

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

СОГЛАСОВАНО

Филиал СПАО «РЕСО-Гарантия» в
Республике Башкортостан

Заместитель директора

 Д.Ф. Хакимов

«25» января 2022 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор Уфимского филиала

 Р.М. Сафуанов

«25» января 2022 г.



Образовательная программа среднего профессионального образования –
программа подготовки специалиста среднего звена

Специальность 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Программа подготовки _____ базовая
(базовая или углубленная)

Заместитель директора  И.Р. Батталова
(подпись)

Выпускающая предметная (цикловая) комиссия банковского и страхового дела

Рецензия
на образовательную программу среднего профессионального
образования – программу подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Рецензируемая образовательная программа разработана в соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ, федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 833, Порядком разработки и утверждения образовательных программ среднего профессионального образования в Финансовом университете, утвержденным приказом Финуниверситета от 12.04.2019 г. № 0905/о, и представляет собой документ, определяющий содержание образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в Уфимском филиале ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ».

В структуре образовательной программы раскрыты наименование образовательной программы, квалификация выпускника, виды профессиональной деятельности, планируемые результаты освоения образовательной программы, сведения о преподавательском составе, материально-техническом оснащении, организациях – базах производственной практики и т.д.

Важнейшей составной частью образовательной программы является учебный план, календарный учебный график, программы дисциплин, профессиональных модулей и практик, которые отвечают установленным требованиям.

Образовательная программа среднего профессионального образования – программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) составлена с учетом современных требований экономики и рынка труда и в полном объеме может быть использована для образовательного процесса по указанной специальности.

Заместитель директора филиала
СПАО «РЕСО-Гарантия»
в Республике Башкортостан



Д.Ф. Хакимов

Содержание

1. Общие положения	3
2. Нормативные документы для разработки образовательной программы	4
3. Общая характеристика основной образовательной программы	5
4. Требования к результатам освоения образовательной программы	6
5. Нормативные сроки освоения образовательной программы	15
6. Условия реализации образовательной программы	16
6.1 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение реализации образовательной программы	16
6.2 Кадровое обеспечение реализации образовательной программы	18
6.3. Финансовое обеспечение реализации образовательной программы	18
7. Оценка качества освоения образовательной программы	19
8. Наименование организаций – партнеров, принимающих участие в формировании и реализации образовательной программы, в т.ч. организаций – баз практики	19
9. Независимая оценка качества образования	20

1. Общие положения

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», реализуемая Уфимским филиалом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», представляет собой систему документов, регламентирующих содержание, организацию и оценку качества подготовки обучающихся и выпускников по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Настоящая основная образовательная программа по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (далее – ООП СПО) разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», утвержденного приказом Министерства образования и науки от 28 июля 2014 года № 833 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25 августа 2014 г., регистрационный № 33821) (далее – ФГОС СПО).

Образовательная деятельность по ООП СПО осуществляется в Уфимском филиале Финуниверситета на основании бессрочной лицензии на право осуществления образовательной деятельности и свидетельства о государственной аккредитации (выдано Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки от 30.12.2020 № 3469, срок действия свидетельства – до 30.12.2026).

ООП СПО определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», планируемые результаты освоения образовательной программы, условия образовательной деятельности.

Уфимский филиал Финуниверситета ежегодно обновляет образовательные программы с учетом развития науки, культуры, экономики, технологий и социальной сферы.

2. Нормативные документы для разработки образовательной программы

ООП СПО разработана в соответствии с:

- Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ;
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25 августа 2014, регистрационный № 33821);
- Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 марта 2015 г. № 155н «Об утверждении профессионального стандарта «Страховой брокер», зарегистрированного Министерством юстиции Российской Федерации от 01 апреля 2015 г. № 36686;
- Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 06 июля 2020 г. № 404н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по страхованию», зарегистрированного Министерством юстиции Российской Федерации от 05 августа 2020 г. № 59172;
- Порядком разработки и утверждения образовательных программ среднего профессионального образования в Финансовом университете, утвержденным приказом Финуниверситета от 12.04.2019 № 0905/о;
- иными локальными актами Финуниверситета и Уфимского филиала Финуниверситета.

3. Общая характеристика основной образовательной программы

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).

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: специалист страхового дела.

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

Область профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: 08 Финансы и экономика.

Специалист страхового дела готовится к следующим видам деятельности:

- 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 одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к настоящему ФГОС СПО).

