

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации
(Финансовый университет)
«Пермский филиал Финуниверситета»**

УТВЕРЖДАЮ
Зам.директора по УМР
 Ю.А.Хакимова

«27» июня 2024г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
**по профессиональному модулю 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих (агент страховой)»**
для специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям)
на базе основного общего образования

Пермь, 2024 г.

Фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.02 Страхование (базовой подготовки), а также в соответствии с профессиональным стандартом, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)» и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 г..

Разработчик:

Фефелова С.Н., преподаватель ВКК Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине рассмотрен и рекомендован к утверждению на заседании кафедры «Банковского и страхового дела».
Протокол от «27» июня 2024 г. № 11

Зав. кафедрой



В.В. Гуляева

Одобрено на заседании Научно-методического совета Протокол №1(49) от 26.10.2024

Общие положения

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности «Агент страховой» и составляющих её профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения ОПОП в целом.

КОС составлены для очной и заочной форм обучения, в том числе с применением элементов дистанционных образовательных технологий и электронного обучения. При контроле результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья дистанционные образовательные технологии и электронное обучение предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

1. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю

Таблица 1

Элементы модуля, профессиональный модуль	Формы промежуточной аттестации
1	2
МДК. 05.01. Агитационная работа в страховании	Зачёт
МДК 05.02 Представление различных видов страхования	Зачёт
МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики	Зачет
ПП	Отчет по практике
ПМ	Экзамен (квалификационный)

2. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке

2.1. Профессиональные и общие компетенции

В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций:

Таблица 2

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
ПК 6.1. Реализовывать технологии агентских продаж	Знание этапов продаж и точность соблюдения требований к реализации технологий агентский продаж; Правильность и точность подбора нормативно-правовых документов, регламентирующих работу страхового агента; Правильность подбора нормативно-правовых документов к практической ситуации
ПК 6.2. Осуществлять стратегическое и оперативное	Знание принципов составления плана работы подразделения/специалиста в зависимости от

планирование розничных продаж	планируемого дохода. Правильность расчёта показателей розничных продаж Правильность планирования объёмов продаж страховых услуг
ПК 6.3. Организовывать розничные продажи	Точность и правильность определения степени риска при заключении договора страхования Правильность расчёта страховой суммы и страховой премии Правильность подбора нормативно-правовых документов к практической ситуации
ПК 6.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	Знание этапов проведения продажи Точность соблюдения нормативных требований к реализации различных технологий розничных продаж Правильность подбора нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность специалиста страховой компании Правильность подбора нормативно-правовых документов к практической ситуации
ПК 6.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж	Правильность и точность подбора нормативно-правовых документов, используемых при анализе эффективности канала продаж Умение анализировать выполнение плана продаж страховой компании Правильное назначение мер для повышения эффективности канала продаж
ПК 6.6. Документально оформлять страховые операции	Знание правил оформления страховых операций; Правильное оформление договоров имущественного и личного страхования. Правильное оформление страховой документации
ПК 6.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Точность и полнота определения перечня документов для решения вопроса о выплате страхового возмещения; Точность расчёта страхового возмещения; Правильность определения сроков подачи документов при наступлении страхового случая
ПК 6.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	Знание классификации основных видов мошенничества; Умение анализировать эффективность мер по предупреждению страхового мошенничества

Таблица 3

Общие компетенции	Показатели оценки результата
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Объясняет сущность своей будущей профессии и ее важность для общества. Анализирует ситуации на рынке труда, определяет востребованность специалистов данной специальности. Проявляет активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	Планирует деятельность по решению задачи в рамках заданных условий, в том числе выделяя отдельные составляющие элементы. Разбивает поставленную цель на задачи, подбирая из

оценивать их эффективность и качество.	числа известных технологии позволяющие решить каждую из задач. Выбирает способ решения задачи в соответствии с заданными условиями и имеющимися ресурсами
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Анализирует рабочую ситуацию в соответствии с заданными критериями. Оценивает продукт своей деятельности на основе заданных критериев. Оценивает результаты деятельности по заданным показателям
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Выделяет из источника информацию, необходимую для решения задачи. Извлекает информацию по нескольким основаниям из одного или нескольких источников и систематизирует ее в самостоятельно определенной структуре
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Находит, обрабатывает, хранит и передает информацию с помощью средств информационно-коммуникативных технологий. Работает с различными прикладными программами
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Участвует в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданной процедурой и по заданному вопросу. Аргументировано отвергает или принимает идеи. Задает вопросы, направленные на выяснение фактической информации.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	Оценивает результаты деятельности по заданным показателям. Предлагает способ коррекции деятельности на основе результатов оценки продукта
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Называет трудности, с которыми столкнулся при решении задачи и предлагает пути их преодоления в дальнейшей деятельности
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучает и анализирует инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций, работает на компьютере, умеет пользоваться специальными программами

Перечень основных показателей оценки результатов, элементов практического опыта, знаний и умений, подлежащих текущему контролю и промежуточной аттестации

Таблица 4

Наименование основных показателей оценки результатов (ОПОР)	Наименование элемента практического опыта	Наименование элемента умений	Наименование элемента знаний
Реализация технологий агентских продаж	Телефонная беседа Беседа со страхователем Презентация страховых продуктов потенциальным клиентам страховой компании	Умеет брать рекомендации. Умеет проводить звонок и назначать встречу по рекомендации. Умеет презентовать идею страхования. Умеет презентовать условия страхового продукта на языке выгод. Знает типичные возражения. Умеет пользоваться алгоритмом обработки возражений. Умеет завершать продажу.	Знает источники поиска новых клиентов. Этапы продаж. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов.
Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Планирование работы подразделения. Планирование активности страхового агента в зависимости от желаемого дохода на месяц, неделю, день.	Планировать активность менеджера, страхового агента на день, неделю, месяц.	Составляющие плана работы офиса продаж, менеджера, агента в зависимости от планируемого дохода.
Организация розничных продаж	Знакомство с внутренней документацией страхового отдела, участие в организационных собраниях	Планирование активности агента, менеджера, страхового отдела	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Знание системы социальных гарантий; методов определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Применение технологий розничных продаж в страховании	Установление контакта, презентация идеи страхования, условий страхового продукта на языке выгод. Применение алгоритма обработки возражений. Завершение продажи.	Этапы розничных продаж. Типичные возражения. Алгоритм обработки возражений.
Анализ эффективности каждого канала продаж	Знакомство с внутренней документацией страхового отдела	Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента	Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж.
Документальное оформление страховых операций	Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Документальное оформление страховых операций	Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Документальное оформление страховых операций	Правила оформления страховых операций.
Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Участие в претензионно-страховой работе		Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки

