

**АННОТАЦИИ РАБОЧИХ ПРОГРАММ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ),
ПРОГРАММ ПРАКТИК, ПРОГРАММЫ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ
программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**

**АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Основы философии»**

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Основы философии» является обязательной частью общего гуманитарного и социально–экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страхование дело(по отраслям)».

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Цель программы: повлиять на становление и формирование духовной культуры и мировоззренческой ориентации студентов, осознание ими своего места и роли в Обществе, цели и смысла социальной и личной активности, ответственности за свои Поступки, выбор форм и направлений своей деятельности.

Программа ориентирована на выполнение следующих задач:

-ознакомить студентов с основными законами развития и функционирования природных и общественных систем;

-дать студенту знания, которые будут способствовать формированию у них логического мышления, основ философского анализа общественных явлений, системы ценностных ориентаций и идеалов;

-помочь студенту преобразовать, систематизировать стихийно сложившиеся взгляды в обоснованное миропонимание;

-сформировать мировоззрение и способность ориентироваться в общественно-политических процессах.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной

деятельности.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения:**

- ориентироваться и дискутировать по наиболее общим философским онтологическим, гносеологическим и аксиологическим проблемам, как основам культуры гражданина, будущего специалиста;

- выстраивать взаимодействие на основе норм этики и морали

и знания:

- основные категории и понятия философии;

- основные вехи истории философии;

- периодизацию, строение и методологию философии;

- роль философии в жизни человека и общества;

- основы онтологии, гносеологии, аксиологии, этики и социальной философии;

- основы научной, философской и религиозной картин мира;

- проблемы бытия, истины и познаваемости мира;

- проблемы системы ценностей, добродетели и зла, свободы и ответственности, достижения техники и технологии и их значение в профессиональной деятельности будущего специалиста;

- культурологические проблемы современной философии.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	62	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	10	50
Консультация	2	2
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«История»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «История» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины «История»:

- дать студенту достоверное представление о роли исторической науки в познании современного мира;

- раскрыть основные направления развития основных регионов мира на рубеже XX - XXI вв.;

- рассмотреть ключевые этапы современного развития России в мировом сообществе;

- показать органическую взаимосвязь российской и мировой истории;
- дать понимание логики и закономерностей процесса становления и развития глобальной системы международных отношений;
- научить использовать опыт, накопленный человечеством.

Задачи изучения дисциплины «История»:

- способствовать формированию понятийного аппарата при рассмотрении социально-экономических, политических и культурных процессов в контексте истории XX-XXI вв.; - стимулировать усвоение учебного материала на основе наглядного сравнительного анализа явлений и процессов новейшей истории;

- дать учащимся представление о современном уровне осмысления историками и специалистами смежных гуманитарных дисциплин основных закономерностей эволюции мировой цивилизации за прошедшее столетие;

- обеспечить понимание неразрывного единства прошлого и настоящего, взаимосвязи и взаимообусловленности процессов, протекающих в различных, нередко отдаленных друг от друга районах мира.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения:**

- ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;

- определять основные тенденции социально-экономического, политического и культурного развития России и мира;

- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных процессов;

- определять значимость профессиональной деятельности в решении современных финансово-экономических проблем;

- проявлять активную гражданскую позицию, основанную на демократических ценностях мировой истории.

и знания:

- ключевые понятия и явления истории середины XX - нач. XXI вв.;
- основные тенденции развития России и мира в середине XX - нач. XXI вв.;
- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в середине XX - начале XXI вв.;
- основные процессы (дезинтеграционные, интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития России и мира;
- назначение международных организаций и основные направления их деятельности;
- особенности развития культуры в конце XX - начале XXI вв.;
- проблемы и перспективы развития России и мира в конце XX - начале XXI вв. и их значение в профессиональной деятельности будущего специалиста.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	62	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	12	52
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Иностранный язык»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Иностранный язык» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Основной целью курса «Иностранный язык» является обучение практическому владению разговорно-бытовой речью и деловым языком специальности для активного применения, как в повседневной, так и в профессиональной деятельности.

Основными задачами курса являются:

- закрепление навыков чтения и понимания текстов по общеэкономической тематике.
- формирование и закрепление навыков элементарного общения на иностранном языке с применением экономической профессиональной лексики и правил речевого этикета;
- расширение активного словаря студентов, знаний грамматического материала, закрепление навыков устного и письменного перевода экономических текстов, а также телексов, телеграмм, деловых писем;
- развитие страноведческого опыта и развитие творческой личности студентов.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

Профессиональных (ПК):

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В рамках программы учебной обучающимися осваиваются **умения:**

-понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные бытовые темы;

-понимать тексты на базовые и профессиональные темы;

- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;

-участвовать в диалогах на общие и профессиональные темы;

-кратко обосновывать и объяснять свои действия;

-писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.