Код по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94)	Наименование профессий рабочих, должностей служащих
1	2
20034	Агент страховой

Форма обучения: очная

4. Требования к результатам освоения образовательной программы

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее – ОК):

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.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими профессиональными компетенциями (далее – ПК), соответствующими основным видам деятельности:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

Минимальные требования к результатам освоения основных видов деятельности образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Основной вид деятельности	Требования к знаниям, умениям, практическому опыту
<p>Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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: – агентские соглашения, 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 компании; – 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.

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 систему;
- 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 точек 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

	<p>показатели его работы;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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. <p>Иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании.</p>
<p>Организация продаж страховых продуктов</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – роль и место розничных продаж в страховой компании; – содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; – принципы планирования реализации страховых продуктов; – нормативную базу страховой компании 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 и бюджета продаж: – экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; – организационную структуру розничных продаж страховой компании: – видовую, каналную, продуктовую, смешанную; – слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; – модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; – классификацию 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

	<p>каналы продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>розничных продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> – коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; – качественные показатели эффективности каналов продаж. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать основные показатели страхового рынка; – выявлять перспективы развития страхового рынка; – применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; – формировать стратегию разработки страховых продуктов; – составлять стратегический план продаж страховых продуктов; – составлять оперативный план продаж; – рассчитывать бюджет продаж; – контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; – 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; – определять величину доходов и прибыли канала продаж; – оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; – рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; – проводить анализ качества каналов продаж. <p>Иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов.</p>
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления 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;
- использовать 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 и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;

	<ul style="list-style-type: none"> – 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. <p>Иметь практический опыт: сопровождения договоров страхования.</p>
<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; – документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; – внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними; – специфическое программное обеспечение; – взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; – компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; – порядок оформления запроса, письма, акта и 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; – документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; – критерии определения страхового случая; – теоретические основы оценки величины ущерба; – признаки страхового случая; – условия выплаты условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); – формы страхового возмещения (обеспечения); – порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, 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 и последствия страхового случая;
 - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных 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.
- Иметь практический опыт:** оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

5. Нормативные сроки освоения образовательной программы

Трудоемкость освоения студентом данной ООП СПО за весь период обучения в соответствии с ФГОС СПО по данному направлению включает:

- обучение по учебным циклам – 59 нед.;
- учебная/производственная практика (по профилю специальности) – 10 нед.;
- производственная практика (преддипломная) – 4 нед.;
- промежуточная аттестация – 3 нед.;
- государственная итоговая аттестация – 6 нед.;
- каникулы – 13 нед.

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной учебной нагрузки.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки в очной форме обучения составляет 36 академических часов в неделю.

Общий срок получения СПО по ООП СПО базовой подготовки в очной форме обучения

- на базе среднего общего образования: 1 год 10 месяцев.

6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение реализации образовательной программы

Филиал располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторных, практических работ обучающихся, предусмотренной учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам. Материально-техническое обеспечение, включает в себя следующие специальные помещения:

– учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения, учитывающими требования международных стандартов;

– лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения, учитывающими требования международных стандартов;

– помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в Уфимском филиале Финуниверситета созданы следующие специальные помещения:

Наименование помещения	Номер помещения
Кабинеты:	
социально-экономических дисциплин	22
иностранного языка	200, 201, 208, 209, 210
математики	409
информационных технологий в профессиональной деятельности	42
экономики организации	310
статистики	308
менеджмента	406
документационного обеспечения управления	33
правового обеспечения профессиональной деятельности	408
финансов, денежного обращения и кредита	39
налогов и налогообложения	405
страхового дела	21
бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях	307
анализа финансово-хозяйственной деятельности	47
страхового права	21
безопасности жизнедеятельности	34

междисциплинарных курсов	14
методический	107
Лаборатории:	
информационных технологий	502
лингвфонная	42
учебная страховая организация	43
Спортивный комплекс:	
спортивный зал	13, 217
Залы:	
библиотека, читальный зал с выходом в Интернет	3, 6
актовый зал	5, 500

Филиал обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Оснащение баз практик.

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в лабораториях филиала и имеет оборудование, инструменты, расходные материалы, обеспечивающие выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей в соответствии с выбранной траекторией.

В филиале имеются мастерские для подготовки участников к региональным и национальным чемпионатам WorldSkills.

