

Аннотации рабочих программ дисциплин и профессиональных модулей по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) (базовая подготовка), квалификация «Специалист страхового дела», срок обучения – 1 год 10 месяцев

**Аннотация рабочей программы дисциплины
Б.ОГСЭ.01 ОСНОВЫ ФИЛОСОФИИ**

Дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления. В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: - ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина будущего специалиста.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: основные категории и понятия философии;

- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;
- основы научной, философской и религиозной картины мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;
- о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки и технологий.

Результатом освоения дисциплины является овладение обучающимися общими (ОК) компетенциями:

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

ОК 2. Организовать 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 (подчинённых), 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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих тем:

- Роль философии в жизни человека и общества.
- Исторические типы философии.

- Человек во вселенной.
- Философская, религиозная и научная картина мира.
- Природа человека и смысл его существования.
- Сознание и познание, их возможности и границы.
- Знания и вера.
- Общество и личность.
- Человек в мире культуры.
- Проблемы свободы и ответственности.
- Человек в информационно-техническом мире.
- Роль научной рационализации в развитии общества.
- Проблемы и перспективы современной цивилизации.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы:

1. Лекции.
2. Лекции – беседы.
3. Ролевые игры.
4. Семинарские занятия.
5. Написание рефератов.
6. Самостоятельная работа студентов.

Контроль успеваемости результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Количество часов на освоение рабочей программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося: 62 часа, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка - 48 часов,
- самостоятельная работа обучающегося - 14 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОГСЭ 02 ИСТОРИЯ

Дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: ориентироваться в современной экономической, политической, культурной ситуации в мире;

- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- основные направления ключевых регионов мира на рубеже 20 и 21 вв.;
- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце 20-начале 21 вв.;
- основные процессы политического и экономического развития ведущих регионов мира;
- назначение ООН, НАТО, ЕС и др. организаций и их деятельности;
- о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;
- содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

Дисциплина нацелена на формирование общекультурных и профессиональных 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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов: послевоенное мирное урегулирование, начало «холодной войны»; основные социально-экономические и политические тенденции развития стран во 2-ой пол. 20 века; новая эпоха в развитии науки, культуры; духовное развитие во 2-ой пол. 20-нач. 21 в.; мир в начале 21 века; глобальные проблемы человечества.

Качество обучения достигается за счёт использования следующих форм учебной работы: индивидуальной, групповой, индивидуально-групповой, лекционной, факультативной, экскурсий, конференций, самостоятельной работы студентов (опросники, зачёт), проектирования (работы над темой проекта).

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения теоретических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, создания рефератов, подготовки докладов. Итогом работы является зачёт по дисциплине.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 62 час, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 48 часов;
- самостоятельной работы обучающегося -14 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОГСЭ.03 ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК

Дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовая подготовка.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;

- переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;

- самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь;

- пополнять словарный запас;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

Дисциплина нацелена на формирование следующих 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 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.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления 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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

1. Вводно-коррективный курс
2. Деловой английский язык.
3. Предприятие. Экономические и географические особенности стран изучаемого языка.
4. Деловая корреспонденция.

Качество обучения достигается за счет использования следующих приемов учебной работы:

- выполнение грамматических и лексических упражнений по учебным темам.
- составление монологических и диалогических высказываний по учебным темам
- составление факсов, телеграмм и другой простой деловой корреспонденции.
- создание презентаций.

Контроль успеваемости результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося 138 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка -118 часов,
- самостоятельная работа обучающегося -20 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОГСЭ.04 ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины Физическая культура обучающийся должен уметь: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения дисциплины Физическая культура обучающийся должен знать:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека.

-основы здорового образа жизни.

Дисциплина нацелена на формирование общих компетенций:

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

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

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов: легкая атлетика, гимнастика, лыжная подготовка, спортивные игры (волейбол, баскетбол), общая и профессионально-прикладная физическая подготовка.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе принятия контрольных упражнений по технике владения двигательными действиями (умениями и

навыками), контрольных нормативов по физической подготовленности обучающихся и тестирования для оценки знаний по теоретическому разделу дисциплины.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: игровая и соревновательная практика, выполнение индивидуальных заданий, аудиторная самостоятельная работа.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 236 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -118 часов;
- самостоятельной работы обучающегося - 118 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины В.ОГСЭ.05 РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл ППСЗ (вариативная часть).

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины Русский язык и культура речи в профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

- ориентироваться в различных языковых ситуациях, адекватно реализовывать свои коммуникативные намерения;
- создавать профессионально значимые речевые произведения: владеть жанрами устной речи (вести деловую беседу, обмениваться информацией, вести дискуссию и т.д.) и письменной речи (составлять официальные письма, служебные записки, инструкции, объявления, редактировать написанное);
- грамотно в орфографическом, пунктуационном и речевом отношении оформлять письменные тексты на русском языке, используя лингвистические словари и справочную литературу;
- соблюдать правила речевого этикета.

В результате освоения дисциплины «Русский язык и литература» обучающийся должен знать:

- законы развития родного языка;
- признаки литературного языка, типы речевых норм, основные компоненты культуры речи;
- особенности русского ударения и произношения;
- функциональные стили речи с одновременным расширением знаний о стилях, их признаки, правила их использования.

Дисциплина нацелена на формирование общих 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 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

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

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Введение.

Раздел 2. Фонетика.

Раздел 3. Лексика.

Раздел 4. Словообразование.

Раздел 5. Морфология.

Раздел 6. Синтаксис.

Раздел 7. Нормы русского правописания.

