

АННОТАЦИЯ

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (в сфере сервиса)»

Квалификация: специалист страхового дела

Программа подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014г. №833, зарегистрированного Министерством юстиции РФ 25 августа 2014г. №33821.

Нормативные сроки освоения ППССЗ СПО базовой подготовки при очной форме получения образования и соответствующей квалификации на базе основного общего образования 2 года 10 месяцев.

Область профессиональной деятельности выпускника: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

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).

Виды профессиональной деятельности выпускника:

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 должности служащего – агент страховой.

Выпускник, освоивший ППССЗ, должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

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

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

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

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

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

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

Выпускник, освоивший ППССЗ, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности.

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

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

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

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

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

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

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Организация продаж страховых продуктов.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

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

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Выполнение работ должности служащего - агент страховой.

ПК 5.1. Проводить переговоры с клиентами

ПК 5.2. Оформлять страховую производственную документацию

ППССЗ предусматривает изучение следующих учебных циклов:

общего гуманитарного и социально-экономического;

математического и общего естественнонаучного;
профессионального;
и разделов:

учебная практика;

производственная практика (по профилю специальности);

производственная практика (преддипломная);

промежуточная аттестация;

государственная итоговая аттестация.

Рабочие программы дисциплин и профессиональных модулей разработаны преподавателями техникума при участии работодателей.

Аннотации к программам приведены далее.

Вариативная часть ППССЗ распределяется на увеличение объема времени дисциплин и профессиональных модулей обязательной части и на введение дополнительно к содержащимся дисциплинам и профессиональным модулям в обязательной части ФГОС с учетом запросов работодателей: «Психология делового общения», «Основы предпринимательской деятельности».

Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Учебная и производственная (по профилю специальности) практики проводятся в рамках изучения соответствующего профессионального модуля. Учебная практика реализуется в одном профессиональном модуле, проводится на базе техникума концентрированно или рассредоточено, общей продолжительностью 2 недели. Производственная практика реализуется в четырех профессиональных модулях и проводится концентрированно в организациях города (края) на основе прямых договоров, заключаемых между техникумом и этими организациями, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Общая продолжительность производственной практики составляет 8 недель.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях:

оценка уровня освоения дисциплин;

оценка компетенций обучающихся.

В рабочих учебных программах дисциплин, профессиональных модулей, практики указывается формы контроля и оценки текущей и промежуточной аттестации, формулируются требования к результатам их освоения: компетенциям, приобретаемому практическому опыту, знаниям и умениям.

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа (проект)). Тематика выпускных квалификационных работ соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Аннотации размещены согласно циклам (Приложение А).

Дисциплина

ОГСЭ.05 «Психология делового общения»

Учебная дисциплина ОГСЭ.05 «Психология делового общения» относится к дисциплинам цикла общего гуманитарного и социально-экономического цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

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

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

знать:

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

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	105
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	70
в том числе:	
практические занятия	18
контрольная работа	2
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	35
в том числе:	
домашние задания	
подготовка сообщений	3
подготовка электронных презентаций	1
работа с информационными источниками	11
практические работы	20
Промежуточная аттестация в форме: <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Исторический аспект становления предмета психологии делового общения

Тема 1.1 История становления предмета психологии делового общения

Раздел 2 Философские основы развития психологической мысли

Тема 2.1 Философские концепции психологической мысли

Тема 2.2 Развитие социально-психологической мысли в развитии предмета психологии делового общения

Тема 2.3 Основные направления современной западной психологии

Раздел 3. Психология делового общения

Тема 3.1 Связь структуры личности и особенностей делового общения

Тема 3.2 Особенности поведения личности в деловом общении

Раздел 4 Психология общения

Тема 4.1 Общение как психологический феномен

Тема 4.2 Общение как коммуникация

Тема 4.3 Общение как взаимодействие

Раздел 5. Деловой этикет и этика делового контакта

Тема 5.1 Деловые переговоры

Тема 5.2 Деловое общение в рабочей группе

Тема 5.3 Референтные группы

Тема 5.4 Стиль и социально-психологические проблемы руководства

Тема 5.5 Конфликты и пути их разрешения

Раздел 6 Развитие специалиста как субъекта профессиональной среды

Тема 6.1 Значение навыков делового общения в организации будущей карьеры молодого специалиста

Тема 6.2 Методы развития карьерных компетенций

Дисциплина ОП.01 «Экономика организации»