и знания:

- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);
- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;
- особенности произношения слов;
- правила чтения текстов профессиональной направленности.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	138	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	118	24
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	18	114
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета и контрольные работы		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины
«Основы социологии и политологии»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Основы социологии и политологии» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Программа ориентирована на выполнение следующих задач:

1. Обучение студентов основным законам политологии:

- законы органической взаимосвязи и взаимодействия внутренней и внешней политики;
- дифференциация и усложнение политической жизни;
- возрастание роли политики в жизни общества;
- демократизация политики;
- гуманизация политики и возрастания в ней места и роли личности;
- интернационализация и глобализация политики;
- роста политической культуры.

2. Усвоение студентами основных политических понятий, категорий и подходов к

главным проблемам политического развития.

3. Обеспечение студентов теоретическим фундаментом для овладения с определёнными гуманитарными дисциплинами (философией, историей, социологией, основами права).

4. Развитие у студентов логического мышления.

5. Развитие таких общих компетенций, как способность понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, способность работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; развивать культуру межличностного общения, взаимодействия между людьми, устанавливать психологические контакты с учетом межкультурных и этнических различий.

Цель программы: дать современное представление о роли политологии и социологии в жизни общества и человека, определить функции и структуру политологического и социологического знания; рассмотреть классические и современные концепции политической науки в контексте актуальных проблем российского политического процесса; социокультурные аспекты политики.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих 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.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ОК	Умения	Знания
ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4	- применять приобретенные знания для социологической интерпретации проблем управления в деятельности по оптимизации, совершенствованию и развитию социальных процессов; - выделять теоретические и прикладные, компоненты политологического знания, знать их роль и функции в подготовке и обосновании политических решений, в обеспечении личностного вклада в общественно-политическую жизнь.	- понятийно-категориальный аппарат социологии и политологии как учебной дисциплины; - основные теоретические школы и направления социологического и политического знания; - современный опыт в России и других странах мира в области анализа социально-политических отношений; - историю развития социально-политической мысли.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	82	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	24	72
Консультация	2	

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Психология общения»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью программы учебной дисциплины является формирование знаний, умений, навыков и компетенций у студентов в области психологии общения и использование их в профессиональной деятельности.

Программа ориентирована на выполнение следующих задач:

- изучить взаимосвязь общения и деятельности, цели, функции, виды и уровни общения;
- изучить роли и ролевые ожидания в общении, виды социальных взаимодействий, механизмы взаимопонимания в общении;
- изучить технику и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения, этические принципы общения;
- изучить источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих компетенций:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения:**

- применять техники и приемы эффективного общения для решения разного рода задач в профессиональной деятельности;
- уметь искать необходимую информацию и системно анализировать ее для решения вопросов комфортного сосуществования в группе;
- находить разумные решения в конфликтных ситуациях, используя различные виды и средства общения;
- уметь организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать внутри коллектива;
- грамотно применять вербальные и невербальные средства общения;
- применять техники слушания, тренировки памяти и внимания;
- выявлять конфликтогены;
- уметь разрабатывать стратегии поведения в стрессовых ситуациях;
- проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение в сфере делового общения, опираясь на общечеловеческие ценности и нравственные основы делового общения

и знания:

- целей, структуры и средств общения;

- психологических основ деятельности коллектива; психологических особенностей личности;
- роли и ролевых ожиданий в общении;
- техник и приемов общения, правил слушания;
- правил ведения деловой беседы, деловых переговоров, деловых дискуссий;
- механизмов взаимопонимания в общении;
- источников, причин, видов и способов разрешения конфликтов;
- особенностей конфликтной личности;
- нравственных принципов общения.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36	6
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	16	48
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины «Русский язык и культура речи»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Русский язык и культура речи» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Цели и задачи дисциплины:

- воспитание гражданина и патриота; формирование представления о русском языке как духовной, нравственной и культурной ценности народа; осознание национального своеобразия русского языка; овладение культурой межнационального общения;
- дальнейшее развитие и совершенствование способности и готовности к речевому взаимодействию и социальной адаптации; готовности к трудовой деятельности, осознанному выбору профессии; навыков самоорганизации и саморазвития; информационных умений и навыков;
- освоение знаний о русском языке как многофункциональной знаковой системе и общественном явлении; языковой норме и ее разновидностях; нормах речевого поведения в различных сферах общения;
- овладение умениями опознавать, анализировать, классифицировать языковые факты, оценивать их с точки зрения нормативности; различать функциональные разновидности языка и моделировать речевое поведение в соответствии с задачами общения;
- применение полученных знаний и умений в собственной речевой практике; повышение уровня речевой культуры, орфографической и пунктуационной грамотности.