			выплаты страхового возмещения и обеспечения.
Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Проведение предстраховой экспертизы	Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества	Основные виды страхового мошенничества

Таблица 5

Профессиональные и общие компетенции, которые возможно сгруппировать для проверки	Показатели оценки результата
ПК 6.1. Реализовывать технологии агентских продаж. ПК 6.4. Реализовывать различные технологий розничных продаж в страховании ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. ОК 4. Осуществлять поиск информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	Знает источники поиска новых клиентов. Умеет брать рекомендации. Умеет проводить звонок и назначать встречу по рекомендации. Умеет презентовать идею страхования. Умеет презентовать условия страхового продукта на языке выгод. Знает типичные возражения. Умеет пользоваться алгоритмом обработки возражений. Умеет завершать продажу. - Рациональность и своевременность выполнения типовых профессиональных задач с соблюдением инструкций. - Способность принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях, возникающих в процессе работы с клиентами страховой организации. - Самостоятельный поиск, анализ и оценка необходимой информации на официальных сайтах, обеспечивающей проведение страховых операций. - Соответствие результатов поиска и использования информации эталону решения профессиональной задачи. - Скорость и техничность оформления страховой документации. - Продуктивное общение, предотвращение конфликтов при консультировании клиентов.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	
ПК 6.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж ОК 5. Использовать информационно - коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. 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.	Знает, как составляется план работы офиса продаж в зависимости от планируемого дохода. Умеет планировать активность менеджера, страхового агента на день, неделю, месяц. - Использовать справочно-правовые компьютерные системы в учебной и профессиональной деятельности. - Продуктивное общение с коллегами, предотвращение конфликтов при консультировании клиентов. - Правильность соблюдения принципов профессиональной этики. - Оценивает результаты деятельности по заданным показателям. - Предлагает способ коррекции деятельности на основе результатов оценки продукта - Организация самостоятельной работы при изучении профессионального модуля. - Стремление к расширению, углублению и закреплению профессиональных умений и знаний.

3. Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля

3.1. Типовые задания для оценки освоения МДК 05.01, 05.02.

3.3.1. Типовые задания для оценки освоения МДК 05.01. Агитационная работа в страховании

Задание 1: Качества страхового агента

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК1, ОК2, ОК8

Текст задания:

1) Уважаемые студенты, сформулируйте и запишите 10 качеств успешного страхового агента, у которого вы купили бы полис страхования.

2) Оцените по 5-бальной шкале уровень развития каждого качества у Вас лично. Какие качества развиты у Вас на достаточном уровне, а какие требуется развивать?

Критерии оценки:

Максимальное количество баллов: 5				
Количество оцененных качеств	5 и менее	5-6	7-8	9-10
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 2: Определение потребностей клиентов при покупке страхования. Знание особенностей работы агента с разными клиентами разных категорий.
 Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК2, ОК3, ОК4, ОК6

Текст задания: Раскройте особенности холодных звонков и установления контакта с категорией клиентов: состоятельные мужчины любого возраста, проживающие в городе. Определите их основные мотивы для страхования.

Эталон ответа: Категория клиентов - состоятельные мужчины любого возраста, проживающие в городе.

1. Звонок с целью назначения встречи предпочтительно проводить по рекомендации.
2. На этапе установления контакта необходимо проявить деловой подход без отвлечения на посторонние темы.
3. Мотивами для страхования выступают: принадлежность к обеспеченным слоям населения («страхование – атрибут богатого человека»), возможность сэкономить время и деньги, а также сообщить друзьям в случае неприятностей, что у него никаких проблем в связи с произошедшим не возникло, так как всё было застраховано.

Критерии оценки:

Максимальное количество баллов: 5				
Количество полных правильных ответов	менее 1	1	2	3
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 3. Анализ и сортировка клиентской базы. Определение потенциальных клиентов.
 Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4., ОК2, ОК3, ОК4

Текст задания: Заполните таблицу, указывая в правом столбце качества потенциального клиента:

1. есть потребность в страховании
2. может оплатить
3. отвечает требованиям
4. можно встретиться

Сведения о клиенте	На что указывает (курсивом даны правильные ответы)
1. Место работы и адрес	<i>можно встретиться, может оплатить</i>
2. Возраст	<i>отвечает требованиям</i>
3. Домашний адрес	<i>можно встретиться</i>
4. Семейное положение	<i>есть потребность в страховании</i>
5. Увлечения/хобби	<i>есть потребность в страховании, может оплатить, можно встретиться</i>
6. Доход	<i>может оплатить</i>
7. Иждивенцы	<i>есть потребность в страховании</i>
8. Водительский стаж	<i>отвечает требованиям</i>
9. Наличие в собственности одной или нескольких квартир/домов	<i>есть потребность в страховании, может оплатить</i>
10. Наличие в собственности одного или нескольких транспортных средств	<i>есть потребность в страховании, может оплатить</i>

Ключ:

- | | |
|--------|----------|
| 1. 4,2 | 4. 1 |
| 2. 3 | 5. 1,2,4 |
| 3. 4 | 6. 2 |

7. 1

9. 1,2

8. 3

10.1,2

Критерии оценки:

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов	5 и менее	6	7-8	9-10
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 4. Тренинговое задание по МДК06.01. Агитационная работа в страховании:
Назначение встречи по телефону (Телефонная беседа по рекомендации.)

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ОК 2, ОК 3, ОК 6.

Текст задания:

1. Что входит в телефонный контакт по рекомендации?

- а) _____;
- б) _____;
- в) _____;
- г) _____;
- д) _____;
- е) _____.

2. Сформулируйте основную цель телефонного контакта (ТК).

а) Цель ТК - _____.

3. Запишите ответы на возражения потенциального клиента по телефону (заполните таблицу):

«Не могу разговаривать»	<u>Ответ:</u>
«Прошу объяснить суть вопроса по телефону».	<u>Ответ:</u>
«Нет времени»	<u>Ответ:</u>
«Мне уже предлагали нечто подобное».	<u>Ответ:</u>

4. Проведите звонок по рекомендации.

Эталон ответов к тренинговому заданию по МДК06.01. Агитационная работа в страховании:

1. Что входит в телефонный контакт по рекомендации?

- а) приветствие, представление;
- б) уточнение клиента;
- в) разрешение на беседу;
- г) цель разговора, предложение встретиться
- д) преодоление нежелания встретиться.
- е) обсуждение и подтверждение места и времени встречи;

2. Сформулируйте основную цель телефонного контакта (ТК).