Учебная дисциплина ОП.01 «Экономика организации» относится к общепрофессиональному циклу программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи 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;

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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
практические занятия	10
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
в том числе:	
домашние задания	
работа с информационными источниками	10
подготовка доклада с мультимедийной презентацией	2
подготовка реферата	8
подготовка к практическим работам	4
Промежуточная аттестация в форме <i>экзамена</i>	

Содержание дисциплины

Раздел 1. Организация (предприятие), в условиях рынка

Тема 1.1 Отраслевые особенности организации (предприятия) в рыночной экономике

Тема 1.2 Организационно-правовые формы организации (предприятия)

Тема 1.3 Производственная структура организации (предприятия)

Раздел 2 Материально-техническая база организации (предприятия)

Тема 2.1 Основной капитал и его роль в производстве

Тема 2.2оборотный капитал

Тема 2.3 Капитальные вложения и их эффективность

Раздел 3. Кадры и оплата труда в организации

Тема 3.1 Кадры организации и производительность труда

Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда

Раздел 4. Себестоимость, цена, прибыль и рентабельность – основные показатели деятельности организации (предприятия)

Тема 4.1 Издержки производства и реализации продукции

Тема 4.2 Прибыль и рентабельность

Тема 4.3 Финансы организации (предприятия)

Раздел 5. Планирование деятельности организации (предприятия)

Тема 5.1 Планирование деятельности организации (предприятия)

Тема 5.2 Основные показатели деятельности организации

Дисциплина

ОП.02 «Статистика»

Учебная дисциплина ОП 02 «Статистика» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

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

- собирать и регистрировать статистическую информацию;
- проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;
- выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы;
- осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, 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 учёта;
- основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;
- основные формы и виды действующей статистической отчётности;
- технику расчёта статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
практические занятия	18
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
в том числе:	
домашние задания	
подготовка реферата	11
подготовка докладов	6
подготовка к практическим работам	7
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Раздел 1. Введение в статистику

Тема 1.1. Предмет, метод и задачи, организация статистики

Раздел 2. Статистическое наблюдение

Тема 2.1. Этапы проведения, формы, виды и способы статистического наблюдения

Раздел 3. Сводка статистических данных

Тема 3.1 Сводка и группировка в статистике

Раздел 4. Способы наглядного представления статистических данных

Тема 4.1. Способы наглядного представления статистических данных

Раздел 5. Статистические показатели

Тема 5.1. Абсолютные, относительные, средние величины в статистике

Тема 5.2. Показатели вариации и структурные характеристики вариационного ряда распределения

Раздел 6. Ряды динамики в статистике

Тема 6.1. Виды и методы анализа рядов динамики

Раздел 7. Индексы в статистике

Тема 7.1. Индексы в статистике

Раздел 8. Выборочное наблюдение в статистике

Тема 8.1. Способы формирования выборочной совокупности, методы оценки результатов выборочного наблюдения

Раздел 9. Статистическое изучение связи между явлениями

Тема 9.1. Методы изучения связи между явлениями

Тема 9.2. Корреляционно-регрессионный анализ

Дисциплина ОП.03 «Менеджмент»

Учебная дисциплина ОП.03 «Менеджмент» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи 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).

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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	96
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	64
в том числе:	
практические занятия	30
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	32
в том числе:	
Подготовка сообщений, докладов, рефератов	15
Ответы на вопросы для самопроверки	17
Промежуточная аттестация в форме: <i>экзамена</i>	

Содержание дисциплины

Раздел 1. Эволюция менеджмента

Тема 1.1 Цели и задачи, сущность менеджмента

Тема 1.2 История менеджмента

Тема 1.3 Актуальные проблемы менеджмента в страховых организациях

Раздел 2. Цикл менеджмента

Тема 2.1 Процесс управления

Тема 2.2 Организация как объект менеджмента

Тема 2.3 Среда организации

Тема 2.4 Стратегическое планирование в системе менеджмента

Тема 2.5 Тактическое и текущее планирование

Тема 2.6 Мотивация и стимулирование

Тема 2.7 Контроль как функция менеджмента

Тема 2.8 Система методов управления

Тема 2.9 Принятие решений

Раздел 3. Психология менеджмента

Тема 3.1 Лидерство. Руководство. Власть

Тема 3.2 Природа конфликта и управление конфликтами в организации

Тема 3.3 Стресс

Тема 3.4 Деловое и управленческое общение

Раздел 4. Самоменеджмент

Тема 4.1 Система самоменеджмента

Тема 4.2 Личная эффективность

Дисциплина

ОП.04 «Документационное обеспечение управления»