Программа ориентирована на выполнение **следующих задач:**

- закрепить и углубить знания, развить умения учащихся по фонетике и графике, лексике и фразеологии, грамматике и правописанию;
- совершенствовать орфографическую и пунктуационную грамотность учащихся; - закрепить и расширить знания учащихся о тексте, совершенствуя в то же время навыки конструирования текстов;
- дать общие сведения о языке в соответствии - обеспечить дальнейшее овладение функциональными стилями речи с одновременным расширением знаний учащихся о стилях, их признаках, правилах их использования;
- обеспечить практическое использование лингвистических знаний и умений на уроках литературы, полноценное восприятие учащимися содержания литературного произведения через его художественно-языковую форму;
- способствовать развитию речи и мышления учащихся на межпредметной основе.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- владеть коммуникативными умениями в социально-культурной и официально-деловой сферах общения;
- владеть навыками нормативного употребления языковых единиц в разных сферах общения;
- анализировать и оценивать устные и письменные высказывания с точки зрения эффективности достижения поставленных коммуникативных задач;
- точно и свободно выражать мысли и чувства разными способами в соответствии с условиями и сферой речевого общения.

В результате освоения дисциплины студент должен **знать:**

- языковой норме, её функциях и вариантах;
- речевой деятельности, её основных видах;приёмы редактирования текстов.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК	Умения	Знания
ОК 4	<ul style="list-style-type: none"> - владеть коммуникативными умениями в социально-культурной и официально-деловой сферах общения - владеть навыками нормативного употребления языковых единиц в разных сферах общения - анализировать и оценивать устные и письменные высказывания с точки зрения эффективности достижения поставленных коммуникативных задач. - точно и свободно выражать мысли и чувства разными способами в соответствии с условиями и сферой речевого общения 	<ul style="list-style-type: none"> - о языковой норме, её функциях и вариантах - о речевой деятельности, её основных видах - о приёмах редактирования текстов

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	108	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	34	98
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Математика»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Математика» является обязательной частью математического и общего естественнонаучного цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих компетенций:

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**:

- умение решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;
- быстрота и точность поиска, оптимальность и научность необходимой информации, а также обоснованность выбора применения современных технологий её обработки;
- организовывать самостоятельную работу при освоении профессиональных компетенций; стремиться к самообразованию и повышению профессионального уровня;
- умело и эффективно работать в коллективе, соблюдать профессиональную этику;
- умение ясно, чётко, однозначно излагать математические факты, а также рассматривать профессиональные проблемы, используя математический аппарат;
- умение рационально и корректно использовать информационные ресурсы в профессиональной и учебной деятельности;
- умение обоснованно и адекватно применять методы и способы решения задач в профессиональной деятельности.

и знания:

- знание основных математических методов решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;
- знание основных понятий и методов теории комплексных чисел, линейной алгебры, математического анализа;
- значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППСЗ;
- знание математических понятий и определений, способов доказательства математическими методами;
- знание математических методов при решении задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью и иных прикладных задач;
- знание математического анализа информации, представленной различными способами, а также методов построения графиков различных процессов;

– знание экономико-математических методов, взаимосвязи основ высшей математики с экономикой и спецдисциплинами.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	64	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	42	8
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	18	54
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины «Экономика организации»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Экономика организации» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Экономика организации» предполагает изучение основных сфер деятельности производственных предприятий и подготовку специалистов к пониманию и принятию решений в области организации и управления созданием, производством и сбытом продукции на основе экономических знаний применительно к конкретным рыночным условиям, что влияет на экономику государства в целом.