а) Цель ТК – назначить встречу, т.е. получить согласие клиента на личную встречу с агентом.

3. Запишите ответы на возражения потенциального клиента по телефону (заполните таблицу):

«Не могу разговаривать»	Ответ: я могу Вам перезвонить через час или два, как Вам удобнее?
«Прошу объяснить суть вопроса по телефону».	Ответ: Я вижу, ваша знакомая вас не предупредила. Это трудно объяснить по телефону. Если через 10-15 минут наша встреча покажется Вам не интересной, то мы её закончим. А если она Вас заинтересует, то продолжим. Вы согласны?

«30 минут на встречу – это долго»	Ответ: Это время для вас, чтобы Вы могли услышать ответы на все Ваши вопросы
«Мне уже предлагали нечто подобное»	Ответ: Вы боитесь, что я Вам буду что-то продавать? Я ничего не буду вам продавать. Если через 10-15 мин. наша встреча покажется Вам неинтересна, мы её закончим, А если она Вас заинтересует, то продолжим, хорошо?

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

№ Вопроса	1	2	3	4
Ответ	а), б), в), г), д), е)	Правильно установить цель ТК	Правильно заполнить таблицу	Провести звонок по рекомендации
Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	5 и менее	5-6	7-8	9-10
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 5. Тренинговое задание по МДК06.01. Агитационная работа в страховании:

Установление контакта (Техника вступительного договора)

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6,4, ОК 2, ОК 3, ОК 6.

Текст задания:

- Что входит в этап установления контакта?
 - _____;
 - _____;
 - _____;
 - _____;
 - _____;
 - _____.
- Сформулируйте основную цель этапа установления контакта (УК).
 - Цель установления контакта - _____.
- Запишите ответы на возражения на этапе установления контакта (заполните таблицу).

1.Возражение на вопрос агента о возможности задавать вопросы и записать необходимую информацию	Ответ:
2.Возражение на вопрос о рекомендациях	Ответ:

- Проведите этап установления контакта в парах.

Эталон ответов к тренинговому заданию по МДК06.01. Агитационная работа в страховании:

- Что входит в этап установления контакта?
 - зрительный контакт,
 - улыбка, приветствие, представление;
 - уточнение клиента;
 - разрешение на беседу;
 - цель разговора, предложение встретиться
 - преодоление нежелания встретиться.
 - обсуждение и подтверждение места и времени встречи;

2. Сформулируйте основную цель этапа установления контакта (УК).
 - а) Цель УК – создать атмосферу доверия и расположить клиента к себе
3. Запишите ответы на возражения клиента на этапе установления контакта (заполните таблицу):

1.Возражение на вопрос о возможности задавать вопросы и записать необходимую информацию	<u>Ответ:</u> <i>Вся информация, которую я получу, останется между нами (будет конфиденциальна). Если Вы не захотите отвечать на какой-то мой вопрос, просто скажите об этом. Вы согласны?</i>
2.Возражение на вопрос о рекомендациях	<u>Ответ:</u> <i>Вы знаете, рекомендации для меня – это награда за мою хорошую работу. Поэтому, если Вы останетесь довольны нашей встречей, вы дадите мне рекомендации. Мы можем так договориться?</i>

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

№ Вопроса	1	2	3	4
Ответ	а), б), в), г), д), е)	Правильно установить цель этапа УК	Правильно заполнить таблицу	Провести этап установления контакта в парах

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	5 и менее	5-6	7-8	9-10
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 6. Решение задач по расчёту страховой суммы и срока договора в страховании жизни.

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК 2, ОК 3, ОК 6.

Текст задания: Определить срок страхования, страховую сумму по страхованию жизни для семьи из трёх человек. Вклад супругов в семейный бюджет: муж: 60%, жена 40%. Глава семьи: Иванов Иван Иванович, 39 лет, начальник отдела в крупной производственной компании. Семейное положение: женат, есть дочь (Катя, 13 лет).

Базовые ежемесячные расходы семьи (руб.):	
1. Питание	8 000
2. Коммунальные услуги	5 000
3. Одежда	5 000
4. Телефон, интернет	1000
5. Транспортные расходы	7 000
6. Кредиты	5 000

Методика решения задачи:

Возможный срок страхования: до момента получения высшего образования дочерью, пока она будет материально зависеть от родителей – 10 лет.

Срок страхования до наступления совершеннолетия дочери – 5 лет.

Расчёт страховой суммы по страхованию жизни (риск «смерть страхователя»):

Подсчитать сумму базовых ежемесячных расходов семьи. Сумма составляет 40 000 руб.

Базовые ежемесячные расходы *период восстановления семьи (3 года)*12 месяцев=
 $40000 \cdot 3 \cdot 12 = 1\,440\,000$

Страховая сумма для страхования мужа= $1\,440\,000 \cdot 60\% = 864\,000$ руб.

Страховая сумма для страхования жены= $1\,440\,000 \cdot 40\% = 576\,000$ руб.

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Правильность определения строка страхования исходя из жизненных обстоятельств клиента, правильность и обоснованность расчёта страховых сумм.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 7. Презентация условий страховой программы на языке выгод для клиента

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК 2, ОК 3, ОК 6.

Текст задания: Презентовать на языке выгод следующие условия программы по страхованию жизни для ребёнка: дочь Маша 8 лет, мать Мария Ивановна Иванова 36 лет. Срок договора: 10 лет.

Дожитие-300 000р. Смерть страхователя-900 000р.; Телесные повреждения от НС-200 000руб.

Эталон ответа (презентация на языке выгод приводится курсивом):

1.Срок договора: 10 лет – *в течение 10 лет ваша дочь, Маша будет находиться под защитой страховой компании.*

2.Дожитие-300 000р.- *по окончании договора Маша получит 300000р. – деньги, с помощью которых Вы сможете оплатить образование дочери, или её свадьбу, как Вы и хотели.*

3. Смерть страхователя-900 000р.- *в случае, если Вас не станет, Ваша семья получит 900 000р. Мы ничего не сможем сделать с эмоциональной потерей, но эти деньги позволят Вашим близким пережить трудный период, расплатиться по кредитам и сохранить привычный уровень жизни.*

4.Телесные повреждения от НС-200 000руб.- *в случае, если Маша получит за эти 10 лет какие-либо травмы, ей будут выплачены деньги в соответствии с таблицей телесных повреждений. Например, перелом фаланги пальца – это 4% от страховой суммы, т.е. вы получите 8000р. и сможете компенсировать свои затраты на лекарства и восстановление здоровья.*

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Правильность применения алгоритма перевода на язык выгод условий программы по личному и имущественному страхованию для клиента.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 8. Тренинговое задание по МДК06.01. Агитационная работа в страховании:

Отработка алгоритма работы с возражениями.