Раздел 8. Принципы русской пунктуации.

Раздел 9. Текст. Стили речи.

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение индивидуального практического задания, подготовка сообщений, разработка презентации.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -64 часа;

- самостоятельной работы обучающегося - 26 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ЕН.01 МАТЕМАТИКА

Дисциплина Математика входит в математический и общий естественнонаучный цикл ППСЗ.

В результате освоения дисциплины Математика обучающийся должен уметь: решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- значение математики в профессиональной деятельности и при освоении профессиональной образовательной программы;

- основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;

- основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;

- основы интегрального и дифференциального исчисления.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

Общие компетенции:

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

Профессиональные компетенции:

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Линейная алгебра.

Раздел 2. Математический анализ.

Раздел 3. Дифференциальное исчисление.

Раздел 4. Интегральное исчисление.

Раздел 5. Комплексные числа.

Раздел 6. Теория вероятностей и математическая статистика.

Раздел 7. Дискретная математика.

Качество обучения достигается за счет следующих видов учебной работы: работа с конспектом лекции, учебной литературой; написание и подготовка рефератов, подготовка сообщений по темам; решение задач; составление кроссвордов по теме.

Контроль успеваемости осуществляется в форме практических занятий, внеаудиторных самостоятельных работ, контрольных работ, опроса, дифференцированного зачета.

Количество часов на освоение рабочей программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 64 часа в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 48 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 16 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ЕН.02 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дисциплина входит в математический и общий естественнонаучный цикл ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» обучающийся должен уметь:

- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
- обрабатывать текстовую и табличную информацию;
- использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
- создавать презентации;
- применять антивирусные средства защиты информации;
- читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;
- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
- применять методы и средства защиты информации.

В результате освоения дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» обучающийся должен знать:

- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
- основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевое взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
- технологию поиска информации в Интернет;
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

Дисциплина нацелена на формирование общекультурных и профессиональных компетенций:

общие компетенции (ОК):

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

ОК 2. Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК3. 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.

ОК5. Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.

профессиональные компетенции (ПК):

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.

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.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления 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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации.

Раздел 2. Назначение, состав, основные характеристики компьютера.

Раздел 3 Основные компоненты компьютерных сетей. Принципы пакетной передачи данных, организация межсетевого взаимодействия.

Раздел 4. Назначение и принципы использования системного и прикладного ПО.
Раздел 5. Технологии поиска информации в Интернет.
Раздел 6. Принципы защиты информации от несанкционированного доступа.
Раздел 7. Правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения.

Раздел 8. Основные понятия автоматизированной обработки информации.

Раздел 9. Основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение индивидуального практического задания, подготовка сообщений, оформление текстовых документов, построение таблиц и баз данных, разработка мультимедийной компьютерной презентации.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 164 часа, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося - 116 часов;
- самостоятельная работа - 48 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОП.01 ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность организации, как основного звена экономики отраслей;
- основные принципы построения экономической системы организации;
- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- организацию производственного и технологического процессов;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;
- механизмы ценообразования, формы оплаты труда;
- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Основные разделы дисциплины:

Раздел 1. Организация в условиях рынка.

Раздел 2. Материально-техническая база организации.

Раздел 3. Кадры и оплата труда в организации.

Раздел 4. Издержки, цена, прибыль, и рентабельность – основные показатели деятельности организации.

Раздел 5. Виды внешнеэкономической деятельности предприятия и методы государственного регулирования.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение индивидуального практического задания, подготовка сообщений, рефератов.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося 100 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 64 часа,

- самостоятельная работа обучающегося - 36 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОП.02 СТАТИСТИКА

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

В результате освоения учебной дисциплины Статистика обучающийся должен уметь:

-собирать и регистрировать статистическую информацию;

-проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;

-выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;

-осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, с использованием средств вычислительной техники;

В результате освоения дисциплины Статистика обучающийся должен знать:

-предмет, метод и задачи статистики;

-общие основы статистической науки;

-принципы организации государственной статистики;
-современные тенденции развития статистического учета;
-основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;

-основные формы и виды действующей статистической отчетности;
-технику расчета статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления;

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

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.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих тем:

Тема 1. Введение в статистику.

Тема 2. Статистическое наблюдение.

Тема 3. Сводка и группировка статистических данных.

Тема 4. Способы наглядного представления статистических данных.

Тема 5. Статистические показатели.

Тема 6. Ряды динамики в статистике.

Тема 7. Экономические индексы.

Тема 8. Выборочное наблюдение в статистике.

Тема 9. Статистическое изучение связи между явлениями.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение индивидуального практического задания, подготовка сообщений, построение таблиц и графиков, разработка программы статистического наблюдения и ее реализация.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 70 часов, в том числе:

–обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -48 часов;

–самостоятельной работы обучающегося -22 часа.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Б.ОП.03 МЕНЕДЖМЕНТ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины Менеджмент обучающийся должен уметь:

- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- разрабатывать мотивационную политику организации;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;

общения;

- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
- учитывать особенности менеджмента (по отраслям).

В результате освоения дисциплины Менеджмент обучающийся должен знать:

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;

- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);

- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- методику принятия решений;
- стили управления, коммуникации, делового общения.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных 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 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.

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 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов: эволюция концепций менеджмента, организация как система управления, Функции менеджмента в рыночной экономике, методы и стили менеджмента, процесс принятия и реализации управленческих решений, коммуникации и деловое общение.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм работы: практические занятия, деловые игры, тестирование, подготовка докладов и тематических сообщений, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Контроль успеваемости производится в форме зачета.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося 68 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 42 часа,
- самостоятельная работа обучающегося - 26 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Б.ОП.04 ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППСЗ.