Учебная дисциплина «Экономика организации» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям). Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**:

- распознавать задачу и/или проблему; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составить план действия и реализовывать его; определить необходимые ресурсы.
- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска.
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.
- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.
- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение.
- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.
- определять цели и периодичность проведения инвентаризации;
- руководствоваться нормативными правовыми актами, регулирующими порядок проведения инвентаризации активов;
- готовить регистры аналитического учета по местам хранения активов и передавать их лицам, ответственным за подготовительный этап, для подбора документации, необходимой для проведения инвентаризации;
- готовить регистры аналитического учета по местам хранения активов и передавать их лицам, ответственным за подготовительный этап, для подбора документации, необходимой для проведения инвентаризации;
- выполнять работу по инвентаризации основных средств и отражать ее результаты в бухгалтерских проводках;
- выполнять работу по инвентаризации нематериальных активов и отражать ее результаты в бухгалтерских проводках;
- выполнять работу по инвентаризации и переоценке материально-производственных запасов и отражать ее результаты в бухгалтерских проводках;
- участвовать в инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности организации;
- пользоваться специальной терминологией при проведении инвентаризации активов;
- давать характеристику активов организации;
- составлять инвентаризационные описи;
- проводить физический подсчет активов;
- составлять сличительные ведомости и устанавливать соответствие данных о фактическом наличии средств данным бухгалтерского учета;

- формировать бухгалтерские проводки по отражению недостачи активов, выявленных в ходе инвентаризации, независимо от причин их возникновения с целью контроля на счете 94 "Недостачи и потери от порчи ценностей";
- формировать бухгалтерские проводки по списанию недостач в зависимости от причин их возникновения;
- составлять акт по результатам инвентаризации;
- проводить выверку финансовых обязательств;
- проводить инвентаризацию расчетов;
- выявлять задолженность, нереальную для взыскания, с целью принятия мер к взысканию задолженности с должников либо к списанию ее с учета;
- проводить инвентаризацию недостач и потерь от порчи ценностей (счет 94), целевого финансирования (счет 86), доходов будущих периодов (счет 98).

и знания:

- актуальный профессиональный и социальный контекст, основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и социальном контексте; особенности денежного обращения (формы расчетов), понятие и сущность финансов, особенности взаимодействия и функционирования хозяйствующих субъектов, финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов – структура и состав.
- номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации.
- содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования.
- значимость коллективных решений, работать в группе для решения ситуационных заданий.
- особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.
- современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности.
- нормативно-правовые акты международные и РФ в области денежного обращения и финансов.
- основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации; финансовые инструменты, кредитные банковские продукты.
- нормативные правовые акты, регулирующие порядок проведения инвентаризации активов и обязательств;
- основные понятия инвентаризации активов;
- характеристику объектов, подлежащих инвентаризации;
- цели и периодичность проведения инвентаризации имущества;
- задачи и состав инвентаризационной комиссии;
- процесс подготовки к инвентаризации, порядок подготовки регистров аналитического учета по объектам инвентаризации;
- перечень лиц, ответственных за подготовительный этап для подбора документации, необходимой для проведения инвентаризации;
- порядок выполнения работ по инвентаризации активов и обязательств;
- порядок инвентаризации недостач и потерь от порчи ценностей;
- методы сбора информации о деятельности объекта внутреннего контроля по выполнению требований правовой и нормативной базы и внутренних регламентов.
- приемы физического подсчета активов;

- порядок составления инвентаризационных описей и сроки передачи их в бухгалтерию;
- порядок составления сличительных ведомостей в бухгалтерии и установление соответствия данных о фактическом наличии средств данным бухгалтерского учета;
- порядок инвентаризации основных средств и отражение ее результатов в бухгалтерских проводках;
- порядок инвентаризации нематериальных активов и отражение ее результатов в бухгалтерских проводках;
- порядок инвентаризации и переоценки материально производственных запасов и отражение ее результатов в бухгалтерских проводках;
- формирование бухгалтерских проводок по отражению недостачи ценностей, выявленные в ходе инвентаризации, независимо от причин их возникновения с целью контроля на счете 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;
- формирование бухгалтерских проводок по списанию недостач в зависимости от причин их возникновения;
- процедуру составления акта по результатам инвентаризации;
- порядок инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности организации;
- порядок инвентаризации расчетов;
- порядок выявления задолженности, нереальной для взыскания, с целью принятия мер к взысканию задолженности с должников либо к списанию ее с учета.

3.Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	114	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78	24
Курсовая работа (проект)	20	20
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	32	8
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины «Статистика»

1. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Статистика» является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Статистика» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям). Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них

ответственность.