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК 2, ОК 3, ОК 6. Текст задания:

1. Что входит в алгоритм обработки возражений?

- а) _____;
- б) _____;
- в) _____;
- г) _____;
- д) _____;
- е) _____.

2. Запишите ответы на возражения по алгоритму (заполните таблицу):

1.«Мне не интересно страхование от несчастного случая»	Ответ:
п....	

3. Ответьте на возражения по цепочке.

Эталон ответов к тренинговому заданию по МДК06.01. Агитационная работа в страховании:

- Что входит в алгоритм обработки возражений?
 - выслушать возражение до конца;
 - сделать комплимент возражению («хорошо, что Вы об этом говорите»);
 - здать уточняющий вопрос («что вы имеете ввиду?»), или
 - вербализация, т.е. повторить сказанное для уточнения «то есть вы считаете, что...»;
 - ответить на возражение по сути, дать дополнительную позитивную информацию;
 - завершение сделки: «Я ответил/а на Ваш вопрос? Давайте заполним заявление. Ваш паспорт, пожалуйста».

2. Запишите ответы на возражения потенциального клиента по телефону (заполните таблицу):

1.«Мне не интересно страхование от несчастного случая, нет денег».	Ответ: <i>Да, вы правы. Лишних денег не бывает, но они особенно сильно нужны, когда происходят какие-либо неприятности со здоровьем, Вы согласны? В этом случае мы не сможем вернуть Вам утраченное здоровье, но можем решить Ваши финансовые проблемы. Вы получите деньги и сможете компенсировать затраты на лекарства и восстановить своё здоровье.</i> <i>Я ответила на Ваш вопрос?</i> <i>Давайте заполним заявление. Ваш паспорт, пожалуйста</i>
п....	

3. Ответьте на возражения по цепочке.

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

№ Вопросы	1	2	3
Ответ	а), б), в), г), д), е)	Правильно заполнить таблицу с 10 типичными возражениями	Провести обработку возражений по цепочке используя алгоритм

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 9. Подготовка данных для презентации страховой компании

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.2, ПК 6,4, ПК 6.5, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 6.

Текст задания:

1.Пользуясь данными рейтинговых агентств и официальными сайтами ТОП-10 страховых компаний России, заполните таблицу с данными для презентации страховой компании:

Компания	Росгосстрах	...	n10
1. Сколько лет компания существует на рынке			
2. Уставной капитал			
3. Рейтинг надёжности			
4. Соотношение выплат к премиям (устойчивость компании, гарантированность выплат)			
5. Количество страховых лицензий и/или видов страхования			
6. Кол-во филиалов/ кол-во офисов/ кол-во ПУУ			
7. Количество клиентов - юридических лиц			
8. Количество клиентов - физических лиц			
9. Дополнительные преимущества компании для клиентов			

2. Проведите групповую презентацию одной страховой компании по выбору.

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Графы таблицы заполнены по 10 крупнейшим страховым компаниям. Совпадение данных в таблице с данными на официальных сайтах страховых компаний. При выступлении докладчик умеет перевести полученные данные на язык выгоды для клиентов. При докладе применяет приёмы привлечения и удержания внимания аудитории.

Макс количество баллов: 10				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	Незачёт	"5-6"	"7-8"	"9-10"

3.3.2. Типовые задания для оценки освоения МДК 05.02 Представление различных видов страхования.

Задание 1. Признаки рисков, принимаемых на страхование. Решение задач.

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.2, ПК 6.3, ОК1, ОК2, ОК3.

Текст задания: Определите, можно ли принять риск на страхование. Обоснуйте свой ответ.

Риск гибели собранного урожая малины, продажа которой является дополнительным источником дохода для семьи пенсионеров. Малина хранится в деревянных поддонах в холодной части дома, в помещении, обеспечивающем защиту от плохой погоды. Срок хранения до реализации 1-2дня.

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Правильное решение задачи с указанием признаков рисков, принимаемых на страхование.

Эталон решения: *Нарушен признак случайности. Объект страхования должен быть подвержен опасностям, время и характер которых должны быть неизвестны заранее ни страхователю, ни страховщику. Поэтому ответ отрицательный.*

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 2. Работа со словарём страховых терминов.

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ПК 6.5, ПК 6.6, ПК 6.7, ОК 2, ОК3, ОК 4, ОК 5, ОК 6.

Текст задания: Работая в парах, составьте кроссворд из десяти или более страховых терминов. Готовый кроссворд передайте другой паре. В своей паре решите кроссворд, придуманный вашими товарищами.

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Наличие выполненного задания и правильно решённого кроссворда.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 3. Классификация продуктов по видам страхования

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ПК 6.6, ПК 6.7, ОК 2, ОК3, ОК 4, ОК 5, ОК 6.

Текст задания: распределите страховые продукты системы Росгосстрах в соответствии с видами (отраслями) страхования

Название страхового продукта	Страхование жизни и здоровья	Страхование имущества	Страхование ответственности
РГС-экспресс-гараж			
РГС-экспресс квартира			
РГС авто «Защита»			
РГС авто ОСАГО			
РГС дом классика			
РГС дом престиж			
РГС дом эконом			
РГС фортуна детский			
РГС фортуна дорожный			
РГС фортуна семейный			
РГС бизнес карго			
РГС бизнес здоровье			
РГС бизнес имущество			
РГС бизнес ответственность			
РГС бизнес ответственность за качество			
Бурёнка			
Страхование ответственности аудиторов			

Критерии оценки: Правильность отнесения страхового продукта к тому или иному виду страхования.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 4. Особенности страхования физических и юридических лиц

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК1, ОК2

Текст задания:

1. Решите задачу: К менеджеру корпоративных продаж обратился директор коммерческого предприятия и выразил намерение застраховать себя от несчастного случая за счёт средств предприятия на сумму 1,5 млн. руб. Директору 35 лет, увлечения – мотоцикл. Ставка по тарифу 0,6%. Задание: 1.1. определить величину страховой премии. Ответить на вопросы: 1.2. будет ли применён повышающий коэффициент? 1.3. Получит ли менеджер по корпоративным продажам вознаграждение за такой договор, или он будет отнесён к каналу розничных (офисных) продаж?
2. Ответьте на вопросы: 1) Почему страховщику выгодно работать с клиентами – юридическими лицами; 2) каковы недостатки сегмента клиентов – юридических лиц для страховщика?