В результате освоения учебной дисциплины Документационное обеспечение управления обучающийся должен уметь:

- оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в том числе используя информационные технологии;
- осуществлять автоматизацию обработки документов;
- унифицировать системы документации;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- осуществлять автоматизацию обработки документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства;
- основные понятия документационного обеспечения управления;
- системы документационного обеспечения управления;
- классификацию документов;
- требования к составлению и оформлению документов;
- организацию документооборота;
- прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

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

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

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

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.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

1. Документирование управленческой деятельности.
2. Организация работы с документами.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения устного и письменного опроса, тестового контроля и выполнения практических заданий.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: составление проектов документов, конспектов, схем, изучение подготовка сообщения, разработка компьютерной презентации.

Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -36 часов;
- самостоятельной работы обучающегося -18 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Б.ОП.05 ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины Правовое обеспечение профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

- использовать необходимые нормативно-правовые документы.
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством.

- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности и бездействия с правовой точки зрения;

В результате освоения учебной дисциплины Правовое обеспечение профессиональной деятельности обучающийся должен знать:

- основные положения Конституции РФ;
- понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- трудовое право, трудовой договор заключение и прекращение, правила оплаты труда, дисциплинарную и материальную ответственность;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право социальной защиты граждан;

виды административных правонарушений и ответственность за них;

- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров;
- законодательные акты и другие нормативно-правовые акты, регулирующие процесс профессиональной деятельности.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных 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 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.

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.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов: Понятие и сущность предпринимательской деятельности, юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности, правовой статус индивидуального предпринимателя, гражданско-правовой договор, защита гражданских прав и экономические споры, трудовой договор, рабочее время и время отдыха, право социальной защиты, административные правонарушения.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм работы: практические занятия, деловые игры, тестирование, подготовка докладов и тематических сообщений, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Контроль успеваемости производится в форме зачета.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося 68 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 42 часа,
- самостоятельная работа обучающегося - 26 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОП.06 ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППСЗ.

В результате освоения учебной дисциплины Финансы, денежное обращение и кредит обучающийся должен уметь:

- оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка;
- рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением;
- анализировать структуру государственного бюджета, источников финансирования дефицита бюджета;
- составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность финансов, их функции и роль в экономике;
- особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы.
- сущность финансов, их функции и роль в экономике;

- принципы финансовой политики и финансового контроля;
- законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег;
- основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ;
- структуру кредитной и банковской системы, функции банков и классификацию банковских операций;
- цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;
- структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства;
- виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;
- характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;
- особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы.

Дисциплина нацелена на формирование общих компетенций:

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

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

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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1: Деньги, денежное обращение и денежная система

Раздел 2: Понятие о финансах и управление ими

Раздел 3: Кредит и кредитная система

Раздел 4: Рынок ценных бумаг и фондовая биржа

Раздел 5: Международные валютно-финансовые отношения

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися практических работ.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: подготовки докладов и сообщений, защиты рефератов, проведения проверочных работ, решения задач.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 110 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -74 часа;
- самостоятельной работы обучающегося -36 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины
Б.ОП.07 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

В результате освоения дисциплины Бухгалтерский учет в страховых организациях обучающийся должен уметь:

- применять нормативное регулирование бухгалтерского учета;
- ориентироваться на международные стандарты финансовой отчетности;
- соблюдать требования к бухгалтерскому учету;
- следовать методам и принципам бухгалтерского учета;
- использовать формы и счета бухгалтерского учета.

В результате освоения дисциплины Бухгалтерский учет в страховых организациях обучающийся должен знать:

- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;
- национальную систему нормативного регулирования;
- международные стандарты финансовой отчетности;
- понятие бухгалтерского учета;
- сущность и значение бухгалтерского учета;
- историю бухгалтерского учета;
- основные требования к ведению бухгалтерского учета;
- предмет, метод и принципы бухгалтерского учета;
- план счетов бухгалтерского учета;
- формы бухгалтерского учета.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

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.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих тем:

Тема 1. Понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета.

Тема 2. Основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях.

Тема 3. План счетов и учетная политика страховых организаций.

Тема 4. Основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях.

Тема 5. Формы бухгалтерской отчетности страховых организаций.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение практического задания, подготовка сообщений, аудиторная самостоятельная работа.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 70 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 42 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – 28 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОП.08 НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППСЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- ориентироваться в действующем Налоговом законодательстве, в нормативных документах регулирующих налогообложение деятельности хозяйствующих субъектов в Российской Федерации;

- определять налогооблагаемую базу и рассчитывать налоги, уплачиваемые в соответствии с законодательством о налогах и сборах в Российской Федерации;

- определять меры государственно-принудительного воздействия, применяемые к субъектам налогообложения, нарушающим нормы налогового права;

- оценивать налоговые последствия совершения хозяйственных операций и внутрихозяйственной деятельности субъектов налогообложения;

- применять полученные знания в своей практической деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- принципы налоговой политики России, особенности организации системы налогов и сборов в Российской Федерации, основные положения Налогового Кодекса Российской Федерации;

- понятие налога, его признаки и внутреннюю структуру;

- правовые нормы, регулирующие порядок осуществления налоговыми органами функции по контролю над соблюдением налогоплательщиками норм налогового права;

- экономическую сущность налогов;

- государственное регулирование налоговых правоотношений;

- основы прямого и косвенного налогообложения в Российской Федерации;

- место каждого изучаемого налога в системе налоговых платежей, взимаемых на федеральном, региональном и местном уровнях в Российской Федерации;

- порядок исчисления и уплаты налогов в соответствии с законодательством о налогах и сборах Российской Федерации;

- налоговые правонарушения и ответственность за их совершение.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

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

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.

