

**Аннотация к рабочей программе профессионального модуля  
ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в  
страховании»**

**38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»  
(по программе базовой подготовки)**

**1.1. Соответствие профессионального модуля программе подготовки специалистов среднего звена по специальности.**

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессии «Агент страховой».

**1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** профессиональный модуль ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» входит в профессиональный учебный цикл.

**1.3. Цели и задачи профессионального модуля** – требования к результатам освоения профессионального модуля:

1.3.1 В результате освоения профессионального модуля студент должен *уметь:*

- 1) проводить сравнительный анализ страховых систем за рубежом;
- 2) проводить сравнение системы регулирования страховой деятельности в РФ с системой регулирования на территории стран ЕС;
- 3) проводить сравнение страхования гражданской ответственности владельцев ТС в зарубежных странах и в РФ;
- 4) рассчитывать тарифные ставки по ОСАГО;
- 5) оформлять страховые договора (полисы) по основным видам внешнеэкономического риска, страховые случаи, претензии;

б) оформлять страховые договора (полисы) по страхованию морских грузов и судов;

7) проводить расчеты страховых тарифов по медицинскому страхованию;

8) оформлять страховые договора (полисы) по накопительному страхованию жизни зарубежных страховых компаний, присутствующих на страховом рынке РФ.

1.3.2 В результате освоения профессионального модуля студент должен **знать:**

1) основные понятия, принятые в международном страховании;

2) правила и условия основных видов страховых услуг за рубежом;

3) особенности международного страхового рынка;

4) национальное законодательство по регулированию страховой деятельности;

5) организацию страхового рынка в промышленно развитых странах мира и ее особенности;

б) основы страхового регулирования с странах ЕС;

7) особенности автострахования в зарубежных странах;

8) систему договоров морского страхования;

9) практику международного страхования;

10) особенности медицинского страхования за рубежом;

11) виды и формы страхования услуг при страховании внешнеэкономической деятельности;

12) организацию работы зарубежных страховых компаний, присутствующих на страховом рынке РФ.

#### **Общие компетенции:**

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

ОК 2. Организовывать собственную профессиональную 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 современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

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

#### **Профессиональные компетенции:**

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.

#### **1.4 Структура и содержание профессионального модуля**

Наименование разделов и тем:

Раздел 1. Посреднические продажи страховых продуктов

Тема 1. Производительность и эффективность работы страховых агентов

Тема 1.2. Агентский план продаж

Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов

Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения

Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них

Раздел 2. Прямые продажи страховых продуктов

Тема 2.1. Построение эффективной системы продаж страховой компании, направленной на обслуживание клиентов

Тема 2.2. Поддержка продажи полисов на рабочих местах

Раздел 3. Интернет-продажи страховых полисов

Тема 1. Понятие МДК 01.03 «Интернет-продажи страховых полисов».

Тема 2. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса

Тема 3. Контроль эффективности использования интернет-магазина

### **1.5 Формы контроля**

Промежуточная аттестация – экзамен (квалификационный).