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

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются

умения:

- проводить арифметический и логический контроль качества информации.
- по исходным данным проводить сводку и группировку (по качественным и количественным признакам). Определять величину интервала. Построить ряды распределения (дискретные, непрерывные).
- строить статистические таблицы. Простые, групповые и комбинированные таблицы. Статистические графики.
- исчислять относительные статистические показатели.
- исчислять средние уровни с использованием различных видов средних величин, структурных средних величин и интерпретации полученных результатов.
- исчислять абсолютных и относительных показателей вариации и их интерпретация.
- анализировать различные виды рядов динамики с помощью базисных, цепных, средних показателей.
- исчислять индивидуальные, агрегатные и средние индексы

и знания:

- предмет и методы статистики. Структуру органов государственной статистики. Современные технологии организации статистического учета.
- формы, виды, способы статистического наблюдения. Понятие ошибок статистического наблюдения.
- виды статистической сводки и группировки данных. Представление результатов сводки и группировки статистических данных. Атрибутивные и вариационные ряды распределения. Элементы вариационного ряда.
- правила построения статистических таблиц. Различать статистические таблицы по видам.
- виды графиков по форме графического образа и способу построения.
- индивидуальные и сводные абсолютные показатели. Относительные показатели динамики, планового задания, выполнения плана, структуры, координации, интенсивности и сравнения.
- средние величины и показатели вариации
- виды рядов динамики: интервальные и моментные (с равноотстоящими и неравноотстоящими уровнями ряда во времени); Показатели изменения уровней рядов динамики: базисные, цепные. Связь между цепными и базисными показателями рядов динамики.
- понятие об индексах в статистике. Сфера их применения и классификация. Взаимосвязь индексов.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы

Объем часов

	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	56	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36	8
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	18	48
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме контрольных работ		

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Менеджмент»

**1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов
среднего звена**

Учебная дисциплина «Менеджмент» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Менеджмент» обеспечивает формирование общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям). Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающегося следующих общих и профессиональных компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

- ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
- ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**:

- использовать на практике методы планирования и организации работы подразделения и личного трудового процесса;
- формулировать стратегические и тактические цели организации в процессе планирования ее деятельности; применять на практике существующий опыт в области разработки различных видов стратегии;
- проводить работу по мотивации персонала;
- применять в профессиональной деятельности приемы эффективного делового и управленческого общения;
- оценивать ситуацию и принимать эффективные решения;
- учитывать особенности менеджмента в области профессиональной деятельности;
- формировать и поддерживать высокую организационную (корпоративную) культуру

и знания:

- сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;
- научные подходы к управлению;
- принципы построения и основные виды организационной структуры управления;
- элементы внешней и внутренней среды организации;
- жизненный цикл организации и его отдельные фазы;
- содержание следующих функций менеджмента в рыночной экономике: планирование, организация, координация, мотивация и контроль деятельности экономического субъекта;
- этапы процесса принятия и реализации управленческих решений; методы решения проблем в организации;
- принципы и психологические особенности делового общения, элементы деловой этики, элементы организационной культуры;
- элементы функционального менеджмента.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36	12
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	16	42
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины «Документационное обеспечение управления»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Документационное обеспечение управления» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Документационное обеспечение управления» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.02 . Страхование дело(по отраслям). Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

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

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

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются

умения:

- оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в том числе с использованием информационных технологий;
- осваивать технологии автоматизированной обработки документации;
- использовать унифицированные формы документов;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте.

и знания:

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

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36	6
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	16	48
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям). Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающегося следующих 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.

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения:**

- использовать необходимые нормативно-правовые документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством.
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

и знания:

- основные положения Конституции Российской Федерации;
- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;
- понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности;
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания его прекращения;
- правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право граждан на социальную защиту;
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;
- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	34	12
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	18	42
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Финансы, денежное обращение и кредит»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Финансы, денежное обращение и кредит» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)».

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Финансы, денежное обращение и кредит» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)». Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

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

результат выполнения заданий.

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**:

- оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения взаимодействия различных сегментов финансового рынка
- проводить анализ показателей, связанных с денежным обращением
- проводить анализ структуры государственного бюджета, источники финансирования дефицита бюджета
- составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска

и знания:

- сущности финансов, их функций и роли в экономике
- принципов финансовой политики финансового контроля
- законов денежного обращения
- сущности, видов и функций денег
- основных типов и элементов денежной системы
- видов денежных реформ
- структуры кредитной и банковской системы
- функции банков и классификации банковских операций
- целей, типов и инструментов денежно-кредитной политики
- структуры финансовой системы
- принципов функционирования бюджетной системы и основ бюджетного устройства
- видов и классификации ценных бумаг
- особенности функционирования первичного и вторичного рынка ценных бумаг
- характера деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг
- особенностей и отличительных черт развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	83	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	60	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	21	73
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Бухгалтерский учет в страховых организациях»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Бухгалтерский учет в страховых организациях» является обязательной частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью курса является формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков по организации бухгалтерского учета организаций, подготовке и представлению финансовой информации для выработки, обоснования и принятия решений в области финансовой политики, управления экономикой, а так же налогообложения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

