

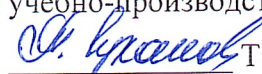
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

КАНАШСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Утверждаю

Заместитель директора по

учебно-производственной работе

 Т.М.Суханова

«30» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

02. Организация продаж страховых продуктов

38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовый уровень подготовки) укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление

Разработчик:

И.В.Николаева, преподаватель Канашского филиала Финуниверситета

Рецензент: Пирожков Алексей Геннадьевич, директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Чувашской Республике - Чувашии

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол № 11 от «30» июня 2023 г.

Председатель  И.В. Николаева

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу ПМ
02 «Организация продаж страховых продуктов»
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Рецензент: Пирожков Алексей Геннадьевич, директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Чувашской Республике – Чувашии

Рабочая программа профессионального модуля, представленная на рецензию, разработана на основе федерального государственного стандарта среднего профессионального образования. Включает в себя паспорт рабочей программы дисциплины (область применения рабочей программы, место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена, цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля, количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля); структура и содержание профессионального модуля (объем профессионального модуля и виды учебной работы, тематический план и содержание); условия реализации профессионального модуля (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения); контроль и оценку результатов освоения профессионального модуля.

Коды формируемых компетенций:

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.

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.

Всего 237 часов, в том числе:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 165 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 110 часов:

самостоятельной работы обучающегося - 55 часов.

производственной практики - 72 часа.

Промежуточная аттестация в форме экзамена – 18 часов.

Содержание дисциплины соответствует требованиям к знаниям, умениям по дисциплине согласно образовательной программе по специальности 38.02.02. Страхование дело (по отраслям).

Условия реализации программы дисциплины соответствуют современным условиям профессиональной деятельности выпускника.

Рекомендуемое информационное обеспечение соответствует актуальности и современности ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» может быть рекомендована для применения в учебном процессе по специальности 38.02.02. Страхование (по отраслям)



Дата: « 30 » 06 20 23г.

Подпись _____

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	17

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО МОДУЛЯ

02. Организация продаж страховых продуктов

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация продаж страховых продуктов и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (программы повышения квалификации и переподготовки), профессиональной подготовке (программы профессиональной подготовки специалиста страхового дела).

Цели и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов; уметь:
- 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; знать:
- 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,

канальную, 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

каналы продаж;

- 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;

- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 237 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 165 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 110 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 55 часов;

производственной практики - 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Организация продаж страховых продуктов», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарных курсов				Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 2.1.-2.3.	Раздел 1. Организация планирования и продаж в страховании (по отраслям)	84	56	20	-	28	-	36
ПК 2.4.	Раздел 2. Организация анализа эффективности каналов продаж (по отраслям)	81	54	20	-	27	-	36
	Производственная практика, часов	72						72
	Всего:	237	110	40	-	55	-	72

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля, междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
Раздел 1. Организация планирования и продаж в страховании (по отраслям)		82		
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		56		
Тема 1.1. Маркетинг в страховании	Содержание учебного материала	12		
	1 Маркетинговые основы розничных продаж. Страховой маркетинг: понятие, цель. Маркетинговая стратегия страховщика. Исследование страхового рынка в системе маркетинга.		1,2	
	2 Сегментация страхового рынка. Инструменты сегментации. Методы определения целевых клиентских сегментов. Основные потребительские группы на российском рынке.		1,2,3	
	3 Страховой продукт: понятие, структура, свойства. Методика разработки страхового продукта. Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии каналов продаж.		1,2,3	
	4 Цена и жизненный цикл страхового продукта.		1,2,3	
	5 Порядок формирования ценовой стратегии. Принципы построения тарифной политики страховщика.		1,2,3	
	Практические занятия		6	
	1 Анализ основных показателей страхового рынка. Выявление перспектив развития страхового рынка.			
	2 Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж. Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж.			
3 Формирование стратегии разработки страховых продуктов. Разработка плана продаж нового страхового продукта.				
Тема 1.2. Стратегическое и оперативное планирование в страховании	Содержание учебного материала	14		
	1 Финансовое планирование как метод осуществления финансово-экономической стратегии страховой организации. Понятие планирования в страховании, основные задачи и этапы.		1,2,3	
	2 Стратегическое и оперативное планирование. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховщика. Виды и формы плана продаж.			
	3 Особенности организации бизнес-планирования в страховой компании.		1,2,3	
	4 Финансовый план страховщика. Порядок расчета доходных и расходных статей финансового плана.		1,2,3	

		Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.		
	5	Принципы финансового планирования: принцип реализации страховых услуг, принцип построения клиентоориентированной модели розничных продаж, принцип соблюдения баланса доходов и расходов.		1,2,3
	6	Методы финансового планирования: балансовый метод, метод экстраполяции, нормативный метод, метод математического моделирования. Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития.		1,2,3
	7	Порядок установления планов продаж страховых продуктов агентских групп и страховым агентам.		1,2,3
		Практические занятия	10	
	1	Составление стратегического плана продаж страховых продуктов.		
	2	Составление оперативного плана продаж.		
	3	Расчет бюджета продаж.		
	4	Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер для его выполнения.		
	5	Разработка бизнес-плана открытия точки продаж.		
Тема 1.3. Организация розничных продаж в страховании		Содержание учебного материала	10	
	1	Роль и место розничных продаж в страховании. Понятие розничных продаж, цели и задачи. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Современный подход к организации продаж в страховании.		1,2,3
	2	Каналы розничных продаж в страховой компании. Понятие каналов продаж в страховании. Классификация каналов продаж. Прямые и посреднические каналы продаж. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж.		1,2,3
	3	Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж.		1,2,3
	4	Классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.		1,2,3
	5	Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.		1,2,3
		Практические занятия	4	
	1	Выбор наилучшую организационную структуру розничных продаж. Проведение анализа эффективности организационных структур продаж и каждого канала.		
2	Организация продаж страховых продуктов через различные каналы продаж. Анализ эффективности каналов продаж. Определение перспективных каналов продаж.			
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ.02(МДК.02.01.)			28	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
Изучение структуры страхового рынка России, Чувашской республики, г. Канаш.				

Рассмотрение маркетинговой стратегии страховой компании на примере страховых компаний Чувашии. Изучение локальной нормативной документации страховых компаний, осуществляющих страховую деятельность на территории Чувашии, регламентирующей организацию продаж при реализации различных технологий розничных продаж в страховании. Изучение особенностей стратегического и оперативного планирования в страховании. Рассмотрение каналов продаж на примере страховых компаний Чувашии. Рассмотрение проблем организации продаж и влияние их элементов на финансовый результат страховой компании. Изучение методов разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование.			
Раздел 2.		81	
Организация анализа эффективности каналов продаж (по отраслям)			
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)		54	
Тема 2.1. Особенности анализа деятельности страховой организации	Содержание учебного материала		10
	1	Страховая организация как объект анализа деятельности хозяйствующего субъекта. Особенности страховой деятельности и их влияние на проведение анализа страховых операций.	1,2
	2	Особенности формирования финансового потенциала страховой организации. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.	1,2
	3	Цели и задачи анализа страховых операций. Виды анализа страховых операций.	
	4	Методы и приемы анализа страховых операций. Прием цепных подстановок. Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках.	1,2
	5	Информационная база анализа страховых операций. Характеристика показателей, используемых при анализе страховых операций, их группировка.	1,2
	Практические занятия		4
	1	Анализ развития страховых операций с использованием методов и приемов анализа.	
	2	Анализ развития страховых операций с использованием приема цепных подстановок.	
Тема 2.2. Анализ эффективности каналов продаж страховых продуктов	Содержание учебного материала		16
	1	Основные показатели эффективности продаж. Понятие и управление страховым портфелем страховой компанией.	1,2,3
	2	Классификация видов, типов страховых портфелей, их характеристика.	1,2,3
	3	Анализ показателей страхового портфеля страховщика.	1,2,3
	4	Анализ величины страхового портфеля. Показатели сбалансированности и качества страхового портфеля.	1,2,3
	5	Анализ качества и показатели оценки страхового портфеля.	
	6	Анализ развития обязательных и добровольных видов страхования. Анализ развития	1,2,3