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.

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.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

1. Система налогов и сборов Российской Федерации. Социально-экономическая сущность налогов;

2. Государственное регулирование налоговых правоотношений;

3. Способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов в соответствии с нормами;

4. Налоговый контроль;

5. Порядок принудительного исполнения обязанности по уплате налогов и сборов;

6. Экономическая сущность налогов, взимаемых в Российской Федерации.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Контроль успеваемости включает текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию по итогам освоения дисциплины. Текущий контроль проводится в форме тестирования. Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часа, в том числе:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -48 часов;

– самостоятельной работы обучающегося -24 часа.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОП.09 АУДИТ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

В результате освоения учебной дисциплины Аудит в страховых организациях обучающийся должен уметь:

- ориентироваться в нормативном правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации;

- способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях;

В результате освоения дисциплины Аудит в страховых организациях обучающийся должен знать:

- основные принципы аудиторской деятельности;

- нормативное правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации;

- основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций;

- порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций;

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных компетенций:

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.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих тем:

Тема 1. Основные принципы аудиторской деятельности.

Тема 2. Нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности в РФ.

Тема 3. Основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций.

Тема 4. Порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение практического задания, подготовка сообщений, аудиторная самостоятельная работа.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 80 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -52 часа;

- самостоятельной работы обучающегося -28 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Б.ОП.10 СТРАХОВОЕ ДЕЛО

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

– использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;

- оценивать страховую стоимость;
- устанавливать страховую сумму;
- рассчитывать страховую сумму;
- выявлять особенности страхования в зарубежных странах.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность и значимость страхования;
- страховую терминологию;
- формы и отрасли страхования;
- формирование страховой премии как основной базы доходов страховщика;
- основные виды имущественного страхования;
- основные виды личного страхования;
- медицинское страхование;
- основные виды страхования ответственности;
- перестрахование;
- особенности страхования в зарубежных странах.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных 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. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования 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 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.

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.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления 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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Экономическая сущность страхования.

Раздел 2. Основные понятия и термины, применяемые в страховании. Классификация и формы проведения страхования.

Раздел 3. Организация страхового дела.

Раздел 4. Основные виды имущественного страхования.

Раздел 5. Основные виды личного страхования.

Раздел 6. Медицинское страхование.

Раздел 7. Основные виды страхования ответственности.

Раздел 8. Перестрахование.

Раздел 9. Особенности страхования в зарубежных странах.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, рефераты, внеаудиторная самостоятельная работа, тестирование, презентация, деловая игра.

Контроль успеваемости: зачет по дисциплине.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 114 часов, в том числе:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -64 часов;

– самостоятельной работы обучающегося - 50 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины Б.ОП.11 БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ППСЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий в ЧС; предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту; использовать средства индивидуальной защиты и коллективной защиты от оружия массового поражения; применять первичные средства пожаротушения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции

в повседневной деятельности и экстремальных условиях воинской службы; оказывать первую помощь пострадавшим.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

– принципы обеспечения объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных ЧС и стихийных явлениях, в том числе противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; основы военной службы и обороны государства;

– задачи и основные мероприятия ГО;

– способы защиты населения от оружия массового поражения; меры пожарной безопасности;

– организация и порядок призыва граждан на военную службу;

– основные виды вооружений;

– область применения полученных профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;

– порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных 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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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 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.

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.
 - ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
 - ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
 - ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
 - ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления 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.
- Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов: Чрезвычайные ситуации мирного и военного времени. Организация защиты населения; Основы военной службы и медицинских знаний.
- Качество обучения достигается за счет использования следующих форм работы: практические занятия, тестирование, подготовка докладов и тематических сообщений, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.
- Контроль успеваемости производится в форме экзамена.
- Количество часов на освоение программы дисциплины:
 максимальная учебная нагрузка обучающегося 102 часа, в том числе:
- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося -84 часов;
 - самостоятельная работа обучающегося -18 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины В.ОП.12 СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Дисциплина входит в вариативную часть профессионального цикла как общепрофессиональная дисциплина ППССЗ.

- В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:
- проводить сравнительный анализ страховых систем за рубежом;
 - проводить сравнение системы регулирования страховой деятельности в Российской Федерации с системой регулирования на территории стран ЕС;
 - проводить сравнение страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в зарубежных странах и в Российской Федерации;
 - рассчитывать тарифные ставки по обязательному страхованию автогражданской ответственности;
 - оформлять страховые полисы по основным видам страхования внешнеэкономических рисков, страховые случаи, претензии;
 - оформлять страховые договоры (полисы) по страхованию морских грузов и судов;
 - проводить расчеты страховых тарифов при медицинском страховании;
 - оформлять страховые договоры (полисы) по накопительному страхованию жизни зарубежных страховых компаний, присутствующих на страховом рынке России.
- В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:
- основные понятия, принятые в международном страховании;
 - правила и условия основных видов страховых услуг за рубежом;
 - особенности международного страхового рынка;
 - национальные законодательства по регулированию страховой деятельности;

- организацию страхового рынка в промышленно-развитых странах мира и ее особенности;
- основы страхового регулирования в странах ЕС;
- особенности автострахования в зарубежных странах;
- систему договоров морского страхования;
- практику международного перестрахования;
- особенности медицинского страхования за рубежом;
- виды и формы страхования услуг при страховании внешнеэкономической деятельности;
- организацию работы зарубежных страховых компаний, присутствующих на страховом рынке России.

