

**АННОТАЦИИ РАБОЧИХ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ
программы подготовки специалистов среднего звена
среднего профессионального образования по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**

В соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (далее ППСЗ) профессиональный учебный цикл включает следующие профессиональные модули (далее – ПМ) и соответствующие им междисциплинарные курсы (далее – МДК):

ПМ.01	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
МДК.01.01	Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК.01.02	Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК.01.03	Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)
ПМ.02	Организация продаж страховых продуктов
МДК.02.01	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)
МДК.02.02	Анализ эффективности продаж (по отраслям)
ПМ.03	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
МДК.03.01	Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)
МДК.03.02	Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)
ПМ.04	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
МДК.04.01	Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)
МДК.04.02	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
МДК.04.03	Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)

Рабочие программы профессиональных модулей включают разделы:

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля
2. Результаты освоения профессионального модуля
3. Структура и содержание профессионального модуля
4. Условия реализации программы профессионального модуля
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля
(вида деятельности)

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является обязательной частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» Квалификация специалист страхового дела.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и соответствующие ему профессиональные компетенции, общие компетенции.

1.2.1 Перечень 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

1.2.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
ПК 1.1	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
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

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт в:	реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
знать:	<ul style="list-style-type: none"> - способы планирования развития агентской сети в страховой компании - порядок расчета производительности агентов; - этику взаимоотношений между руководителем и подчиненным; - понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; - принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента; - модели выплаты комиссионного вознаграждения; - способы привлечения брокеров; - нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; - понятие банковского страхования; - формы банковских продаж : агентские соглашения, кооперацию, финансовый супермаркет; - сетевых посредников: автосалоны почта, банки, организации, турфирмы, организации розничной торговли, загсы; - порядок разработки и реализации технологии 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; - способы создания системы обратной связи с клиентом; - психологию и этику телефонных переговоров; - предназначение, состав и организацию работы, 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - 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 технологии интернет-продаж; - требования к страховым интернет-продуктам; - принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителям;
<p>уметь:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 и работать с базами данных по банкам; - проводить переговоры по развитию банковского страхования; - выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; - обучать сотрудников банка; - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; - оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; - составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; - проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; - выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; - осуществлять продажу полисов на рабочих местах и их поддержку; - реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; - 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 договоров страхования; - организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">- обновлять данные и технологии интернет-магазина;- контролировать эффективность использования интернет-магазина. |
|--|--|

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

№	Вид учебной работы	Объем часов
1.	Всего часов, отводимое на освоение профессионального модуля	261
2.	Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося)	225
в том числе:		
	➤ теоретическое обучение	76
	➤ практические занятия	54
	➤ в форме практической подготовки	136
	➤ курсовое проектирование	20
	➤ консультация к экзамену	0
	➤ учебная практика	36
3.	Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся	75

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика		Форма промежуточной аттестации	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов		
			Всего, часов	В форме практической подготовки	в т.ч. практические занятия,	в т.ч., курсовая работа (проект), часов				Всего, часов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1.- ПК 1.10.	МДК. 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	75	50	50	20		25			Э
	МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	105	70	70	20	20	35			Э
	МДК. 01.03. Интернет – продажи страховых полисов (по отраслям)	45	30	30	15		15			Э

	Учебная практика			36				36		3
	ВСЕГО	261	150	150	55	20	75	36	36	Э ПО ПМ.01

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, промежуточной аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций. Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показателей оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.02«Организация продаж страховых продуктов»**

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является обязательной частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» Квалификация специалист страхового дела.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «**Организация продаж страховых продуктов**» и соответствующие ему профессиональные компетенции, общие компетенции.

1.2.1 Перечень 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

1.2.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация продаж страховых продуктов
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт в:	организации продаж страховых продуктов
знать:	<ul style="list-style-type: none"> • роль и место розничных продаж в страховой компании; • содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; • принципы планирования реализации страховых продуктов; • нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; • принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; • методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; • место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; • маркетинговые основы розничных продаж; • методы определения целевых клиентских сегментов; • основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; • порядок формирования ценовой стратегии; • теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; • виды и формы плана продаж; • взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; • методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; • организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную; • слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; • модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; • классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; • каналы розничных продаж в страховой компании; • факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические 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; <p>1. качественные показатели эффективности каналов продаж.</p>

