

Аннотация к рабочей программе
профессионального модуля «Выполнение работ по одной или
нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»
для специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

1.1. Соответствие учебной дисциплины программе подготовки 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» специалистов среднего звена.

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

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: профессиональный модуль ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

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

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

- 1) осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- 2) изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- 3) анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;
- 4) обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- 5) 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.);
- 6) в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;

- 7) устанавливает 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;
- 8) заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- 9) обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- 10) способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
- 11) оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- 12) проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
- 13) в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- 14) в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- 15) рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- 16) устанавливать причины нарушения страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;

17) исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;

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

19) осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

1.3.2. В результате освоения учебной дисциплины студент должен *знать*:

1) нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;

виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

2) правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;

3) действующую систему социальных гарантий;

4) методы определения степени риска при заключении договоров на страховые 5) услуги и оценки причиненного ущерба;

6) основы рыночной экономики;

7) основы психологии и организации труда;

8) порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;

9) отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;

10) основы трудового законодательства;

11) правила и нормы охраны труда.

Общие компетенции (с расшифровкой)

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

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

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

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

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

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

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

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

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

Профессиональные компетенции (с расшифровкой)

ПК5.1. Работать с нормативно-правовыми актами, положениями, инструкциями, другими руководящими материалами и документами по ведению страховых операций.

ПК 5.2. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 5.3. Реализовывать технологии телефонных продаж

ПК 5.4. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

1.4 Структура и содержание ПМ 05

МДК 05.01 Агитационная работа в страховании

Тема 1.1 Организация агентских продаж.

Тема 1.2. Организация розничных продаж.

Тема 1.3. Анализ эффективности каждого канала продаж. Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж.

МДК 05.02 Представление различных видов страхования

Раздел 1. Личное страхование.

Тема 1.1. Общая характеристика личного страхования.

Тема 1.2. Продукты личного страхования.

Тема 1.3. Медицинское страхование в России.

Тема 1.4. Страхование от несчастных случаев и болезней.

Тема 1.5. Страхование жизни. Продукты страхования жизни.

Раздел 2. Основные виды имущественного страхования.

Тема 2.1. Страхование ответственности и предпринимательских рисков.

Тема 2.2. Страхование имущества. Страхование имущества граждан.
Страхование юридических лиц.

Тема 2.3. Страхование наземного транспорта.

Тема 2.4. Виды страхования ответственности при использовании транспортных средств.

Тема 2.5. Морское страхование.

Тема 2.6. Страхование рисков интеллектуальной собственности.

Раздел 3. Функционирование мирового страхового рынка.

Тема 3.1. Особенности становления и функционирования мирового страхового рынка.

Раздел ПМ 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операции и основы страховой математики.

Раздел 1 Организация документального и программного обеспечения страховых операций и расчетные показатели страховой математики.

Раздел 2. Организация документального и программного обеспечения страховых выплат и методы оценки ущерба и производство страхового возмещения.

1.5 Формы контроля

Промежуточная аттестация – экзамен