Дисциплина нацелена на формирование общих и профессиональных 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. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

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

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

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

ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Введение.

Раздел 2. Международный страховой рынок.

Раздел 3. Страхование в промышленно развитых странах мира.

Раздел 4. Страхование в странах Европейского сообщества (ЕС).

Раздел 5. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в зарубежных странах.

Раздел 6. Морское страхование.

Раздел 7. Обязательное и добровольное медицинское страхование.

Раздел 8. Страхование внешнеэкономической деятельности.

Раздел 9. Накопительное страхование жизни за рубежом и в России.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, внеаудиторная самостоятельная работа, тестирование, презентация, деловая игра.

Контроль успеваемости: зачет дисциплине.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 108 часов, в том числе:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -68 часов;

– самостоятельной работы обучающегося -40 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины В.ОП.13 ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Дисциплина входит в вариативную часть профессионального цикла как общепрофессиональная дисциплина ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки).

Цель изучения дисциплины Основы экономической теории - сформировать у обучающихся научное экономическое мировоззрение, умение анализировать экономические ситуации на разных уровнях поведения хозяйственных субъектов в условиях рыночной экономики.

Задачи изучения дисциплины Основы экономической теории содержат следующие элементы:

- ознакомить обучающихся с общими положениями экономической теории, закономерностями функционирования рыночных механизмов на микро- и макроуровнях, с методами государственного регулирования экономики, с текущими экономическими проблемами России;

- дать обучающемуся основные теоретические положения и ключевые концепции всех разделов данного курса, методику расчета наиболее важных коэффициентов и показателей, важнейшие методы анализа экономических явлений;

- помочь обучающемуся приобрести умение анализировать экономические ситуации на разных уровнях поведения хозяйственных субъектов в условиях рыночной экономики, а также применять полученные знания при решении конкретных практических задач на микро- и макроэкономическом уровнях.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;
- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;

- строить графики и схемы, иллюстрирующие различные экономические модели;

- распознавать и обобщать сложные взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления;

- применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро- и макроуровнях;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- предмет, метод и функции экономической теории;

- общие положения экономической теории;

- основные микро- и макроэкономические категории и показатели, методы их расчета;

- построение экономических моделей;

- характеристику финансового рынка, денежно-кредитной системы;
- основы формирования государственного бюджета;
- рыночный механизм формирования доходов и проблемы социальной политики государства;

- понятия «мировой рынок» и «международная торговля»;
- основные направления экономической реформы в России.

Результатом освоения дисциплины является овладение обучающимися общими (ОК) и профессиональными компетенциями (ПК):

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 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

1. Цели, предмет, метод, функции и общие положения экономической теории.
2. Основные микро- и макроэкономические категории и показатели, методы их расчета.
3. Построение экономических моделей.
4. Финансовый рынок, денежно-кредитная система, государственный бюджет.
5. Рыночный механизм формирования доходов и проблемы социальной политики государства

6. Мировой рынок и международная торговля

7. Основные направления экономической реформы в России.

Контроль успеваемости результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Количество часов на освоение рабочей программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 100 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 58 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 42 часа.

Аннотация рабочей программы дисциплины В.ОП.14 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Дисциплина входит в вариативную часть профессионального цикла как общепрофессиональная дисциплина ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

В результате освоения учебной дисциплины Бухгалтерский учет обучающийся должен уметь:

- применять нормативное регулирование бухгалтерского учета;
- ориентироваться на международные стандарты финансовой отчетности;
- соблюдать требования к бухгалтерскому учету;
- следовать методам и принципам бухгалтерского учета;
- использовать формы и счета бухгалтерского учета.

В результате освоения дисциплины Бухгалтерский учет обучающийся должен знать:

- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;
- национальную систему нормативного регулирования;
- международные стандарты финансовой отчетности;
- понятие бухгалтерского учета;
- сущность и значение бухгалтерского учета;
- историю бухгалтерского учета;
- основные требования к ведению бухгалтерского учета;
- предмет, метод и принципы бухгалтерского учета;
- план счетов бухгалтерского учета;
- формы бухгалтерского учета.

Дисциплина нацелена на формирование общих 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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Основы бухгалтерского учета.

Раздел 2. Бухгалтерский учет имущества и обязательств организации

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение практического задания, подготовка сообщений, аудиторная самостоятельная работа.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 124 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -84 часа;
- самостоятельной работы обучающегося -40 часов.

Аннотация рабочей программы дисциплины В.ОП.15 ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дисциплина входит в вариативную часть профессионального цикла как общепрофессиональная дисциплина ППССЗ.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в области экономики и управления.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять цели, предмет, объект исследования;
- выполнять поиск, накопление и обработку научной информации с использованием информационно-коммуникационных технологий;
- выполнять оформление учебно -исследовательских работ и их подготовку к защите.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- цели и основные задачи науки, научных исследований;
- этапы организации исследовательской работы;
- виды и источники научной информации;
- виды, структуру, особенности языка и стиля научных работ;
- правила оформления научных работ с использованием информационных технологий.

Дисциплина нацелена на формирование общих компетенций:

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

ОК3. 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.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих тем:

Теоретические и эмпирические методы научного познания;

Основные этапы исследовательских процессов в экономической деятельности;

Основные методы поиска, накопления и обработки научной информации;

Виды и структура учебно-исследовательских работ, язык и стиль научной работы.

