецензии на дипломную работу, а также ответы дипломанта на вопросы членов комиссии. Доклад дипломанта может сопровождаться электронной презентацией.

6 Характеристика социокультурной среды образовательного учреждения

Целью воспитательной работы в колледже является воспитание граждан Российской Федерации, ответственных за процветание Отечества, обладающих духовно-нравственным и культурным потенциалом, владеющих специальной, социальной, личностной и индивидуальной компетентностями, ориентированных на участие в решении задач инновационного развития экономики.

Основными направлениями воспитательной работы являются:

- 1 Профессионально-трудовое.
- 2 Гражданственно-патриотическое.
- 3 Индивидуально-личностное и семейноведческое.
- 4 Спортивно-оздоровительное.
- 5 Культурно-досуговое.
- 6 Гражданская социализация.

Организация воспитательной работы в колледже осуществляется в соответствии с Концепцией развития колледжа, государственной и краевой программ по патриотической воспитанию граждан, долгосрочной целевой программой «Комплексных мер по профилактике наркомании, токсикомании, алкоголизма и табакокурения», перспективного плана воспитательной работы на текущий год. Эффективность воспитательного процесса поддерживается за счет вовлечения в воспитательное социопедагогическое пространство колледжа представителей общественных, политических, профессиональных государственных организаций и объединений, предприятий, создающих сферу социального партнерства.

Студенты колледжа посещают различные профессиональные клубы и кружки, участвуют в воспитательных событиях коллежа (таблица 3)

Таблица 3

Занятость студентов в творческих и спортивных объединениях колледжа

Творческие объединения (по направлениям; кол-во человек)	Профильные клубы (количество человек)	Другое
Студия современного танца «Эра»	Клуб Гражданского образования	Совет научного студенческого общества «Инициатива и успех»
Вокальная группа «Созвездие»	Клуб Азимут	Центр студенческого предпринимательства «Алтайское подворье»
Команда КВН	Клуб Электроник	Волонтерский отряд
TV-АПЭК	Клуб Автомобилист	
Газета «РИТМ»	ЭСПО Возрождение	
	Клуб Экономист	

	Клуб ПрактикПлюс	
	Клуб Юристь	
	Клуб Техник	
	Клуб ЗнайТовар	
	Клуб Эврика	
	Клуб «Карьера»	
	Клуб «Бухгалтер»	
	Клуб «Банкир»	
	Клуб «Страховщик»	
	ВПК «Ратник»	

На специальности существует и активно работает клуб «Банкир». Вся деятельность клуба носит профессиональную направленность.

Студенты колледжа постоянно участвуют в спартакиадах, смотрах и конкурсах разного уровня. Спортивно-здороведческое направление развивается через занятость студентов в работе 11 спортивных секций, участием в спортивных соревнованиях на уровне района, города, края, которые приносят колледжу призовые места в личных зачетах и командном первенстве. Традиционным в крае стал фестиваль «Физкультуры, культуры и спорта», организованном среди ССУЗов города по инициативе колледжа. В колледже активно работает ВПК «Ратник», участие в котором ориентирует студентов на приоритеты здорового образа жизни и гражданскую позицию.

Серьезное внимание уделяется профилактике вредных привычек:

1 Лекторий против наркотиков, были организованы при сотрудничестве МАБН. Для большей эффективности к работе лектория были привлечены кураторы групп, педагоги-воспитатели;

2 Лекторий по сохранению здоровья под патронажем центра «Юникс»;

3 Встречи с главным внештатным акушер-гинекологом детского и подросткового возраста;

4 Интерактивная выставка «Маршрут здоровья» совместно с Алтайской краевой общественной организацией психолого-социального сопровождения и охраны здоровья «Позитивное развитие».

Разнообразно и заинтересовано участвуют студенты в проведении «Дня Отказа от курения» и акциях «СМИ против наркотиков». Все культурно-досуговые мероприятия колледжа проводятся традиционно под лозунгом «Радость без допинга». В колледже нет проявлений асоциального поведения, отсутствуют сбыт, приобретение, а также использование наркотиков.

В колледже по расписанию занятий проводятся уроки физической культуры. Осенью и весной уроки физкультуры проводятся в парке на свежем воздухе. Для студентов, имеющих ограничения по состоянию здоровья, организованы специальные группы по занятиям физической культурой.

Для оказания профилактических оздоровительных мероприятий в колледже существует хорошая материальная база: два тренажерных зала и два

спортивных зала. В тренажерных залах проводят занятия подготовленные преподаватели в специальных группах, оздоровительных группах, секциях. В спортивных залах занимаются уроками физической культуры, работают секции – волейбольная, баскетбольная. Зимой систематически организовываются выезды на лыжные базы.

Для студентов в колледже организованы различные виды секций по спортивным направлениям, которые посещают как студенты, занимающиеся спортом профессионально, так и студенты, которые занимаются спортом «для себя».

Во время учебных занятий проводятся физкультпаузы.

Воспитательная работа в общежитии КГБПОУ «Алтайский промышленно-экономический колледж» построена на реализации педагогической цели: Создание условий для самореализации личности, создание благоприятной психологической атмосферы.

В процессе организации воспитательной работы были поставлены и реализованы следующие задачи:

1. Воспитание культуры общения в семье, быту, учебном коллективе, обществе в целом.

2. Формирование здорового образа жизни, экологической культуры и физического совершенства.

3. Развитие досуговой, клубной деятельности как особой сферы жизнедеятельности учащейся молодежи.

4. Развитие духовных и творческих способностей.

В колледже работает медицинский работник, который отслеживает состояние здоровья студентов, проводит профилактические беседы о состоянии здоровья студентов, оказывает первую помощь при заболеваниях. Медицинский работник организует ежегодную диспансеризацию студентов. В колледже ежегодно проводится диспансеризация студентов с выездом врачей для осмотра вновь поступивших студентов.

В качестве социальной поддержки студентов особо нуждающимся оказывается материальная помощь. Государственные социальные стипендии назначаются в обязательном порядке студентам:

1 из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;

2 инвалидам I и II групп;

3 пострадавших в результате аварии на Чернобыльской АЭС и других радиационных катастроф;

4 являющимся инвалидами и ветеранами боевых действий.

Право на получение государственной социальной стипендии имеет студент, представивший в колледж выдаваемую органом социальной защиты населения по месту жительства справку для получения государственной социальной помощи.

Студенческая профсоюзная организация оказывает материальную помощь нуждающимся студентам.

Общее состояние воспитательной и физкультурно-массовой работы находится на достаточно высоком уровне

Колледж имеет свою специфику студенческого самоуправления, которая обусловлена социальным статусом студентов, осуществивших выбор своей профессии, а также целями совместной деятельности педагогов и студентов колледжа.