знать:

- понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;
- основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;
- план счетов и учетную политику страховых организаций;
- основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях;
- формы бухгалтерской отчетности страховых организаций;

уметь:

– ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций;

– составлять документы аналитического и синтетического учета;

– использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности;

Приобрести навыки профессиональной деятельности по ведению учета в страховой организации.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих профессиональных компетенций:

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	108	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	74	20
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	32	88
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

4. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Налоги и налогообложение»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Налоги и налогообложение» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)».

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Изучение дисциплины позволяет студентам получить систему знаний в области основ построения налогов, организационных принципов устройства налоговой системы, целей и задач налоговой политики, механизма исчисления налогов и сборов.

Учебная дисциплина «Налоги и налогообложение» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)». Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций: выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**:

- распознавать задачу и/или проблему; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составить план действия и реализовывать его; определить необходимые ресурсы.
- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска.
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.
- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.
- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение.
- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
- определять виды и порядок налогообложения;
- ориентироваться в системе налогов Российской Федерации;
- выделять элементы налогообложения;
- определять источники уплаты налогов, сборов, пошлин;
- оформлять бухгалтерскими проводками начисления и перечисления сумм налогов и сборов;
- заполнять платежные поручения по перечислению налогов и сборов;
- выбирать для платежных поручений по видам налогов соответствующие реквизиты;
- выбирать коды бюджетной классификации для определенных налогов, штрафов и пени;
- пользоваться образцом заполнения платежных поручений по перечислению налогов, сборов и пошлин;
- проводить учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению;
- применять порядок и соблюдать сроки исчисления по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды;
- осуществлять аналитический учет по счету 69 "Расчеты по социальному страхованию";
- проводить начисление и перечисление взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- осуществлять контроль прохождения платежных поручений по расчетно-кассовым банковским операциям с использованием выписок банка;

- заполнять платежные поручения по перечислению страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонд обязательного медицинского страхования;
- выбирать для платежных поручений по видам страховых взносов соответствующие реквизиты;
- пользоваться образцом заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды;
- пользоваться образцом заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды;
- осуществлять контроль прохождения платежных поручений по расчетно-кассовым банковским операциям с использованием выписок банка

и знания:

- актуальный профессиональный и социальный контекст, основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и социальном контексте; особенности денежного обращения (формы расчетов), понятие и сущность финансов, особенности взаимодействия и функционирования хозяйствующих субъектов, финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов – структура и состав.
- номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации.
- содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования.
- значимость коллективных решений, работать в группе для решения ситуационных заданий.
- особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.
- современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности.
- нормативно-правовые акты международные и РФ в области денежного обращения и финансов.
 - виды и порядок налогообложения;
 - систему налогов Российской Федерации;
 - элементы налогообложения;
 - источники уплаты налогов, сборов, пошлин;
 - оформление бухгалтерскими проводками начисления и перечисления сумм налогов и сборов;
 - порядок заполнения платежных поручений по перечислению налогов и сборов;
 - коды бюджетной классификации, порядок их присвоения для налога, штрафа и пени;
 - образец заполнения платежных поручений по перечислению налогов, сборов и пошлин
- учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению;
- объекты налогообложения для исчисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;
- порядок и сроки исчисления страховых взносов в ФНС России и государственные внебюджетные фонды;
- порядок и сроки представления отчетности в системе ФНС России и внебюджетного фонда;
- особенности зачисления сумм страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;

- оформление бухгалтерскими проводками начисления и перечисления сумм страховых взносов в ФНС России и государственные внебюджетные фонды: в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонд обязательного медицинского страхования;
- начисление и перечисление взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- порядок заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды;
- образец заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды;
- процедуру контроля прохождения платежных поручений по расчетно-кассовым банковским операциям с использованием выписок банка

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	102	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	68	14
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	32	88
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины «Аудит страховых организаций»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Аудит страховых организаций» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)».