Контроль успеваемости осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: выполнение индивидуального практического задания, подготовка, оформление и защита учебно-исследовательских работ.

Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -36 часов;
- самостоятельной работы обучающегося -18 часов.

Аннотация рабочей программы профессионального модуля ПМ. 01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

Рабочая программа профессионального модуля ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании является частью ППССЗ.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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 данных 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 банки;
 - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
 - составлять проект бизнес-плана открытия точки продаж;
 - осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
 - вести телефонные переговоры с клиентами;
 - организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании;
 - обновлять данные и технологии интернет-магазина;
 - контролировать эффективность использования интернет – магазина.
- В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен знать:
- способы планирования развития агентской сети 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;
 - способы привлечения брокеров;
 - нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
 - формы банковских продаж;
 - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
 - теоретические основы разработки бизнес – плана открытия точки продаж 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 рабочем месте;
- модели реализации технологии директ - маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ - обеспечение и требования к персоналу страховой компании;
- аутсорсинг контакт - центра;
- способы комбинирования директ - маркетинга и телефонных 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 расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности (ВПД) Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, в том числе общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

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 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.

Содержание профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям).

Раздел 2. Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов (по отраслям).

Раздел 3. Организация интернет – продаж страховых полисов (по отраслям).

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, внеаудиторная самостоятельная работа, рефераты, контрольные работы.

Контроль успеваемости: экзамены по каждому междисциплинарному курсу, дифференцированный зачет по учебной практике, экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 244 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 168 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 76 часов;
- учебная практика 72 часа.

Аннотация рабочей программы профессионального модуля ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Рабочая программа профессионального модуля ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов является частью ППССЗ.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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;

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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.

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

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.

Содержание профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Организация планирования и продаж в страховании (по отраслям).

Раздел 2. Организация анализа эффективности продаж (по отраслям).

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, внеаудиторная самостоятельная работа, рефераты, контрольные работы.

Контроль успеваемости: экзамен по каждому междисциплинарному курсу, дифференцированный зачет по производственной практике, экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 212 часов, в том числе:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -124 часа;

– самостоятельной работы обучающегося -88 часов;

производственная практика (по профилю специальности) -72 часа.

Аннотация рабочей программы профессионального модуля ПМ. 03 СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)

Рабочая программа профессионального модуля ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) является частью ППСЗ.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен 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;
- 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;

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен знать:

- 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.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности (ВПД) Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), в том числе общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

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 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Содержание профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Организация документального и программного обеспечения страховых операций.

Раздел 2. Организация учета страховых договоров и анализа показателей продаж (по отраслям).

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, внеаудиторная самостоятельная работа, рефераты, контрольные работы.

Контроль успеваемости: экзамен по каждому междисциплинарному курсу, дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности), экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля: максимальной учебной нагрузки обучающегося 150 часов, в том числе:
– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -104 часа;
– самостоятельной работы обучающегося - 46 часов;
производственная практика (по профилю специальности) -72 часа.

Аннотация рабочей программы профессионального модуля ПМ. 04 ОФОРМЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ (ОЦЕНКА СТРАХОВОГО УЩЕРБА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ)

Рабочая программа профессионального модуля ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) является частью ППСЗ.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен уметь:

- 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 и других 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;
- знать:
 - 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 страхового возмещения (обеспечения);
 - формы страхового возмещения (обеспечения);
 - порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности (ВПД) Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), в том числе общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

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 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.

Содержание профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям).

Раздел 2. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям).

Раздел 3. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям).

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, внеаудиторная самостоятельная работа, рефераты, контрольные работы.

Контроль успеваемости: экзамен по каждому междисциплинарному курсу, дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности), экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 296 часов, в том числе:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -196 часов;

– самостоятельной работы обучающегося -100 часов;

производственная практика (по профилю специальности) -108 часов.

Аннотация рабочей программы профессионального модуля ПМ. 05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (АГЕНТ СТРАХОВОЙ)

Рабочая программа профессионального модуля ПМ. 05 Выполнение работ по профессии агент страховой является частью ППСЗ.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен уметь:

– осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;

– изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;

– анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;

– обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;

– 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.);

– в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;

– устанавливать 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;

– заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;

– обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;

– способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастания риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;

– оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;

– проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;

– в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

– в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;

– 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;

– устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;

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

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

– осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами;

– применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки страховой информации;

– выполнять разнообразные актуарные расчеты.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен знать:

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

– виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

– правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;

- действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности;
- актуарные определения и обозначения;
- основные принципы актуарных вычислений.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности (ВПД) Выполнение работ по профессии страховой агент, в том числе общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

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 5.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 5.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 5.3. Организовывать розничные продажи.

ПК 5.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 5.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж .

ПК 5.6. Документально оформлять страховые операции.

ПК 5.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 5.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Содержание профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

Раздел 1. Организация агентских продаж.

Раздел 2. Сопровождение договоров страхования.

Раздел 3. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики.

Качество обучения достигается за счет использования следующих форм учебной работы: практические занятия, доклады, внеаудиторная самостоятельная работа, рефераты, контрольные работы по темам МДК.

Контроль успеваемости: экзамены по каждому междисциплинарному курсу, дифференцированный зачет по производственной практике, экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 188 часов, в том числе:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося -130 часов;

– самостоятельной работы обучающегося -58 часов;

производственная практика (по профилю специальности) -36 часов.