Учебная дисциплина ОП.04 «Документационное обеспечение управления» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

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

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

знать:

- понятие, цели 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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	84
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56
в том числе:	
практические работы	20
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
в том числе:	
домашние задания	
составление глоссария	6
подготовка доклада, сообщений с мультимедийной презентацией	12
работа с информационными источниками	3
подготовка к практическим работам	7
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Понятие и основы делопроизводства

Тема 1.1 Понятие делопроизводства и нормативно-методическая база делопроизводства

Тема 1.2 Унифицированные системы документации

Тема 1.3 Правила оформления документов

Тема 1.4 Бланки организации

Раздел 2. Документирование деятельности организаций

Тема 2.1 Организационные документы

Тема 2.2 Распорядительные документы

Тема 2.3 Документирование информационно-справочных материалов

- Раздел 3. Документирование трудовых отношений
Тема 3.1. Порядок оформления трудового договора
Тема 3.2 Личные дела и личные карточки работников организации
Тема 3.3 Оформление приказов по личному составу и ведение трудовых книжек
Раздел 4. Организация работы с документами
Тема 4.1 Обработка входящих и исходящих документов
Тема 4.2 Регистрация и контроль исполнения документов
Тема 4.3 Формирование и оформление дел
Тема 4.4. Порядок хранения документов в архиве
Тема 4.5. Работа с документами, содержащими конфиденциальные сведения

Дисциплина

ОП.05 «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

Учебная дисциплина ОП.05 «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины студент 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;

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

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	84
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56
в том числе:	
практические работы	20
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
в том числе:	
домашние задания	
подготовка сообщений	14
составление глоссария по теме	7
подготовка к практическим работам, зачету	7
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Право и экономика

Тема 1.1. Правовое регулирование экономических отношений

Тема 1.2. Субъекты предпринимательской деятельности и основы их имущественного правового статуса

Тема 1.3. Граждане как субъекты предпринимательской деятельности

Тема 1.4. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности: понятие, виды, функции

Тема 1.5. Создание, реорганизация и ликвидация юридических лиц

Тема 1.6. Банкротство субъектов предпринимательской деятельности

Тема 1.7. Правовое регулирование договорных отношений

Тема 1.8. Экономические споры

Раздел 2. Труд и социальная защита

Тема 2.1. Трудовое право как отрасль права

Тема 2.2. Правовое регулирование занятости и трудоустройства

Тема 2.3. Рабочее время и время отдыха

Тема 2.4. Заработная плата и трудовая дисциплина

Тема 2.5. Материальная ответственность сторон трудового договора

Тема 2.6. Трудовые споры

Тема 2.7. Социальное обеспечение граждан

Раздел 3. Административное право

Тема 3.1. Административные правонарушения и административная ответственность

Дисциплина
ОП.06 «Финансы, денежное обращение и кредит»

Учебная дисциплина ОП.06 «Финансы, денежное обращение и кредит» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины студент 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;

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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	99
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	66
в том числе:	
практические занятия	16
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	33
в том числе:	
домашние задания	
подготовка сообщения	17

подготовка реферата	8
Подготовка к практической работе	8
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Финансы и финансовая система

Тема 1.1 Сущность и функции денег. Денежное обращение

Тема 1.2 Финансы, финансовая политика и финансовая система

Тема 1.3 Государственные финансы: государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит

Тема 1.4 Финансы организаций различных форм собственности

Тема 1.5 Система страхования

Раздел 2. Банки и банковская система

Тема 2.1 Банковская система

Тема 2.2 Рынок ценных бумаг

Раздел 3. Финансирование и кредитование капитальных вложений

Тема 3.1. Организация и источники финансирования капитальных вложений

Раздел 4. Валютная система и международные кредитные отношения

Тема 4.1 Мировая валютная система

Тема 4.2 Валютная система РФ

Тема 4.3 Международные кредитные отношения

Дисциплина

ОП.07 «Бухгалтерский учет в страховой организации»

Учебная дисциплина ОП.07 «Бухгалтерский учет в страховой организации» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины студент 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;

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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	99
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	66
в том числе:	
практические занятия	38
семинарское занятие	2
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	33
в том числе:	
домашние задания	
подготовка реферата	9
подготовка сообщения	14
подготовка к практической работе, семинару	10
Промежуточная аттестация в форме <i>экзамена</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Основы бухгалтерского учета