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Аудит страховых организаций» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)». Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**:

– ориентироваться в нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности в РФ;

– выполнять работы по проведению аудиторских проверок;

– выполнять работы по составлению аудиторских заключений;

и знания:

– основные принципы аудиторской деятельности;

– нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности в РФ;

– основные процедуры аудиторской проверки;

– порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	60	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	40	8
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	16	50
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Страховое дело»

3. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Страховое дело» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

4. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Страховое дело» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих и профессиональных компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них

ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются

уметь:

- использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;
- оценивать страховую стоимость;

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

Полученные студентами теоретические знания должны проявиться в практических навыках: в умении оперировать страховыми понятиями и терминами, заполнять страховые полисы и составлять типовые договоры страхования, использовать законы и иные нормативные правовые акты в области страховой деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность и значимость страхования;
- страховую терминологию;
- формы и отрасли страхования;
- страховую премию как основную базу доходов страховщика;
- основные виды имущественного страхования;
- основные виды личного страхования;
- медицинское страхование;
- основные виды страхования ответственности, перестрахование;
- особенности страхования в зарубежных странах.

5. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	128	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78	44
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	46	82
Курсовая работа	20	20
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»

1. Место учебной дисциплины в программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 . Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» обеспечивает формирование общих компетенций по специальности 38.02.02 . Страховое дело(по отраслям).

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения**: организовывать и проводить мероприятия по защите населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;

предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
 использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
 применять первичные средства пожаротушения;
 владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
 оказывать первую помощь пострадавшим

и знания:

принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
 основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
 задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
 способы защиты населения от оружия массового поражения;
 меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
 основы военной службы и обороны государства;
 организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на неё в добровольном порядке;
 основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений;
 порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	102	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	68	8
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	32	94
Консультация	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета и контрольные работы		

4. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет и контрольные работы.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Страхование в системе международных экономических отношений»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Страхование в системе международных экономических отношений» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Страхование в системе международных экономических

отношений» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям). Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающегося следующих общих и профессиональных компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

- рассчитывать страховую премию по ОСАГО за рубежом;
- оформлять страховые полисы по основным видам страхования внешнеэкономических рисков; оформлять полисы, акты и другие документы по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств в зарубежных странах; оформлять страховые договоры по страхованию морских грузов и судов; оформлять страховые случаи, претензии;

знать:

- основные понятия, принятые в международном страховании; правила и условия основных видов страховых услуг за рубежом; особенности международного страхового рынка; структуру отраслей страхования на международном рынке;
- крупнейшие международные страховые и перестраховочные корпорации; организацию государственной социальной защиты населения в странах ЕС; особенности основных видов социального страхования в странах ЕС. особенности автострахования в зарубежных странах; особенности системы страхования «Зеленая карта»; систему договоров морского страхования; виды страхования технических рисков; особенности основных видов страхования технических рисков; практику международного перестрахования; особенности медицинского страхования за рубежом;
- основные направления, виды и формы страхования внешнеэкономических рисков; особенности транспортного страхования грузов; условия страхования внешнеторговых сделок;
- особенности страхования внешнеторговых грузов по видам перевозок (наземные, воздушные, морские перевозки).

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	98	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	64	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	30	86
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

4. Вид промежуточной аттестации: экзамена.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Страховое право»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Страховое право» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся *должен уметь*:

- применять правовое регулирование отношений по страхованию в страховой деятельности;
- ориентироваться в основных понятиях страхового права;
- выделять объекты и субъекты страхового правоотношения;
- заключать договора страхования на правовой основе;
- выделять отдельные виды страхования;
- учитывать процедуры государственного надзора за страховой деятельностью.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся *должен знать*:

- характеристику правового регулирования отношений по страхованию;
- основные понятия страхового права;
- формы и виды страхования;
- объекты и субъекты страхового правоотношения;
- порядок заключения договоров страхования;
- государственный надзор за страховой деятельностью;
- отдельные виды страхования.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих 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.

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

- ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
- ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
- ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
- ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
- ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
- ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
- ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	73	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	50	10
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	21	63
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		

4. Вид промежуточной аттестации: контрольной работы.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
«Основы банковского дела»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Основы банковского дела» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дела(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Основы банковского дела» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС специальности 38.02.02 Страхование дела(по отраслям).

Цель учебной дисциплины - формирование у студентов знаний о банковской деятельности и банке как финансовом институте; приобретение навыков практической работы в банковской сфере современной Российской экономики.