Решение:

- 1.1. Величина страховой премии рассчитывается как произведения тарифной ставки и страховой суммы: $1\,500\,000 \cdot 0,6\% = 9\,000$ руб.
- 1.2. Да, будет применён повышающий коэффициент, поскольку хобби увеличивает вероятность наступления страхового события.
- 1.3. Поскольку страховой договор будет заключён с юридическим лицом, он будет отнесён к каналу корпоративных продаж.
- 2.1. Страховщику выгодно работать с сегментом юридических лиц, поскольку относительная трудоёмкость заключения договора невысока, средний взнос (страховая премия) по одному договору от среднего до очень большого.
- 2.2. Недостатки сегмента юр. лиц для страховщика: сложная и длительная процедура заключения договора, сложная технология обслуживания, средняя выплата по договору в целом большая.

Критерии оценки: Правильность решения задач, правильные ответы на вопросы об особенностях страхования физических и юридических лиц.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 5. Начала андеррайтинга. Решение задач по особенностям расчёта страховых сумм и страховых премий в различных видах страхования

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ПК 6.6, ОК 2, ОК3

Текст задания: Решите задачу. Страховая компания страхует иномарку по рискам «хищение» и «ущерб». Ставка тарифа для иномарки по риску «хищение» и «ущерб» 8% . На момент заключения договора рыночная стоимость иномарки составляла 400 000 руб. Износ составлял – 18%. Автомобиль застрахован на 90% действительной стоимости. Задание: рассчитать страховую сумму и страховую премию.

Решение:

Т.к. рыночная (действительная) стоимость уже включает в себя износ, то страховая сумма составляет $400\,000 \cdot 90\% = 360\,000$ руб.
 Страховая премия составляет $360\,000 \cdot 8\% = 28\,800$ руб.

Критерии оценки: Правильность решения задач по расчёту страховых сумм и страховых премий

Макс количество баллов: 10

Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60- 74%	75- 89%	90-100%
Количество баллов	"5" и менее	"6- 7"	"7- 8"	"9-10"

Задание 6. Особенности урегулирования убытков. Решение задач по расчёту страхового возмещения/обеспечения в различных видах страхования

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ПК 6.5, ПК 6.6, ПК 6.7, ОК 2, ОК3, ОК4

Текст задания: Решите задачу. Стоимость дома по страховой оценке 5 млн. руб. Дом застрахован в полной стоимости и полностью разрушен в результате урагана. Стоимость остатков, годных к употреблению – 1 млн. руб. Расходы по спасению имущества, на которые получено предварительное согласие страховщика – 10 000руб. Определить величину страхового возмещения.

Решение: Величина выплаты в имущественном страховании в данном случае вычисляется по формуле:

$V = \text{Ущерб} - \text{Остатки} + \text{Расходы по спасению имущества} = 5000000 \text{ руб.} - 1000000 \text{ руб.} + 10\,000 \text{ руб.} = 4\,010\,000 \text{ руб.}$

Критерии оценки: Правильность решения задач по расчёту страхового возмещения/обеспечения

Макс количество баллов: 10				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60- 74%	75- 89%	90-100%
Количество баллов	"5" и менее	"6- 7"	"7- 8"	"9-10"

Задание 7. Доклад по страховому продукту.

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ОК 2, ОК4, ОК5, ОК6

Текст задания: От докладчика требуется сделать презентацию страхового продукта и на примере расчёта рассказать про риски, страховые суммы, тариф и страховую премию.

Обязательные пункты доклада:

1. назначение страхового продукта;
2. страховые риски;
3. максимальный объём страхового покрытия;
4. исключения из страхового покрытия;
5. размер страхового тарифа и страховой премии (привести пример расчета);
6. конкурентные преимущества (по сравнению с такими же продуктами других компаниями)

Критерии оценки: соответствие содержания доклада заданию.

Макс количество баллов: 10				
Количество пунктов, изложенных в докладе, характеризующих условия страхового продукта	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"5" и	"6-7"	"7-8"	"9-10"

	менее			
--	-------	--	--	--

Задание 8. Дискуссия «Польза страхования ВЗР»

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ОК 3, ОК4, ОК6.

Текст задания:

1. Проанализируйте особенности условий страхового продукта ВЗР для эконом-класса, бизнес-класса и VIP-категории.
2. Проанализируйте правила страхования в пунктах: страховой случай, исключения (страховыми случаями не являются), страховая выплата, отказ в страховой выплате.
3. Сформулируйте 5 аргументов в защиту страхования ВЗР, и 5 аргументов против страхования ВЗР.

Критерии оценки: участие в дискуссии, аргументация на основе информации, почерпнутой из источника (правила страхования ВЗР).

Макс количество баллов: 10				
Количество и качество высказываний, сделанных в ходе дискуссии, опирающихся на правила страхования	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"5" и менее	"6-7"	"7-8"	"9-10"

Задание 9. Имущественное страхование физических лиц

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ОК 2, ОК3.

Текст задания: разработайте оптимальную программу комплексной страховой защиты по страхованию имущества семьи при условии, что на страхование может быть потрачено не более 10% совокупного годового дохода семьи. Укажите, какие страховые программы/продукты могут быть предложены. Приведите пример страховых взносов.

Семья Ивановых: Отец, 40 лет, работает плавильщиком на механическом заводе. Зарплата – 42 тыс. руб. Увлечения – горные лыжи.

Мать, 37 лет, учитель средней школы, зарплата 18 тыс. руб. Увлечения – вязание.

Сын, 12 лет, школьник, занимается в секции карате. Учится средне.

Дочь, 8 лет, учится в школе хорошо, занимается в музыкальной школе.

Значимое имущество:

- двухкомнатная квартира в кирпичном доме, 1—й этаж, евроремонт, дверь металлическая, на окнах решетки, рыночная стоимость квартиры - 3 млн. руб.
- дом в деревне, 2001 года постройки, деревянный, по соседству с домом родителей, рыночная стоимость дома - 2,5 млн. руб.
- автомобиль «Ford Focus», 2010 года выпуска, стоимость 500 тыс. руб. Ночное хранение - в гараже.
- гараж – кирпичный в гаражном кооперативе.
- компьютер – 25 тыс. руб., телевизор «плазма» - 20 тыс. руб., новый холодильник - 15 тыс. руб.
- шуба норковая (приобретённая год назад в кредит за 70 тыс. руб.