Тема 1.1 Виды учета, характеристика бухгалтерского учета

Тема 1.2 Правовые основы бухгалтерского учета

Тема 1.3 Бухгалтерский баланс

Тема 1.4 Счета бухгалтерского учета и двойная запись

Тема 1.5 Учетные регистры и формы бухгалтерского учета

Раздел 2. Бухгалтерский учет хозяйственной деятельности организации (предприятия)

Тема 2.1 Учет денежных средств и расчетных операций

Тема 2.2 Учет расчетов с персоналом по оплате труда

Тема 2.3 Учет основных средств и нематериальных активов

Тема 2.4 Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции

Тема 2.5 Учет готовой продукции и ее продажи

Тема 2.6 Бухгалтерская отчетность

Дисциплина

ОП.08 «Налоги и налогообложение»

Учебная дисциплина ОП.08 «Налоги и налогообложение» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

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

- 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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	105
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	70
в том числе:	
практические занятия	36
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	35
в том числе:	
домашнее задание	
Подготовка реферата	12
Подготовка сообщения, доклада	22
Подготовка к зачету	1
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Основы законодательства РФ о налогах и сборах

Тема 1.1 Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах

Тема 1.2 Налоговая система РФ, принципы ее построения

Раздел 2. Местные налоги и сборы

Тема 2.1 Земельный налог

Раздел 3. Региональные налоги и специфика их расчета

Тема 3.1. Налог на имущество организаций

Тема 3.2 Виды региональных налогов и сборов

Раздел 4. Основные виды федеральных налогов, методика их расчета

Тема 4.1 Налог на добавленную стоимость

Тема 4.2 Налог на прибыль организации

Тема 4.3 Единый социальный налог

Тема 4.4 Налог на доходы физических лиц

Тема 4.5 Другие виды федеральных налогов

Раздел 5. Налоговый контроль за соблюдением законодательства и ответственность за совершение налоговых правонарушений

Тема 5.1 Виды налогового контроля и порядок его проведения

Тема 5.2 Производство по делу о налоговых правонарушениях

Тема 5.3 Общие положения об ответственности за совершение налогового правонарушения

Тема 5.4 Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение

Дисциплина
ОП.09 «Аудит страховых организаций»

Учебная дисциплина ОП.09 «Аудит страховых организаций» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

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

- ориентироваться в нормативном правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации;

- способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях;

знать:

- основные принципы аудиторской деятельности;

- нормативное правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации;

- основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций;

- порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	84
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56
в том числе:	
практические занятия	20
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
в том числе:	
домашние работы	
подготовка рефераты	12
подготовка сообщения с мультимедийной презентацией	6
составление кроссворда	3
подготовка к практической работе	7
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Теоретические основы общего страхового аудита

Тема 1.1 Сущность и функции аудита

Тема 1.2 Виды аудита и аудиторских услуг

Тема 1.3 Организация аудита страховых

Раздел 2. Аудит деятельности страховых организаций

Тема 2.1 Аудит правовых основ деятельности

Тема 2.2 Аудит доходов и расходов страховых организаций

Тема 2.3 Аудит формирования страховых резервов и их размещение

Тема 2.4 Аудит налоговых расчетов

Тема 2.5 Особенности и специфика аудита перестраховочных операций

Тема 2.6 Аудит финансовых результатов страховых организаций. Анализ финансового состояния страховой организации

Тема 2.7 Оформление материалов и реализации результатов аудиторской проверки

Дисциплина ОП.10 «Страховое дело»

Учебная дисциплина ОП.10 «Страховое дело» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины студент 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;

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.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	99
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	66
в том числе:	
практические занятия, в т.ч.	40
контрольные работы	8
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	33
в том числе:	
домашние задания	
разработка глоссария по теме	4
аналитический обзор страхового законодательства зарубежных стран	9

подготовка к практическим и контрольным работам, экзамену	11
разработка учебных проектов по заданной теме	6
заполнение таблиц	8
Промежуточная аттестация в форме <i>экзамена</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Теория и история страхования

Тема 1.1 Роль страхования в общественной и личной жизни

Тема 1.2 Экономическая сущность и основные понятия страхования

Тема 1.3 История страхования

Раздел 2. Юридические основы страховой деятельности

Тема 2.1 Система правового регулирования страхования. Гражданский и Налоговый кодекс

