**Аннотация к рабочей программе «Страховое дело»**

38.02.02 «Страховое дело»

**1.1. Соответствие учебной дисциплины программе подготовки специалистов среднего звена по специальности.**

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

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессии специалист страхового дела.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** дисциплина входит в профессиональный цикл как общепрофессиональная дисциплина.

**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) использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;

2) оценивать страховую стоимость;

3) устанавливать страховую сумму;

4) рассчитывать страховую премию;

5) выявлять особенности страхования в зарубежных странах.

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

1) сущность и значимость страхования;

2) страховую терминологию;

3) формы и отрасли страхования;

4) страховую премию как основную базу доходов страховщика;

5) основные виды имущественного страхования;

6) основные виды личного страхования;

7) медицинское страхование;

8) основные виды страхования ответственности;

9) перестрахование;

10) основы финансовой деятельности страховщика;

10) особенности страхования в зарубежных странах.

**Общие компетенции (с расшифровкой)**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Профессиональные компетенции (с расшифровкой)**

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.

**1.4 Структура и содержание учебной дисциплины**

Наименование разделов и тем

Раздел 1 Теоретические основы страхования.

Тема 1.1 Экономическая сущность и функции страхования.

Основные понятия и термины.

Тема 1.2 Классификация и формы проведения страхования

Тема 1.3 Организация страхового дела в РФ

Тема 1.4 Особенности страхования в зарубежных странах

Тема 1.5. Теоретические основы построения страховых тарифов

Раздел 2 Отрасли, виды страхования

Тема 2.1 Имущественное страхование

Тема 2.2 Личное страхование

Тема 2.3. Медицинское страхование

Тема 2.4 Основные виды страхования ответственности

Раздел 3. Сострахование и перестрахование

Тема 3.1. Понятие, особенности сострахования

Тема 3.2. Основы перестрахования

**1.5 Формы контроля**

Экзамен