	видов личного страхования. Анализ продаж страховых продуктов по каналам продаж.			
7	Анализ поступления страховых премий (взносов) по видам страхования и по каналам продаж.		1,2,3	
8	Анализ темпов поступления страховых премий (взносов). Анализ влияния на объем поступления страховых премий (взносов) экономических факторов.		1,2,3	
Практические занятия		8		
1	Проведение анализа качества каналов продаж.			
2	Анализ показателей страхового портфеля страховщика.			
3	Анализ развития обязательных и добровольных видов страхования по каналам продаж.			
4	Анализ поступления страховых премий (взносов) по каналам продаж.			
Тема 2.3. Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации	Содержание учебного материала	8		
	1	Страховая организация как объект финансового анализа. Анализ бухгалтерского баланса страховщика.	1,2,3	
	2	Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	1,2,3	
	3	Анализ финансовых результатов деятельности страховщика. Анализ отчета о финансовых результатах.	1,2,3	
	4	Качественные показатели эффективности каналов продаж. Коэффициенты рентабельности каналов продаж и вида страхования в целом. Анализ рентабельности страховых операций.	1,2,3	
	Практические занятия		8	
	1	Определение величины доходов и прибыли каналов продаж.		
	2	Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации. Анализ бухгалтерского баланса страховой организации.		
	3	Оценка влияния финансового результата каналов продаж на итоговый результат страховой организации.		
	4	Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 02(МДК 02.02.)		27		
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
Изучение основных подходов к классификации видов анализа на уровне организации Изучение методов финансового анализа хозяйствующих субъектов..				
Анализ эффективности различных каналов продаж страховых продуктов страховыми организациями страхового рынка России.				
Изучение мер повышения эффективности продаж страховых продуктов в условиях финансового кризиса.				
Изучение оценки качества страхового портфеля и эффективности страхового бизнеса.				
Изучение организационно-методических основ формирования и анализа страхового портфеля.				
Изучение актуальности и практики анализа, оценки и оптимизации страхового портфеля страховой организации. Изучение анализа страховых выплат по видам обязательного и добровольного страхования.				
Анализ убыточности страховой суммы по страхованию урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений.				
Проведение факторного анализа показателей убыточности страховой суммы по видам страховых продуктов.				
Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации любой организационно-правовой формы на основании				

бухгалтерского баланса страховщика. Изучение методов оценки эффективности деятельности отдельных элементов организационной структуры страховой организации. Изучение экономических методов выявления влияния различных факторов на результат деятельности страховой компании.		
Производственная практика(по профилю специальности) итоговая по модулю Виды работ ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж: Анализ основных показателей страхового рынка. Выявление перспектив развития страхового рынка. Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж. Формирование стратегии разработки страховых продуктов. Составление стратегического плана продаж страховых продуктов. Составление оперативного плана продаж. Расчет бюджета продаж. Контроль исполнения плана продаж и применение адекватных мер для его выполнения. ПК 2.2. Организовывать розничные продажи: Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж. Проведение анализа эффективности организационных структур продаж. ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании: Организация продаж страховых продуктов через различные каналы продаж. Определение перспективных каналов продаж. Анализ эффективности каждого канала. ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта: Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации. Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика. Проведение анализа качества каналов продаж.	72	
Всего	237	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы профессионального модуля требует наличия кабинета междисциплинарных курсов и лаборатории «Учебная страховая организация».

Оснащается оборудованием: рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству студентов, учебная доска, бланковая документация, нормативно-законодательные документы, учебно-методическая документация;

техническими средствами обучения: компьютеры с установленным программным обеспечением с выходом в локальную и глобальную сети, мультимедийное оборудование, экран

5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

2. Гражданский кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ : принят Государственной Думой 21 октября 1994 года № 51-ФЗ : (ред. от 14.04.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : Федеральный закон от 30.12.2001 N 195-ФЗ : принят Государственной Думой 20 декабря 2001 года № 195-ФЗ : одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 года : (ред. от 04.08.2023). – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. 2 : федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ принят Государственной Думой 16 июля 1998 года № 146 –ФЗ : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года : (ред. ред. от 10.07.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

5. Трудовой кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ : принят Государственной Думой 26 декабря 2001 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 : (ред. от 04.08.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

6. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации : федеральный закон от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ : принят Государственной Думой 31 марта 1999 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 22 апреля 1999 : (ред. от 28.02.2023) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7. Водный кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ принят Государственной Думой 12 апреля 2006 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 26 мая 2006 : (ред. от 28.04.2023) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

8. Воздушный кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ : принят Государственной Думой 19 февраля 1997 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 5 марта 1997 : (ред. от 03.04.2023) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

9. Таможенный кодекс Российской Федерации (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) : федеральный закон от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ : (ред. 18.03.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

10. Об организации страхового дела в Российской Федерации Закон Российской Федерации от 27.11.92 г. № 4015-1 ФЗ (ред. 29.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

11. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ : принят Государственной Думой 3 апреля 2002 года : одобрен Советом Федерации 10 апреля 2002 года (ред. от 28.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

12. О несостоятельности (банкротстве) Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ : принят Государственной Думой 27 сентября 2002 года : одобрен Советом Федерации 16 октября 2002 года : (ред. от 28.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

13. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ : принят Государственной Думой 16 июля 2010 года : одобрен Советом Федерации 19 июля 2010 года : (ред. от 29.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

14. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном Федеральный закон от 14 июня 2012 г. № 67-ФЗ : принят Государственной Думой 25 мая 2012 года : одобрен Советом Федерации 6 июня 2012 года : (ред. от 14.07.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

15. Об акционерных обществах Федеральный закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ : принят Государственной Думой 24 ноября 1995 года : (ред. от 19.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

16. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Федеральный закон от 08.08.2001 г. №129-ФЗ : принят Государственной Думой 13 июля 2001 года : одобрен Советом Федерации 20 июля 2001 года : (ред. от 28.04.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

17. О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств Указание Банка России от 19.09.2014 г. №3384 - У – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

18. Братухина О.А. Организация продаж страховых продуктов : учебное пособие / Братухина О.А. — Москва : КноРус, 2023. — 450 с. — ISBN 978-5-406-11426-1. — URL: <https://book.ru/book/949411> (дата обращения: 22.03.2023). — Текст : электронный. Годин, А. М. Страхование : учебник / А. М. Годин, С. В. Фрумина. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К, 2018. – 256 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 978-5-394-02148 – URL: <https://znanium.com/catalog/product/414879>

Дополнительные источники

1. Архипов, А. П. Страхование дело : учебник / А. П. Архипов. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-406-03345-6. – URL: <https://book.ru/book/936329>

2. Бабурина, Н. А. Страхование дело. Страховой рынок России : учебное пособие для СПО / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – Москва : Юрайт, 2020. – 128 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-09993-5. – URL: <https://urait.ru/bcode/453470>

3. Скамай, Л. Г. Страхование дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 322 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534- 06634-0. – URL: <https://urait.ru/bcode/450900>

Периодические издания:

1. Журналы: «Страховое дело», «Финансы». Интернет-ресурсы:

2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://raexpert.ru>

3. ПАО СК «Росгосстрах» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.rgs.ru>

4. Страхование от СПАО «Ингосстрах» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.ingos.ru>

5. РОСНО Медицинское страхование : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://rosnoms.ru>

6. Страхования компания «Согласие» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.soglasie.ru>

7. РЕСО-Гарантия : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.reso.ru>

8. Страховой дом ВСК : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.vsk.ru>

9. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – URL <https://www.cbr.ru/>

10. Консультант Плюс : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.consultant.ru/>

Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы профессионального модуля 02. Организация продаж страховых продуктов заключается в изучении междисциплинарных курсов: 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) и 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям).

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля основывается на инновационных психолого-педагогических технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки обучающихся.

В целях реализации компетентностного подхода в образовательном процессе используются активные формы проведения занятий (деловые игры, решение ситуационных задач, дискуссии и др.) в

сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

В процессе обучения обучающихся основными формами являются: аудиторные занятия и практические занятия, а также самостоятельная работа студентов. Тематика аудиторных и практических занятий соответствует содержанию программы профессионального модуля.

Для успешного освоения профессионального модуля каждый обучающийся обеспечивается учебно-методическими материалами (учебно-методической литературой, заданиями для практических занятий, тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе, программным обеспечением и т.д.).

Теоретические занятия формируют у обучающихся системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Самостоятельная работа включает работу с литературой, периодическими изданиями, электронными ресурсами (СПС «Консультант Плюс», «Гарант», Интернет), подготовку рефератов, докладов, презентаций, проведение исследований по выбранной теме, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления студентов, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самообразованию, самореализации, формированию общих и профессиональных компетенций.

Оценка теоретических и практических знаний студентов осуществляется с помощью тестового контроля, решения ситуационных задач, оценки практических умений.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности). Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрированно в коммерческих банках.

Аттестация по итогам производственной практики (по профилю специальности) проводится на основании результатов, подтверждаемых отчетами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Производственная практика (по профилю специальности) завершается дифференцированным зачетом.

Результаты прохождения производственной практики (по профилю специальности) по модулю учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	Анализ основных показателей страхового рынка. Выявление перспектив развития страхового рынка. Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж. Формирование стратегии разработки страховых продуктов. Составление стратегического плана продаж страховых продуктов. Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж. Контроль исполнения плана продаж и применение адекватных мер для его выполнения.	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи	Выбор наилучшую в данных условиях организационной структуры розничных продаж. Проведение анализа эффективности организационных структур продаж.	
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	Организация продаж страховых продуктов через различные каналы продаж. Определение перспективных каналов продаж.	
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта	Анализ эффективности каждого канала. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации. Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика. Проведение анализа качества каналов продаж.	

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при проведении страховых операций. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка активности обучающегося при проведении учебно-воспитательных мероприятий профессиональной направленности.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность при проведении страховых операций.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного источника информации, включая электронные.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Оперативность, точность и широта осуществления операций по оформлению и проведению страховых операций с использованием общего и специального программного	

	обеспечения.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Коммуникабельность при взаимодействии обучающимися, Преподавателями и руководителями практики в ходе обучения.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Ответственность за результат выполнения заданий. Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Способность к организации занятий при выполнении заданий производственной практики.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности.	