Тема 2.2 Специальное страховое законодательство. Федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ»

Тема 2.3 Особенности договора страхования

Тема 2.4 Особенности страхования в зарубежных странах

Раздел 3. Виды имущественного страхования

Тема 3.1. Страхование имущества граждан

Тема 3.2 Страхование имущества юридических лиц

Раздел 4. Личное страхование

Тема 4.1 Страхование жизни

Тема 4.2 Пенсионное страхование

Тема 4.3 Медицинское страхование

Раздел 5. Страхование ответственности

Тема 5.1 Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств

Тема 5.2 Международная система «Зеленая карта»

Тема 5.3 Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты

Тема 5.4 Страхование профессиональной ответственности

Дисциплина

ОП.11 «Безопасность жизнедеятельности»

Учебная дисциплина ОП.11 «Безопасность жизнедеятельности» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

В результате освоения 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 в профессиональной деятельности и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового

поражения, применять первичные средства пожаротушения;

- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях;
- оказывать первую помощь пострадавшим;

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;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	102
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	68
в том числе:	
практические занятия	20
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	34
в том числе:	
домашние задания	
выполнение практических работ.	18
подготовка рефератов, сообщений.	12
подготовка к зачету	4
Промежуточная аттестация в форме: <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. Безопасность жизнедеятельности и производственная среда

Тема 1.1 Формы деятельности человека в производственной среде

Тема 1.2 Физиологические основы труда

Тема 1.3 Профессиональные вредности. Методы и средства защиты

Раздел 2. Чрезвычайные ситуации мирного и военного времени и организация защиты населения

Тема 2.1 Чрезвычайные ситуации, классификация и причины возникновения

Тема 2.2 Чрезвычайные ситуации природного характера

Тема 2.3 Чрезвычайные ситуации техногенного характера

Тема 2.4 Чрезвычайные ситуации военного характера

Тема 2.5 Организационные основы по защите населения от ЧС мирного и военного времени

- Раздел 3. Правила оказания доврачебной помощи
 Тема 3.1 Правила оказания доврачебной помощи
 Тема 3.2 Раны
 Тема 3.3 Кровотечения
 Тема 3.4 Виды механических травм
 Тема 3.5 Виды физических травм
 Тема 3.6 Термические травмы
 Тема 3.7 Химические травмы
 Тема 3.8 Транспортные травмы
 Тема 3.9 Сердечно-легочная реанимация
 Тема 3.10 Острые заболевания
 Тема 3.11 Доврачебная помощь при химическом заражении местности
 Тема 3.12 Доврачебная помощь при радиационном заражении местности
 Тема 3.13 Доврачебная помощь при бактериологическом заражении местности
 Тема 3.14 Инфекционные заболевания
 Тема 3.15 Профессиональные заболевания, их профилактика

Дисциплина
ОП.12 «Основы предпринимательской деятельности»

Учебная дисциплина ОП.12 «Основы предпринимательской деятельности» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла, программы подготовки специалистов среднего звена.

Цели и задачи дисциплины

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

- предлагать идею бизнес-плана на основании выявленных потребностей;
- обосновывать конкурентные преимущества реализации бизнес-идеи;
- обосновывать основные фонды предприятия;
- обосновывать использование специальных налоговых режимов;
- обосновывать отнесение предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства;

знать:

- организационно-правовые формы предприятия;
- основные фонды предприятия.

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	84
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56
в том числе:	
практические занятия	14
Внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
в том числе:	
подготовка реферата	16

подготовка сообщения, доклада с мультимедийной презентацией	6
подготовка к практической работе	4
составление глоссария	2
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

Содержание дисциплины

Введение

Раздел 1. История развития предпринимательства

Тема 1.1 История развития

Раздел 2. Субъекты предпринимательской деятельности

Тема 2.1 Характеристика предпринимательства

Тема 2.2 Субъекты предпринимательской деятельности

Раздел 3. Регистрация предпринимательства. Порядок ликвидации

Тема 3.1. Регистрация предпринимательства

Тема 3.2 Порядок ликвидации субъекта предпринимательства

Раздел 4. Условия и процессы осуществления предпринимательской деятельности

Тема 4.1 Планирование предпринимательской деятельности

Тема 4.2 Бухгалтерский учет и отчетность предпринимательства

Тема 4.3 Налогообложение предпринимательской деятельности

Раздел 5. Бизнес-план

Тема 5.1 Бизнес-планирование

Раздел 6. Предпринимательский риск

Тема 6.1 Возникновение предпринимательского риска

Тема 6.2 Управление рисками

Раздел 7. Культура предпринимательства

Тема 7.1 Оценка культуры предпринимательства

Профессиональный модуль

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

Цели и задачи профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент 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 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 точки 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: агентское соглашение, 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 организации;

- 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.