Критерии оценки: Правильность подбора страховых продуктов для программы комплексной защиты имущества семьи и расчёта приемлемых границ страхового взноса.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 10. Решение задач. Условия изменения и прекращения страхового договора в различных видах страхования.

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ПК 6.6, ПК 6.7, ОК 3, ОК4, ОК6.

Текст задания: В период действия договора страхования имущества владелец застрахованного дома в связи с женитьбой сына и возникшей потребностью обустройства жилплощади для молодой семьи надстроил и благоустроил чердак, превратив его в ещё один жилой этаж. Есть ли основания для изменения условий договора страхования, каковы будут эти изменения? (ГК РФ ст.950)

Решение: В случае увеличения действительной стоимости застрахованного имущества договор должен быть перезаключён. Страхователь вправе осуществить дополнительное страхование (ст. 950 п.1 ГК РФ). Дополнительным соглашением будет увеличена страховая сумма и страхователю нужно будет уплатить дополнительный взнос.

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Правильность решения задач на основании нормативно-правовых актов, регулирующих виды страхования.

Макс количество баллов: 5				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"2"	"3"	"4"	"5"

Задание 11. Тест по юридическим основам страхования

Проверяемые результаты обучения: ПК 6.1., ПК 6.4, ПК 6.6, ПК 6.7, ОК 3, ОК4, ОК6.

Текст задания: Используя Гражданский кодекс РФ, гл.48 «Страхование» и Федеральный закон «Об организации страхового дела» ответьте на следующие вопросы:

1. В качестве страховщиков могут выступать:

- а. юридические лица, имеющие лицензию на осуществление соответствующего вида страхования
- б. юридические лица, имеющие уставный капитал в соответствии с требованиями действующего законодательства
- в. физические лица, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление предпринимательской деятельности

2. Страхователем может быть:

- а. только юридическое лицо, любой организационно-правовой формы, разрешённой действующим законодательством
- б. юридическое или физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность
- в. дееспособное юридическое или физическое лицо, заключившее договор страхования со страховщиком, или являющееся таковым в силу закона

3. Страховая выплата осуществляется страховщиком в соответствии с договором страхования на основании:

- а. заявления страхователя и страхового акта
- б. сведений о финансовой устойчивости страховщика
- в. лицензии на право проведения страховой деятельности

4. При добровольной форме страховой суммой по договору страхования является:

- а. денежная оценка имущественного интереса, которую страховщик обязан выплатить страхователю при наступлении страхового случая
 - б. денежная оценка максимального размера обязательства страховщика по страховой выплате страхователю
 - в. денежная оценка имущественного ущерба с учётом обоснованных и документально подтверждённых затрат страхователя в связи с наступлением страхового случая
5. Посредники, действующие от имени страховщика и по его поручению, называются:
- а. страховыми агентами
 - б. страховыми брокерами
 - в. цессионариями
6. Право суброгации к виновнику страхового случая возникает у страховщика, произведшего страховую выплату:
- а. только в личном страховании
 - б. только в имущественном страховании
 - в. по всем видам страхования
7. Лицензия даёт право страховщику:
- а. заниматься любой предпринимательской деятельностью
 - б. производить только разрешённые виды страховой деятельности
 - в. совмещать банковскую и страховую деятельность
8. Основанием для признания неблагоприятного события страховым случаем является:
- а. заявление страхователя
 - б. соответствие произошедшего события условиям, изложенным в договоре страхования
 - в. нанесение ущерба застрахованному имуществу
9. Страховая компания может быть создана:
- а. как государственное предприятие
 - б. в любой организационно-правовой форме
 - в. в форме акционерного общества
10. Может ли одно лицо являться страхователем и застрахованным?
- а. да
 - б. нет

Ключ к тесту:

- | | |
|------|------|
| 1. а | 6. б |
| 2. в | 7. б |
| 3. а | 8. б |
| 4. б | 9. б |
| 5. б | 10.а |

Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений:

Правильность решения тестового задания на основании нормативно-правовых актов, регулирующих виды страхования.

Макс количество баллов: 10				
Количество верных ответов, правильно выполненных заданий	Менее 60%	60-74%	75-89%	90-100%
Количество баллов	"5" и менее	"6-7"	"7-8"	"9-10"

4. Контроль приобретения практического опыта. Оценка по учебной и (или) производственной практике

4.1. Общие положения

Целью оценки по учебной и (или) производственной практике является оценка: 1) профессиональных и общих компетенций; 2) практического опыта и умений.

Оценка по учебной и (или) производственной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося/студента на практике) с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика.

4.2. Виды работ практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

Таблица 12

Иметь практический опыт	Виды и объем работ на производственной практике, требования к их выполнению и/или условия выполнения	Документ, подтверждающий качество выполнения работ
1	2	3
Реализация технологий агентских продаж	Проведение телефонной беседы с клиентами страховой компании. Наблюдение процесса продажи и заключения страховых договоров. Ознакомление с положениями, инструкциями и другими руководящими материалами и документами, регламентирующими деятельность страховых агентов. Знакомство с видами страховых услуг и условиями проведения продаж различных видов страхования. Подготовка и презентация страховых продуктов потенциальным клиентам страховой компании.	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики
Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Ознакомление со стратегическим планом работы страховой компании, с годовым и ежемесячным планом работы страхового отдела, подразделения, индивидуальными планами работы специалистов.	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики Копия плана работы специалиста/подразделения на день, неделю, месяц
Организация розничных продаж	Ознакомление с организацией работы, структурой и деятельностью структурных подразделений страховой организации по месту прохождения практики	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики

	Участие в организационных собраниях и совещаниях страхового отдела.	
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Проведение телефонной беседы с клиентами страховой компании. Проведение элементов продажи и заключения страховых договоров по различным видам страхования	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики
Анализ эффективности каждого канала продаж	Ознакомление с отчётно-аналитической документацией страхового отдела, подразделения.	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики
Документальное оформление страховых операций	Осуществление документального оформления страховых операций по заключению договоров имущественного и личного страхования	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики выписка из трудовой книжки 1 экз. копии заполненных документов (заявления, анкеты, договора и др.)
Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Проинформировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая: о правах и обязанности страхователей и страховой компании при наступлении страхового случая. Принять участие в претензионно - страховой работе страховой компании	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики Копия инструкции по порядку действий для оформления страхового случая
Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Проанализировать эффективность мер по предупреждению страхового мошенничества. Принять участие в пред - страховой экспертизе	Аттестационный лист о прохождении практики Дневник практики 1 экз. копии инструкции проведения предстраховой экспертизы.

