

**АННОТАЦИИ  
РАБОЧИХ ПРОГРАММ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ**

программы подготовки специалистов среднего звена  
среднего профессионального образования базовой подготовки  
по специальности среднего профессионального образования  
**38.02.02 «Страховое дело (негосударственное страхование)»**

В соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки по специальности 38.02.02 «Страховое дело (негосударственное страхование)» (далее ППССЗ) профессиональный учебный цикл включает следующие профессиональные модули (далее – ПМ) и соответствующие им междисциплинарные курсы (далее – МДК):

<b>ПМ.01</b>	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
МДК.01.01	Посреднические продажи страховых продуктов
МДК.01.02	Прямые продажи страховых продуктов
МДК.01.03	Интернет-продажи страховых полисов
<b>ПМ.02</b>	Организация продаж страховых продуктов
МДК.02.01	Планирование и организация продаж в страховании
МДК.02.02	Анализ эффективности продаж
<b>ПМ.03</b>	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
МДК.03.01	Документальное и программное обеспечение страховых операций
МДК.03.02	Учет страховых договоров и анализ показателей продаж
<b>ПМ.04</b>	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
МДК.04.01	Документальное и программное обеспечение страховых выплат
МДК.04.02	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество
МДК.04.03	Оценка ущерба и страхового возмещения
<b>ПМ.05</b>	<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>
МДК.05.01	Теоретическая подготовка по профессии агент страховой

**Рабочие программы профессиональных модулей включают разделы:**

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля
2. Результаты освоения профессионального модуля
3. Структура и содержание профессионального модуля
4. Условия реализации программы профессионального модуля
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ**

**«Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»  
(ПМ.01)**

### **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страхование дела (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВД):

**Реализация различных технологий розничных продаж в страховании** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников отрасли страхового дела, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

**иметь практический опыт:**

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

**уметь:**

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

- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина;

**знать:**

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;

- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- факторы роста интернет-продаж в страховании;
- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности - **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (негосударственное страхование)

## **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы **МДК 01.01. «Посреднические продажи страховых продуктов», МДК.01.02 «Прямые продажи страховых продуктов», МДК.01.03 «Интернет-продажи страховых полисов».**

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

Раздел	Тема
<p>Раздел 1. Осуществление посреднических продаж страховых продуктов.</p>	<p>Тема 1.1. Страховой продукт: сущность и особенности разработки и реализации.</p> <p>Тема 1.2. Понятие, сущность и классификация страховых посредников.</p> <p>Тема 1.3. Понятие, организация и структура агентской сети страховой организации.</p> <p>Тема 1.4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника страховой организации.</p>
<p>Раздел 2. Осуществление прямых продаж страховых продуктов.</p>	<p>Тема 2.1. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховой продукции.</p> <p>Тема 2.2. Менеджмент персонала, осуществляющего прямые продажи страховых продуктов.</p> <p>Тема 2.3. Предназначение, структура и организация работы контакт-центра страховой организации.</p>
<p>Раздел 3. Осуществление интернет-продаж страховых полисов.</p>	<p>Тема 3.1. Структура и организация работы интернет-магазина страховой организации.</p> <p>Тема 3.2. Интернет-магазин как эффективная технология продажи страховых продуктов.</p>

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- тематику курсовой работы/проекта (при наличии),
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

#### **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

- Программа профессионального модуля включает следующие данные:
- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
  - информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
  - общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ**  
**«Организация продаж страховых продуктов» (ПМ.02)**

**2. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВД):

**Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников отрасли страхового дела, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

С целью овладения указанным видом 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 продажи страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;



- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры, стимулирующие его исполнение;
- 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;
- проводить анализ качества каналов продаж.

**знать:**

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования продаж 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, смешанную;

- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификация 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.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Организация продаж страховых продуктов**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

## **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы **МДК 02.01. «Планирование и организация продаж в страховании»**, **МДК 02.02 «Анализ эффективности продаж»**.

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

<b>Раздел</b>	<b>Тема</b>
Раздел 1. Осуществление планирования и организации продаж в страховании.	Тема 1. Определение структуры рынка страховых услуг.
	Тема 2. Планирование в страховом маркетинге.
	Тема 3. Планирование розничных продаж в страховой организации.
	Тема 4. Модели розничных продаж страховых продуктов.
	Тема 5. Потребительская мотивация на страховом рынке.
	Тема 6. Ценовая политика на страховом рынке.
	Тема 7. Маркетинг розничных продаж.
Раздел 2. Осуществление анализа эффективности продаж.	Тема 1.1. Каналы продаж страховых продуктов.
	Тема 1.2. Структура розничных продаж.
	Тема 1.3. Технологии продаж.
	Тема 1.4. Современный страховой рынок.
	Тема 1.5. Оценка эффективности каналов продаж.