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная	Производственная (по профилю специальности)
			Всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект)	Всего	в т.ч. курсовая работа (проект)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – 1.4	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов	125	83	20	-	42	-		
ПК 1.5 – 1.8	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов	123	82	32		41			
ПК 1.9 – 1.10	МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов	102	68	16		34			
	Производственная практика (по профилю специальности)	72							72
	Всего:	422	233	68		117			72

Содержание профессионального модуля

МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов

Введение

Тема 1.1 Агентский договор: гражданско-правовые отношения, бухгалтерский учет, налогообложение

Тема 1.2 . Понятие и роль страховых агентов в РФ

Тема 1.3 Основные принципы работы страхового агента

Тема 1.4 Сознание и развитие агентской сети

Тема 1.5 Особенности проведения переговоров при личной встрече с клиентом

Тема 1.6 Особенности публичных выступлений

- Тема 1.7 Страховой брокер как посредник
- Тема 1.8 Правовое обоснование деятельности страхового брокера
- Тема 1.9 Виды услуг, которые может предоставлять страховой брокер
- Тема 1.10 Налогообложение страховых выплат и страховых взносов страхового брокера
- Тема 1.11 Понятие банковского страхования
- Тема 1.12 . Банки и страховые компании: на главных направлениях сотрудничества
- Тема 1.13 Содержание технологии банковских продаж
- Тема 1.14 Формы банковского страхования и их характеристика
- Тема 1.15 Финансовый супермаркет как форма банковского страхования

МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов

- Тема 1.1 Технология прямых офисных продаж
- Тема 1.2 Технология продажи полисов на рабочих местах
- Тема 1.3 Теоретические основы технологии Директ- маркетинга
- Тема 1.4 Директ-маркетинг как технология прямых продаж в страховании
- Тема 1.5 Особенности телефонных переговоров с клиентами
- Тема 1.6 Содержание и реализация технологии телефонных продаж
- Тема 1.7 Организация и обеспечение деятельности розничной системы сбыта страховых услуг
- Тема 1.8 Особенности организации страховых продаж VIP - клиентам
- Тема 1.9 Особенности клиентского сервиса в страховых компаниях

МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов

- Тема 1.1 1 Общая характеристика организация сети Интернет
- Тема 1.2 Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности
- Тема 1.3 Электронная коммерция и основные принципы ее организации
- Тема 1.4 Особенности интернет-страхования
- Тема 1.5 Развитие интернет-страхования в России
- Тема 1.6 Интернет-сайт страховой организации «Росгосстрах»
- Тема 1.7 Интернет-сайт страховой организации Ресо-Гарантия»
- Тема 1.8 Интернет-сайт страховой организации «Ингосстрах»
- Тема 1.9 Интернет-сайт страховой организации «Ренессанс Страхование»

Профессиональный модуль

ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

Цели и задачи профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент 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 продуктовую стратегию;

- 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;
- 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 организации;
- содержание процесса продаж в страховой организации и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования;
- нормативную базу страховой организации 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 продаж и бюджета продаж;
- экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;
- организационная структура розничных продаж страховой компании;
- 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

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная	Производственная (по профилю специальности)
			Всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект)	Всего	в т.ч. курсовая работа (проект)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1. - 2.4.	МДК.02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	77	51	24	-	26	-		
ПК 2.1. – 2.4.	МДК.02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	153	102	54		51			
	Производственная практика (по профилю специальности)	72							72
	Всего:	302	153	78		77			72