Аннотация рабочей программы учебной практики профессионального модуля ПМ. 01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля - является частью рабочей программы - частью рабочей основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) и в соответствии примерной программой профессионального модуля, утвержденного учебно-методическим объединением вузов России по образованию в области финансов, учета и мировой экономики по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) в части освоения вида профессиональной деятельности: Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующих профессиональных компетенций.

В результате освоения профессионального модуля ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и прохождения учебной практики обучающийся должен

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 данных 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 банки; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; составлять проект бизнес-плана открытия точки продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажу 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 показатели его работы; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договора страхования; организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазина; контролировать эффективность использования интернет – магазина.

знать:

способы планирования развития агентской сети 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; 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 расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Профессиональный модуль и учебная практика по профессиональному модулю нацелены на формирование общекультурных компетенций (ОК):

ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать 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 информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.
ОК 6.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 7.	Ориентироваться в условиях изменений законодательства количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.
ОК 8.	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.
ОК 9.	Организовывать и планировать работу малых коллективов исполнителей.
ОК 10.	Работать с общим и специализированным программным обеспечением

профессиональных (ПК) компетенций:

Код	Наименование результатов практики
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.

Контроль успеваемости производственной практики осуществляется руководителем (преподавателем) в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы учебной практики профессионального модуля – 72 часа.

Аннотация рабочей программы производственной практики по профилю специальности профессионального модуля

ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Рабочая программа производственной практики по профилю специальности профессионального модуля ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Рабочая программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области страхового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов входит в профессиональный цикл как профессиональный модуль (основная часть).

В результате прохождения производственной практики по профилю специальности, реализуемой в рамках модулей программы подготовки специалистов среднего звена СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен приобрести практический опыт работы:

ВПД	Практический опыт работы
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	<ul style="list-style-type: none"> - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж.
Организовывать розничные продажи.	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; - определять перспективные каналы продаж; - анализировать эффективность каждого канала; - определять величину доходов и прибыли канала продаж.

Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	- правильно использовать различные технологии розничных продаж в страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.
Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; -рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; - проводить анализ качества каналов продаж.

Производственная практика по профилю специальности профессионального модуля нацелена на овладение обучающимися профессиональными и общими компетенциями (базовая подготовка):

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.
ОК3.	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.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
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.

Содержание производственной практики по профилю специальности профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям).

Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.

Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.

Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов.

Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж.

МДК. 02. 02. Анализ эффективности продаж (по отраслям).

Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.

Тема 2. 2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности.

Тема 2. 3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала.

Тема 2. 4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.

Тема 2. 5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж.

Качество обучения достигается за счет проведения квалификационных испытаний в форме выполнения практической квалификационной работы, содержание работы должно соответствовать определенному виду профессиональной деятельности, сложность работы должна соответствовать уровню получаемой квалификации.

Контроль успеваемости производственной практики осуществляется руководителем (преподавателем) в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы производственной практики по профилю специальности профессионального модуля – 72 часа.

**Аннотация рабочей программы производственной практики по профилю
специальности профессионального модуля
ПМ. 03 СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ
СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)**

Рабочая программа производственной практики по профилю специальности профессионального модуля ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Рабочая программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области страхового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

В результате прохождения производственной практики по профилю специальности, реализуемой в рамках модулей программы подготовки специалистов среднего звена СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен приобрести практический опыт работы.

Производственная практика по профилю специальности профессионального модуля нацелена на овладение обучающимися профессиональными и общими компетенциями (базовая подготовка):

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
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.
ОК3.	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.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
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.

Содержание производственной практики по профилю специальности профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям).

Тема 2.1. Организация учета страховых договоров.

Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров.

Тема 2.3. Ведение страховой отчетности.

Тема 2.4. Анализ заключенных договоров страхования.

Тема 2.5. Анализ выполнения плана.

Качество обучения достигается за счет проведения квалификационных испытаний в форме выполнения практической квалификационной работы, содержание работы должно соответствовать определенному виду профессиональной деятельности, сложность работы должна соответствовать уровню получаемой квалификации.

Контроль успеваемости производственной практики осуществляется руководителем (преподавателем) в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы производственной практики по профилю специальности профессионального модуля - 72 часа.

**Аннотация рабочей программы производственной практики по профилю
специальности профессионального модуля
ПМ. 04 ОФОРМЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ
(ОЦЕНКА СТРАХОВОГО УЩЕРБА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ)**

Рабочая программа производственной практики по профилю специальности профессионального модуля ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Рабочая программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области страхового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

В результате прохождения производственной практики по профилю специальности, реализуемой в рамках модулей программы подготовки специалистов среднего звена СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен приобрести практический опыт работы.

Производственная практика по профилю специальности профессионального модуля нацелена на овладение обучающимися профессиональными и общими компетенциями (базовая подготовка):

Код	Наименование результата обучения
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 т. ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
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.
ОК3.	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.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
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.

Содержание производственной практики по профилю специальности профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

МДК 04. 01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат.

Раздел 1 . Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям).

Тема 1. 1. Организация документального обеспечения страховых выплат.

Тема 1.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

МДК 04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество.

Раздел 2. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество.

Тема 2. 1. Правовое регулирование страховых выплат.

Тема 2.2. Страховое мошенничество.

МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения.

Раздел 3. Оценка ущерба и страхового возмещения.

Тема 3.4. Определение размера ущерба и страхового возмещения.

Качество обучения достигается за счет проведения квалификационных испытаний в форме выполнения практической квалификационной работы, содержание работы должно соответствовать определенному виду профессиональной деятельности, сложность работы должна соответствовать уровню получаемой квалификации.