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- тематику курсовой работы/проекта,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

#### **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ**  
**«Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» (ПМ.03)**

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВД):

**Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников отрасли страхового дела, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

С целью овладения указанным видом 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; специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;

- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;
- рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
- на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью “на входе”;
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;

**знать:**

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

- для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

## **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы **МДК 03.01. «Документальное и программное обеспечение страховых операций»**, **МДК.03.02. «Учет страховых договоров и анализ показателей продаж»**.

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

Раздел 1. Осуществление документального и программного обеспечения страховых выплат (негосударственное страхование)

МДК. 03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (негосударственное страхование)

Тема 1.1. Договор страхования.

Тема 1.2. Документооборот в страховой организации

Тема 1.3. Андеррайтинг и его роль при заключении договора страхования

МДК. 03.02. Учет договоров страхования и анализ показателей продаж (негосударственное страхование)

Тема 2.1. Основные участники договора страхования

Тема 2.2. Учет договоров страхования имущества

Тема 2.3. Учет договоров страхования ответственности

Тема 2.4 Учет договоров личного страхования

Тема 2.5. Анализ показателей продаж

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

#### **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.



**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ**  
**«Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)» (ПМ.04)**

**2. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВД):

**Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников отрасли страхового дела, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

С целью овладения указанным видом 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;

**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, регулирующую 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).

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

## **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы **МДК 04.01. «Документальное и программное обеспечение страховых выплат», МДК.04.02. «Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество», МДК.04.03 «Оценка ущерба и страхового возмещения».**

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

**Раздел 1. Осуществление документального и программного обеспечения страховых выплат (негосударственное страхование)**

**МДК. 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (негосударственное страхование)**

Тема 1.1. Страховой случай. Взаимодействие с компетентными органами.

Тема 1.2 Документальное обеспечение страховых выплат (по видам страхования).

**Раздел 2. Осуществление правового регулирования страховых выплат и страхового мошенничества (негосударственное страхование)**

**МДК. 04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (негосударственное страхование)**

Тема 2.1. Понятие, сущность и правовое регулирование страховых выплат в РФ.

Тема 2.2. Понятие страхового мошенничества.

**Раздел 3. Осуществление оценки ущерба и страхового возмещения (негосударственное страхование)**

**МДК. 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (негосударственное страхование)**

Тема 3.1. Основные понятия и методы по урегулированию страховых случаев в имущественном страховании

Тема 3.2. Оценка ущерба и страхового возмещения по страхованию имущества физических и юридических лиц

Тема 3.3 Оценка ущерба и страхового возмещения по страхованию имущества юридических лиц

Тема 3.4 Оценка ущерба и страхового возмещения по страхованию грузов

Тема 3.5 Оценка ущерба и страхового возмещения по страхованию транспортных средств

Тема 3.6 Оценка ущерба и страхового возмещения по страхованию автогражданской ответственности

Тема 3.7 Оценка ущерба и страхового возмещения по страхованию обязательной ответственности

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

#### **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

- Программа профессионального модуля включает следующие данные:
- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
  - информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
  - общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

### **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ**

**«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (ПМ.05)**

### **3. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02 Страхование (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВД):

**Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 «Агент страховой)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников отрасли страхового дела, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

**уметь:**

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);
- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

**знать:**

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- 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.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Выполнение работ по одной**

или несколькими профессиям рабочих, должностям служащих, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

### **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Данному профессиональному модулю соответствует междисциплинарный курс **МДК 05.01. «Теоретическое обучение по профессии агент страховой».**

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

**Тема 1.** Сущность, функции и роль страхового агента как посредника страховой организации.

**Тема 2.** Нормативные правовые акты, регулирующие деятельность страховых органов;

**Тема 3.** Виды страховых услуг и условия различных видов страхования

**Тема 4.** Сферы компетенции страховых посредников

**Тема 5.** Формирование заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги

**Тема 6.** Основы психологии и организации труда

**Тема 7.** Основные этапы заключения договора страхования

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

#### **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.