4.3. Форма аттестационного листа

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРАКТИКЕ	
обучающийся(аяся) на <u>3</u> курсе специальности СПО 080118 «Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) успешно прошел(ла) практику по профилю специальности по профессиональному модулю ПМ 05_Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой) в объеме 36 часов с «__» июня 201__ г. по «__» июня 201__ г.	
в организации _____ (наименование, место нахождения)	
Виды и качество выполнения работ	
Виды работ, выполненных обучающимся во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика
Реализация технологий агентских продаж	
Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	
Организация розничных продаж	
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	
Анализ эффективности каждого канала продаж	
Документальное оформление страховых операций	
Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	
Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	
Характеристика профессиональной деятельности обучающегося во время практики по профилю специальности	
Все виды работ в период прохождения учебной практики выполнялись точно, своевременно, в полном объеме. Студент(ка) оперативно работал(а) с нормативно-правовыми положениями, инструкциями и другими руководящими материалами и документами, регламентирующими деятельность страхового отдела, подразделения, осуществляла элементы продаж, оформляла различные виды страховой документации. Таким образом, студент(ка) приобрела практический опыт по выполнению работ по профессии «Агент страховой». За прохождение практики по профилю специальности студентка заслуживает оценку «_____».	
Дата «__» _____ 20__ Подпись ответственного лица организации (базы практики) _____/_____, (должность)	

Результаты аттестации

Профессиональные компетенции (код и наименование)	Основные показатели оценки результата	Оценка выполнения работ (положительная – 1 / отрицательная – 0)	Интегральная оценка (медиана)	
			ОПОР	ПК
ПК 6.1. Реализовывать технологии агентских продаж	Точность соблюдения нормативных требований к реализации технологий агентских продаж			
	Правильность подбора нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность страхового агента			
	Правильность подбора нормативно-правовых документов к практической ситуации			
ПК 6.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	Правильность расчёта показателей розничных продаж			
	Демонстрация умения планировать объёмы продаж страховых услуг			
ПК 6.3. Организовывать розничные продажи	Точность и правильность определения степени риска при заключении договора страхования			
	Правильность расчёта страховой суммы и страховой премии			
	Правильность подбора нормативно-правовых документов к практической ситуации			
ПК 6.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	Точность соблюдения нормативных требований к реализации различных технологий розничных продаж			
	Правильность подбора нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность специалиста страховой			

	компании			
	Правильность подбора нормативно-правовых документов к практической ситуации			
ПК 6.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж	Правильность и точность подбора нормативно-правовых документов, используемых при анализе эффективности канала продаж			
	Демонстрация умения анализировать выполнение плана продаж страховой компании			
	Правильное назначение мер для повышения эффективности канала продаж			
ПК 6.6. Документально оформлять страховые операции	Правильное и точное оформление договоров имущественного и личного страхования			
	Правильное оформление страховой документации			
ПК 6.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Точность и полнота определения перечня документов для решения вопроса о выплате страхового возмещения;			
	Точность расчёта страхового возмещения;			
	Правильность определения сроков подачи документов при наступлении страхового случая			
ПК 6.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	Точность и полнота классификации основных видов мошенничества;			
	Умение анализировать эффективность мер по предупреждению страхового мошенничества			

Заключение: аттестуемый(ая) продемонстрировал(а) / не продемонстрировал(а) владение профессиональными и общими компетенциями:

ПК 6.1. Реализовывать технологии агентских продаж

ПК 6.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж

ПК 6.3. Организовывать розничные продажи

ПК 6.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

ПК 6.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 6.6. Документально оформлять страховые операции

ПК 6.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая

ПК 6.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

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

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.

5. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

I. ПАСПОРТ

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля

ПМ. 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой» по специальности СПО:

080118 «Страховое дело (по отраслям)»

II. ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ. Вариант № 1

Задание 1

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК 2, ОК 3, ОК 6

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания – 25 минут

Текст задания:

Перечислите этапы алгоритма обработки возражений. Сформулируйте ответ на возражения клиента используя алгоритм обработки возражений

Краткая характеристика ситуации: При работе с новым клиентом по заключению договора страхования агент столкнулся с двумя возражениями клиента: «Как дорого!», «Я подумаю».

Задание 2

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций: ПК 6.1, ПК 6.4, ОК 2, ОК 3, ОК 6

Инструкция:

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания – 25 минут

Текст задания: Составьте сценарий телефонного разговора с целью назначения встречи.

Перечислите этапы разговора. Опишите, что входит в материальную и психологическую подготовку к телефонному разговору.

III. ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

IIIa. УСЛОВИЯ¹

Количество вариантов каждого задания / пакетов заданий для экзаменуемого: ...

Время выполнения каждого задания: ...

Литература для учащегося: ...

Учебники: ...

Методические пособия: ...

Справочная литература: ...

IIIб. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

1) Ход выполнения задания

Таблица 13

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата ²	Оценка (да / нет)

2) Подготовленный продукт / осуществленный процесс:

Таблица 14

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)

3) Устное обоснование результатов работы (если предусмотрено)

Таблица 15

Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)

¹ В разделе «Условия» оборудование, литература для учащегося, учебники, методические пособия, справочная литература указывается только в том случае, если в реальной профессиональной деятельности возможно их использование при выполнении аналогичной задачи. Если использование данных материалов невозможно, строки следует удалить.

² Например: обращение в ходе задания к информационным источникам, рациональное распределение времени на выполнение задания (обязательно наличие следующих этапов выполнения задания: ознакомление с заданием и планирование работы; получение информации; подготовка продукта; рефлексия выполнения задания и коррекция подготовленного продукта перед сдачей) и т.д. Должны быть отражены в разделе 5 рабочей программы профессионального модуля (преимущественно для общих компетенций)

6. Сводная таблица-ведомости по ПМ

Оценочная ведомость по профессиональному модулю

ОЦЕНОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой) ФИО _____ обучающийся на 3 курсе по специальности СПО на 3 курсе специальности СПО 080118 «Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) освоил(а) программу профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой) в объеме 198 час. с «__».___.20__ г. по «__».___.20__ г. Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля (если предусмотрено учебным планом).		
Элементы модуля (код и наименование МДК, код практик)	Формы промежуточной аттестации	Оценка
МДК 05.01 Агитационная работа в страховании	Зачёт	)
МДК 05.02 Представление различных видов страхования	Зачёт	
МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций	Зачет	
ПП		
Результаты выполнения и защиты курсового проекта (работы) Тема «_____» Оценка _____. Итоги экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю		
Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)
Дата _____.20_____ Подписи членов экзаменационной комиссии		

Лист согласования

Дополнения и изменения к комплекту КОС на учебный год

Дополнения и изменения к комплекту КОС на _____ учебный год по дисциплине _____

В комплект КОС внесены следующие изменения:

Дополнения и изменения в комплекте КОС обсуждены на заседании кафедры _____

«__» _____ 20__ г. (протокол № _____).