Производственная практика реализуется на базе социальных партнеров филиала, оборудование и технологическое оснащение рабочих средств производственной практики соответствует содержанию деятельности и дает возможность обучающимся овладеть профессиональными компетенциями по всем осваиваемым видам деятельности, предусмотренным программой с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

В соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 14.06.2013 № 464 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» и приказом Финансового университета от 12.04.2019 г. № 0905/о «Об утверждении Порядка разработки и утверждения образовательных программ среднего профессионального образования в Финансовом университете» перечень, содержание, объем и порядок реализации дисциплин, модулей и практик ООП СПО регламентируется:

- учебным планом;
- календарным учебным графиком;
- рабочей программой воспитания и календарным планом воспитательной работы;
- рабочими программами учебных дисциплин, профессиональных модулей;
- программами учебной и производственной практики (преддипломной);
- программой государственной итоговой аттестации;
- оценочными и методическими материалами.

Программа специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» обеспечена учебной литературой по всем дисциплинам.

В Уфимском филиале Финуниверситета функционирует библиотека, фонды которой ежегодно пополняются учебной, научной литературой и периодическими изданиями.

Библиотечный фонд укомплектован печатными и (или) электронными изданиями по каждой дисциплине, модулю из расчета одно печатное и (или) электронное издание по каждой дисциплине, модулю на одного обучающегося. Библиотечный фонд основной и дополнительной литературы укомплектован печатными и (или) электронными изданиями за последние 5 лет.

Электронные фонды библиотеки включают: электронную библиотеку Финансового университета, лицензионные полнотекстовые базы данных на русском и английском языках, лицензионные правовые базы, статьи, учебные пособия, монографии. Фонд дополнительной литературы, помимо учебной, включает справочно-библиографические и периодические издания.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной библиотеке. Электронная библиотека обеспечивает одновременный доступ не менее 100% обучающихся. Доступ к полнотекстовым электронным коллекциям открыт с любого компьютера, который входит в локальную сеть филиала и имеет выход в Интернет, а также удаленно. Электронные материалы доступны пользователям круглосуточно.

6.2 Кадровое обеспечение реализации образовательной программы

Реализация ООП СПО по специальности должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

6.3. Финансовое обеспечение реализации образовательной программы

Финансовое обеспечение реализации образовательной программы осуществляется в объеме не ниже базовых нормативных затрат на оказание государственной услуги по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ среднего профессионального образования по специальности с учетом корректирующих коэффициентов.

Реализация ООП СПО осуществляется за счет средств субсидий на финансовое обеспечение выполнения государственного задания по оказанию государственных услуг, на иные цели и средств от приносящей доход деятельности Уфимского филиала Финуниверситета.

7. Оценка качества освоения образовательной программы

Оценка качества освоения ООП СПО включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестации обучающихся.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется по следующим основным направлениям:

- оценка уровня освоения дисциплин;
- оценка компетенций обучающихся;
- контроль и оценка достижений обучающихся.

Для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации созданы соответствующие фонды оценочных средств, позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции, которые включают фонды оценочных средств по дисциплинам, междисциплинарным курсам, контрольно-оценочные средства по профессиональным модулям.

Текущий контроль знаний осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий, выполнения индивидуальных домашних заданий или в иных формах, определенных рабочей программой конкретной дисциплины (профессионального модуля).

Промежуточная аттестация уровня освоения дисциплины обучающимися осуществляется комиссией или преподавателем, ведущим данную дисциплину, в форме экзамена, зачета или в иной форме, предусмотренной учебным планом и рабочей программой дисциплины, профессионального модуля и практики.

Государственная итоговая аттестация проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы.

8. Наименование организаций – партнеров, принимающих участие в формировании и реализации образовательной программы, в т.ч. организаций – баз практики

Практическая подготовка студентов ведется на основе договоров (соглашений) с работодателями – деловыми партнерами:

- АО «Альфа-Страхование»
- ПАО СК «Росгосстрах»
- СПАО «РЕСО-Гарантия»
- Страховая Группа «СОГАЗ»
- ООО СК «Согласие».

9. Независимая оценка качества образования

На основании Положения о внутренней независимой оценке качества образования по образовательным программам среднего профессионального образования в Финансовом университете, утвержденного приказом Финуниверситета от 02.12.2019 № 2591/о в Уфимском филиале Финуниверситета организуются следующие мероприятия:

1. Социологическое исследование «Преподаватель глазами студента» и «Удовлетворенность качеством образования в Финуниверситете»;
2. Входной контроль знаний студентов по дисциплинам, утверждаемым Уфимским филиалом Финуниверситета;
3. Обязательные контрольные работы по всем дисциплинам учебного плана как одна из форм текущего контроля успеваемости студентов;
4. Контроль остаточных знаний по дисциплинам, утверждаемым Уфимским филиалом Финуниверситета.