Содержание профессионального модуля

МДК. 02.01 Планирование и организация продаж в страховании

Введение

Тема 1.1. Маркетинговый подход к планированию и организации страховых продаж

Тема 1.2. Исследования российского страхового рынка

Тема 1.3. Маркетинговая структура российского рынка страхования населения

Тема 1.4. Маркетинговая структура российского рынка страхования предприятий

Тема 1.5. Управление свойствами страхового продукта в системе маркетинга

Тема 1.6. Рекламная поддержка страховых продаж

Тема 1.7. Оценка эффективности рекламы страховой организации

МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

Тема 1.1 Понятие финансов страховой организации, принципы их организации

Тема 1.2 Состав и структура собственных средств страховой компании

Тема 1.3 Финансовые ресурсы страховой организации

Тема 1.4 Доходы и расходы страховой организации

Тема 1.5. Основы построения страховых тарифов

Тема 1.6. Порядок определения страховых тарифов

Тема 1.7. Норма доходности и её влияние на величину страховых тарифов

Тема 1.8. Влияние инфляции на уровень страховых тарифов

Тема 1.9. Страховые резервы, их виды

Тема 1.10. Правила формирования страховых резервов по видам страхования

Тема 1.11. Состав доходов и расходов страховых организаций

Тема 1.12. Рентабельность страховых организаций и порядок её определения

- Тема 1.13. Понятие финансовой устойчивости страховых операций
Тема 1.14. Рентабельность страховых операций
Тема 1.15. Понятие, принципы и показатели платежеспособности страховой организации
Тема 1.16. Виды планов и балансов страховых организаций
Тема 1.17. Бизнес-план, вновь образуемой страховой организации
Тема 1.18. Современные методы финансового планирования
Тема 1.19. Состав затрат, включаемых в расходы на ведение дела страховых организаций
Тема 1.20. Порядок расчета статей затрат
Тема 1.22. Калькуляция расходов на ведение дела при расчете страховых тарифов
Тема 1.23. Анализ страховых операций
Тема 1.24. Порядок определения финансовых результатов по видам страхования
Тема 1.25. Понятие операционных расходов страховой организации
Тема 1.26. Анализ структуры и состояния средств и фондов страховой организации
Тема 1.27. Анализ результатов от инвестиционной деятельности

Профессиональный модуль **ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования»**

Цели и задачи профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент 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 страхования и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхователя;
- 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 расчёта и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;

– возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;

– возможные причины отказа страхователя от продления или перезаключения договора страхования.

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная	Производственная (по профилю специальности)	
			Всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект)	Всего	в т.ч. курсовая работа (проект)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 3.1 – 3.3	МДК 03.01. Документационное и программное обеспечение страховых операций	126	84	38		42				
ПК 3.1 – 3.3	МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж	144	96	40	30	48	20			
	Производственная практика (по профилю специальности)	72								72
	Всего:	342	180	78	30	90	20			72

Содержание профессионального модуля

МДК 03.01. Документационное и программное обеспечение страховых операций

Введение

Тема 1.1. Характеристика правовых и экономических отношений, связанных со страховыми операциями

Тема 1.2. Исполнение обязательств по договору страхования при наступлении страхового случая

Тема 1.3. Документальное оформление страховых операций

Тема 1.4. Отражение в бухгалтерском учете страховых выплат

Тема 1.5. Отражение в бухгалтерском учете начисленных и уплаченных страховых премий

Тема 1.6. Отражение в бухгалтерском учете средств финансирования предупредительных мероприятий

Тема 1.7. Отражения в бухгалтерской отчетности информации, связанной со страховыми операциями

МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж

Тема 1.1. Особенности страховой деятельности и их влияние на анализ хозяйственной деятельности страховой организации

Тема 1.2. Понятие, содержание, формирование и анализ страхового портфеля, и анализ доходов страховой организации

Тема 1.3. Анализ расходов страховой организации

Тема 1.4. Анализ финансовых результатов страховой организации

Тема 1.5. Анализ финансового состояния страховой организации

Тема 1.6. Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности страховой организации

Профессиональный модуль

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

Цели и задачи профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

- документально оформлять расчет страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации, 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, 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 начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации страхового случая и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства, последствия страхового случая;
- порядок оформления акта, письма, 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.