Зав. кафедрой _____ / _____ /

Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых в аттестации

1) Технические средства обучения:

1. компьютеры по количеству обучающихся;
2. локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;
3. лицензионное системное и прикладное программное обеспечение;
4. лицензионное антивирусное программное обеспечение;
5. лицензионное специализированное программное обеспечение;
6. мультимедиапроектор
7. система дистанционного обучения Модус.

2) Информационное обеспечение обучения

Основная литература

Законодательные и нормативные акты

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
4. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
6. Постановление Правительства РФ от 16.03.2009 № 228 «О Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций».

Печатные источники

7. Архипов А. П. Страхование: учебник. – М.: КНОРУС, 2019.
8. Страхование: учебник / под ред. Орланюк-Малицкой Л. А., Яновой С. Ю. – Т.2. – М.: Юрайт, 2017.
9. Страхование: учеб. пособие / под ред. В. В. Шахова, В. Н. Григорьева, А. Н. Кузбагарова. – М.: Юнити-Дана, 2016.

Электронные источники

11. Основы страхования: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 503 с. – ISBN 978-5-238-02490-5. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1028674>
12. Страхование : учеб. пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 357 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/999779>
13. Страхование / Годин А.М., Фрумина С.В., - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 256 с.: ISBN 978-5-394-02148-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/414879>
14. Страхование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / ответственный редактор А. Ю. Анисимов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 218 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08138-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ez.el.fa.ru:2183/bcode/437617>
15. Основы страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 242 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

- 534-00879-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ez.el.fa.ru:2183/bcode/433601>
16. Страхование. : учебное пособие / Архипов А.П. — Москва : КноРус, 2019. — 336 с. — (для бакалавров). — ISBN 978-5-406-06849-6. — URL: <https://book.ru/book/930486>

Дополнительная литература

17. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».
18. www.audit.ru
19. www.consuetant.ru
20. <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России.
21. <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.
22. <http://www.finart.ru> – ФинАрт.
23. <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России.
24. <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.
25. <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.
26. <http://analytics.interfax.ru/shure.htm> – Общий обзор «Ин терфакс».
27. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.
28. <http://www.711.ru> – Страховые компании в Москве и пр.
29. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtril> – Общий обзор страхового рынка.
30. <http://www.rgs.ru> – ПАО «Росгосстрах».
31. <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».
32. <http://www.ingos.ru> – ОСАО «Ингосстрах».
33. <http://www.rosno.ru> – РОСНО.
34. <http://www.soglasie.ru> – СК «Согласие».
35. <http://www.reso.ru> – СК «Ресо - Гарантия».
36. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК.
37. <http://www.progress.ru> – ПАО СК «Прогресс - Гарант».
38. <http://gutains.ru> – СК «Гута - страхование».

3) План рейтинга по междисциплинарным курсам профессионального модуля
ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

МДК. 05.01. Агитационная работа в страховании

Дисциплина		МДК 05.01 Агитационная работа в страховании				
Преподаватель		Фефелова С.Н.				
Количество часов		36 (ДОТ 6)				
количество кредитов		1				
максимальный рейтинг		100				
Модуль	Дисциплинарный модуль 1					
работа/ контроль	тема	максим. балл	"2"	"3"	"4"	"5"
доклад (ДОТ)	Облик успешного современного страхового агента	10	4	5	7	9
контрольная работа	Деловая коммуникация. Психология продаж страховых продуктов и услуг	10	4	5	7	9
презентация продажи страхового продукта	Организация системных продаж в страховании	10	4	5	7	9
практикум	Техники страховых продаж	10	4	5	7	9
презентация коммерческого предложения	Формирование клиентского спроса, выявление потребностей	10	4	5	7	9
практикум	Управление продажами в страховании. Работа с возражениями клиента	10	4	5	7	9
баллы за дисциплинарный модуль 1		70	24	35	42	54
Итоговый контроль (зачет)						
контроль	форма	max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговый контроль	комплексный зачет/экзамен	40	14	20	28	36
Премияльные баллы		10				
		max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итого за весь курс		100	38	55	70	90

МДК 05.02. «Представление различных видов страхования(по отраслям)»

Количество часов (аудиторные + самостоятельная работа)

54

Количество кредитов

1,5

Максимальное количество баллов

150

Раздел 2. Оформление и сопровождение договоров страхования						
		кол-во баллов				
Рк	Форма контроля	макс	2	3	4	5
Требования к содержанию договора страхования	ответы на теоретические вопросы, практическое задание	10	5	6	7	9
Порядок заключения, оформления и изменения договоров на оказание страховых услуг	практическое задание, опрос	10	5	6	7	9
Документальное оформление различных видов страхования	ответы на теоретические вопросы, практическое задание	59	28	39	44	52
ДОТ		31	16	19	22	29
	Количество баллов по дисциплине до экзамена/зачёта,	110	54	70	80	99
	В т.ч. ДОТ	31	16	19	22	29
	Экзамен/зачёт	40	21	28	33	36
	Общее количество баллов	150	75	98	113	135

Преподаватель

С.В. Горбунова

05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики

Дисциплина				МДК 05.03		
Преподаватель				Склифус В.С.		
Количество часов				36		
Количество кредитов				1		
Максимальный рейтинг				100		
Модуль	Дисциплинарный модуль 05					
работа/ контроль	тема	максим. балл	"2"	"3"	"4"	"5"
реферат	Правила оформления страховых операций	10	4	5	7	9
реферат	Осуществление операций по заключению договоров	10	4	5	7	9
контр. работа	Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения	10	4	5	7	9
Реферат (ДОТ)	* Порядок оформления ответственности страховых агентов	10	4	5	7	9
практикум	Структура тарифной ставки по видам страхования	10	4	5	7	9
проверочная работа	Расчет тарифов по страхованию жизни	10	6	5	7	9
практикум	Решение практических задач	10	7	5	7	9
баллы за дисциплинарный модуль 5		70	33	35	49	72
Итоговый контроль (зачет, экзамен)						
контроль	форма	max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговый контроль	зачет	30	17	18	23	27
Премияльные баллы		0				
		max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итого за весь курс		100	50	53	72	99