уметь:	<ul style="list-style-type: none">• анализировать основные показатели страхового рынка;• выявлять перспективы развития страхового рынка;• применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;• формировать стратегию разработки страховых продуктов;• составлять стратегический план продаж страховых продуктов;• составлять оперативный план продаж;• рассчитывать бюджет продаж;• контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;• выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;• проводить анализ эффективности организационных структур продаж;• организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;• определять перспективные каналы продаж;• анализировать эффективность каждого канала;• определять величину доходов и прибыли канала продаж;• оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;• рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;• проводить анализ качества каналов продаж;

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

№	Вид учебной работы	Объем часов
1.	Всего часов, отводимое на освоение профессионального модуля	186
2.	Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося)	136
в том числе:		
	➤ теоретическое обучение	56
	➤ практические занятия	44
	➤ в форме практической подготовки	136
	➤ курсовое проектирование	0
	➤ консультация к экзамену	0
	➤ учебная практика	36
3.	Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся	50

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика		Форма промежуточной аттестации	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов		
			Всего, часов	В форме практической подготовки	в т.ч. практические занятия,					в т.ч., курсы ая работа (проект), часов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 2.1.- ПК 2.4.	МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	90	60	24	24		30			Э
	МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	60	40	20	20		20			Э
	Учебная практика	36		36				36		З
	ВСЕГО	186	100	80	44		50	36		Э ПО ПМ .02

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, промежуточной аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций. Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является обязательной частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» Квалификация специалист страхового дела.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» и соответствующие ему профессиональные компетенции, общие компетенции.

1.2.1 Перечень 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

1.2.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт в:	организации продаж страховых продуктов
знать:	<ul style="list-style-type: none"> • типовые формы договоров страхования и страховых полисов; • систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; • порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; • способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; • виды и специфику специализированного программного обеспечения; • способы учета договоров страхования; • учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; • порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); • порядок контроля сроков действия договоров; • состав страховой отчетности; • порядок оформления страховой отчетности; • научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; • порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе"; • возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; • возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.
уметь:	<ul style="list-style-type: none"> • 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;

	<ul style="list-style-type: none">• 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;
--	--

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

№	Вид учебной работы	Объем часов
1.	Всего часов, отводимое на освоение профессионального модуля	228
2.	Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося)	180
в том числе:		
	➤ теоретическое обучение	66
	➤ практические занятия	54
	➤ в форме практической подготовки	162
	➤ курсовое проектирование	0
	➤ консультация к экзамену	0
	➤ производственная практика	108
3.	Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся	60

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика		Форма промежуточной аттестации	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов		
			Всего, часов	В форме практической подготовки	в т.ч. практические занятия,					в т.ч., курсовая работа (проект), часов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 3.1.- ПК 3.3.	МДК.03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)	105	70	30	30		35			Э
	МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)	75	50	24	24		25			Э

	Производственная практика	108		108					108	3
	ВСЕГО	228	120	162	54		60		108	Э по ПМ.03

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, промежуточной аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций. Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является обязательной частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» Квалификация специалист страхового дела.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «**Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)**» и соответствующие ему профессиональные компетенции, общие компетенции.

1.2.1 Перечень 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

1.2.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 4	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
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.

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт в:	организации продаж страховых продуктов
знать:	<ul style="list-style-type: none"> • документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; • документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними; • внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними; • специфическое программное обеспечение; • взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; • компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; • порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; • специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; • законодательную базу, регулирующую 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)
уметь:	<ul style="list-style-type: none"> • документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); • вести журналы убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в т.ч. в электронном виде; • составлять внутренние отчеты по страховым случаям; • рассчитывать основные статистические показатели убытков;

	<ul style="list-style-type: none">• 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 иных регулирующих актов;• выявлять простейшие действия страховых мошенников;• быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;• организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;• документально оформлять результаты экспертизы;• оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения
--	---

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

№	Вид учебной работы	Объем часов
1.	Всего часов, отводимое на освоение профессионального модуля	393
2.	Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося)	190
в том числе:		
	➤ теоретическое обучение	122
	➤ практические занятия	68
	➤ в форме практической подготовки	262
	➤ курсовое проектирование	20
	➤ консультация к экзамену	0
	➤ учебная практика	36
	➤ производственная практика	72
3.	Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся	95

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		Форма промежуточной аттестации
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов	
			Всего, часов	в форме практической подготовки	в т.ч. практические занятия, в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов				
ПК 4.1.- ПК 4.6.	МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	120	80	80	26	20	40			ДЗ
	МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)	60	40	40	12		20			Э

	МДК.04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)	105	70	70	30		35			Э
	Учебная практика	36		36				36		3
	Производственная практика (по профилю специальности)	72		36					72	3
ИТОГО		393	190	262		67	95	36	372	Э ПО ПМ.04

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, промежуточной аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций. Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.