**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 обеспечение 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