Контроль успеваемости производственной практики осуществляется руководителем (преподавателем) в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы производственной практики по профилю специальности профессионального модуля - 108 часов.

**Аннотация рабочей программы производственной практики по профилю специальности профессионального модуля
ПМ. 05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (АГЕНТ СТРАХОВОЙ)**

Рабочая программа производственной практики по профилю специальности профессионального модуля ПМ. 05 Выполнение работ по профессии агент страховой является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Рабочая программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области страхового дела при наличии среднего (полного) общего образования.

Профессиональный модуль ПМ.05 Выполнение работ по профессии агент страховой входит в профессиональный цикл как профессиональный модуль (основная часть).

В результате прохождения производственной практики по профилю специальности, реализуемой в рамках модулей программы подготовки специалистов среднего звена СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО, обучающийся должен приобрести практический опыт работы:

ВПД	Практический опыт работы
Реализовывать	- правильно применять различные технологии агентских

технологии агентских продаж.	продаж в страховании
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	<ul style="list-style-type: none"> - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж.
Организовывать розничные продажи.	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; - определять перспективные каналы продаж; - анализировать эффективность каждого канала; - определять величину доходов и прибыли канала продаж.
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	- правильно использовать различные технологии розничных продаж в страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.
Анализировать эффективность каждого канала продаж.	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; - проводить анализ качества каналов продаж.
Документально оформлять страховые операции.	<ul style="list-style-type: none"> - подготавливать типовые договоры страхования; - осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных
Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	<ul style="list-style-type: none"> - консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. - заполнять документы при наступлении страхового случая;
Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	<ul style="list-style-type: none"> - выявлять простейшие действия страховых мошенников; - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества.

Производственная практика по профилю специальности профессионального модуля нацелена на овладение обучающимися профессиональными и общими компетенциями (базовая подготовка):

Код	Наименование результата обучения
ПК 5.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 5.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 5.3.	Организовывать розничные продажи.
ПК 5.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 5.5	Анализировать эффективность каждого канала продаж.
ПК 5.6.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 5.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 5.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

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.
ОК3.	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.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
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.

Содержание производственной практики по профилю специальности профессионального модуля охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:

МДК.05.01. Агитационная работа в страховании.

Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.

Тема 1.2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Тема 1.3. Анализ эффективности каждого канала продаж.

МДК. 05. 02. Представление различных видов страхования.

Тема 2.1. Документальное оформление страховых операций.

Тема 2.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

Тема 2.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов.

Тема 2. 4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества.

Тема 2. 5. Ревизия работы страховых агентов.

МДК. 05. 03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики.

Тема 3.1. Документальное и программное оформление страховых операций.

Тема 3.2. Основы страховой математики.

Качество обучения достигается за счет проведения квалификационных испытаний в форме выполнения практической квалификационной работы, содержание работы должно соответствовать определенному виду профессиональной деятельности, сложность работы должна соответствовать уровню получаемой квалификации.

Контроль успеваемости производственной практики осуществляется руководителем (преподавателем) в форме дифференцированного зачета. По завершению практики обучающийся проходит квалификационные испытания (экзамен), которые входят в комплексный экзамен по профессиональному модулю.

Количество часов на освоение программы производственной практики по профилю специальности профессионального модуля – 36 часов.

Аннотация рабочей программы производственной (преддипломной) практики

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики является частью основной профессиональной образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Рабочая программа производственной (преддипломной) практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в области экономики и управления.

Производственная (преддипломная) практика обучающихся является завершающим этапом и проводится после освоения программы подготовки специалистов среднего звена и сдачи обучающимися всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС.

Задачами практики являются:

1. Изучение деятельности конкретной страховой компании: знакомство с ее нормативными документами, регламентирующими финансово-хозяйственную деятельность, с его основными экономическими показателями,

2. Освоение методов страховой деятельности,

3. Углубление приобретённого практического опыта:

- анализировать основные показатели продаж, выплат страховой организации,
- документально оформлять страховые операции, страховые выплаты, экспертизы, осмотр пострадавших объектов, запросы в компетентные органы, составлять отчеты, статистику убытков и многое другое, в т. ч. в электронном виде.

4. Осуществлять сбор и обработку необходимых материалов для написания выпускной квалификационной работы.

Программа производственной (преддипломной) практики направлена на углубление обучающимся первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций (базовая подготовка):

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), за 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 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.
 - 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.
 - ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
 - ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
 - ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
 - 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 т. ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
 - ПК 4. 6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
- Программа производственной (преддипломной) практики направлена на проверку готовности обучающегося к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы в организациях различных организационно - правовых форм.
- Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением следующих разделов:
- Раздел 1. Экономическая характеристика объекта исследования.
 - Раздел 2. Страховые операции. Сопровождение договоров страхования. Страховые выплаты.
 - Раздел 3 Индивидуальное задание.
 - Раздел 4. Итоговая аттестация.
- Контроль успеваемости
- По итогам производственной (преддипломной) практики обучающиеся представляют в колледж характеристику от организации, являющейся базой практики и отчет в виде второй главы ВКР.
- Итогом производственной (преддипломной) практики является зачёт выставляемый руководителем практики ВКР от учебного заведения и зачет от работодателя, которые выставляются в сводную ведомость успеваемости по производственной (преддипломной) практике.
- Обучающиеся, не выполнившие план производственной (преддипломной) практики, не допускаются к государственной (итоговой) аттестации.
- Количество часов на освоение программы производственной (преддипломной) практики: рабочая программа рассчитана на прохождение практики в объёме четырёх недель.