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента			Самостоятельная работа студента		Учебная	Производственная (по профилю специальности)	
			Всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект)	Всего	в т.ч. курсовая работа (проект)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 4.1. –4.6.	МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	108	72	30		36				
ПК 4.1. – 4.6.	МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество	108	72	20		36				
ПК 4.1. – 4.6.	МДК 04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения	90	60	26		30				
	Производственная практика (по профилю специальности)	72								72
	Всего:	378	204	76		102				72

Содержание профессионального модуля

МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)

Введение

Тема 1.1. Выплатная политика как часть стратегии страховщика

Тема 1.2. Страховой случай и его последствия

Тема 1.3. Несчастные случаи и страховые выплаты в социальном страховании

Тема 1.4. Страховые выплаты по имущественным видам страхования

Тема 1.5. Аудит страховых выплат

Тема 1.6. Программа аудиторской проверки

МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество

Тема 1.1. Предмет, система, источники страхового права

Тема 1.2. Классификация, основные черты и элементы страхового правоотношения

Тема 1.3. Правовая природа договора страхования

Тема 1.4. Правовое регулирование страховых выплат по видам страхования

Тема 1.5. Правовое регулирование страховых выплат в перестраховании

Тема 1.6. Правовое регулирование деятельности обществ взаимного страхования

Тема 1.7. Правовая сущность страхового мошенничества

Тема 1.8. Мошенничество в сфере личного страхования

Тема 1.9. Мошенничество в сфере имущественного страхования

Тема 1.10. Мошенничество с участием страховых посредников

Тема 1.11. Мониторинг страхового мошенничества на микро- и макроуровне

Тема 1.12. Психология страхового мошенничества

МДК 04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения

Тема 1.1. Порядок проведения экспертизы пострадавшего объекта

Тема 1.2. Актуарные расчеты по личному страхованию

Тема 1.3. Методика расчета тарифных ставок в имущественном страховании

Тема 1.4. Актуарные расчеты по страхованию ответственности

Тема 1.5. Актуарные расчеты в перестраховании

Профессиональный модуль

ПМ.05 «Выполнение работ по должности служащего - агент страховой»

Цели и задачи профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

- привлечения клиентов в страховую компанию;
- оформления страховой производственной документации;

уметь:

- налаживать контакты с потенциальными страхователями;
- вести пропаганду страховых услуг;
- оформлять полис, договор страхования и другие документы.

знать:

- способы привлечения новых клиентов в страховую компанию;
- типологию покупателей и основы психологии;
- культуру общения;
- виды документов, связанных с заключением договоров страхования и порядок работы с ними.

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента			Самостоятельная работа студента		Учебная	Производственная (по профилю специальности)
			Всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект)	Всего	в т.ч. курсовая работа (проект)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 5.1 – 5.2	МДК 05.01 Организация агентских продаж и сопровождение договоров страхования	150	100	36	-	50	-		
	УП.05 Учебная практика	72						72	
	Всего:	222	100	36		50		72	

Содержание профессионального модуля

МДК 05.01.Организация агентских продаж и сопровождение договоров страхования

Введение. Развитие института «страховых агентов»

Раздел 1. Характеристика профессии страхового агента

Тема 1.1. Содержание и характеристики трудовой деятельности страхового агента

Тема 1.2. Индивидуальная мотивация потенциального агента

Раздел 2. Оценка и развитие агентской сети

Тема 2.1. Системный подход к вопросу развития агентской сети

Тема 2.2. Необходимые и обязательные условия развития агентской сети

Тема 2.3. Оценка имеющегося и недостающего ресурса, необходимого для развития агентской сети

Раздел 3. Создание эффективной агентской сети

Тема 3.1. Система набора страховых агентов

Тема 3.2. Система обучения страховых агентов

Тема 3.3. Управление сетью агентов

Раздел 4. Материальное и нематериальное стимулирование персонала

Тема 4.1. Ключевые принципы, лежащие в основе трудовой мотивации

Тема 4.2. Цели системы мотивации персонала в зависимости от этапов бизнеса

Тема 4.3. Краткий обзор видов материального стимулирования

Раздел 5. Требования к страховой документации и правовое положение страхового агента

Тема 5.1. Законодательное регулирование деятельности страховых агентов

Тема 5.2. Порядок оформления правоотношений между страховыми агентами и страховыми компаниями

Раздел 6. Повышение профессиональной и личной эффективности страхового агента

Тема 6.1. Анализ и оценка возможного увеличения личного плана продаж

Тема 6.2. Модели агентских продаж

Раздел 7. Правила проведения переговоров с клиентами и публичных выступлений

Тема 7.1. Алгоритм проведения переговоров с клиентами

Тема 7.2. Подготовка и проведение публичного выступления

Раздел 8. Маркетинговая поддержка агентских продаж

Тема 8.1. Основные направления маркетинговой поддержки продаж

Тема 8.2. Особенности страховых продуктов, используемых при агентских продажах