Задачи дисциплины - изучение содержания и организации банковского дела в Российской Федерации, его правовое регулирование, знакомство с особенностями ведения банковских операций.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- Рассчитывать сложный банковский процент;
- Оформлять документы по безналичным расчетам;
- Контролировать и оформлять наличные расчеты;
- Читать банковские счета;
- Оценивать степень возможного риска.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- Историю развития кредитной системы в России;
- Законодательные основы современного банка;
- Активные и пассивные операции банков;
- Особенности бухгалтерского учета в банках;
- Порядок работы с международными платежами;
- Виды ценных бумаг.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию общих компетенций:

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	34	8
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	18	46
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		

3. Вид промежуточной аттестации: контрольной работы

АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Бизнес-планирование»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Бизнес-планирование» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

4. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- составлять бизнес-планы на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- использовать изученные прикладные программные средства для бизнес-планирования;
- использовать вычислительную технику для обработки плановой информации;
- формулировать цели создания конкретного собственного дела;
- разрабатывать перспективные и текущие планы предприятия и его подразделений;
- обосновывать выбор сферы предпринимательской деятельности, способа начала её осуществления, организационно-правовой формы предприятия в процессе создания конкретного собственного дела;
- рассчитывать калькуляцию себестоимости продукции, сметы затрат и цены на продукцию, работы (услуги);
- рассчитывать потребность в финансовых средствах, необходимых для создания конкретного собственного дела в современных российских условиях и срок его окупаемости;
- разрабатывать финансовый план предприятия;
- использовать информационные технологии в плановой работе;
- оформлять документы, необходимые для государственной регистрации вновь создаваемой фирмы и лицензирования её деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- структуру и функции бизнес-планов;
- требования инвесторов к разработке бизнес-планов;
- методику бизнес-планирования;
- базовые системные программные продукты и пакеты прикладных программ по бизнес-планированию;
- законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность предприятия;
- предпосылки создания собственного дела;
- структуру и содержание основных разделов бизнес-плана вновь создаваемой фирмы;
- этапы создания собственного дела;
- направления и методы исследования предпринимательской среды при создании собственного дела;
- принципы принятия и обоснования управленческих решений;

- отечественный и зарубежный опыт в области планирования на предприятии;
- социально-экономическую сущность предпринимательства;
- функции предпринимателя, реализуемые при создании собственного дела;
- особенности различных способов начала осуществления предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм вновь создаваемой фирмы.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию общих и профессиональных компетенций:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	80	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	50	12
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	28	68
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		

4. Вид промежуточной аттестации: контрольной работы.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Экономическая теория»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Экономическая теория» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Учебная дисциплина «Экономическая теория» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям). Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающегося следующих общих и профессиональных компетенций:

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

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

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

развития.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **умения:**

- оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;
- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;
- строить графики, схемы, анализировать механизмы взаимодействия различных факторов на основе экономических моделей;
- распознавать экономические взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления,
- применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;
- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро- и макроуровнях;

и знания:

- предмет, метод и функции экономической теории;
- общие положения экономической теории;
- основные микро- и макроэкономические категории и показатели, методы их расчета;
- построение экономических моделей;
- характеристику финансового рынка, денежно-кредитной системы;
- основы формирования государственного бюджета;
- рыночный механизм формирования доходов и проблемы социальной политики государства;
- основные направления экономической реформы в России.
- закономерности и модели функционирования открытой экономики, взаимосвязи национальных экономик и мирового хозяйства.

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	74	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	42	12
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	28	60
Консультация	2	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	2	

4. Вид промежуточной аттестации: экзамен

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

«Основы проектной и исследовательской деятельности»

1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина «Основы проектной и исследовательской деятельности» является частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Цель дисциплины заключается в развитии исследовательской компетентности учащихся

посредством освоения ими методов научного познания и умений учебно-исследовательской деятельности.

Задачами дисциплины являются:

- научить обучающихся самостоятельной теоретической работе;
- познакомить с современными методами научных исследований;
- сформировать понятие осущности исследовательской деятельности;
- создать оптимальные условия для развития познавательной активности и интереса обучающихся, развития их умений и навыков общения и взаимодействия;
- способствовать овладению методологией научного познания;
- научить работать с научной литературой, осуществлять поиск необходимой информации;
- выработать умение работы над рефератами, докладами, курсовыми и дипломными работами, прививать навыки публичного выступления;
- создать условия для саморазвития, самореализации, самовыражения обучающихся.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- формулировать тему исследовательской работы, доказывать её актуальность;
- составлять план исследовательской работы;
- выделять объект и предмет исследовательской работы;
- определять цель и задачи исследовательской работы;
- работать с разными источниками информации, грамотно цитировать их, составлять библиографический список по теме исследования, оформлять библиографические ссылки;
- определять методы исследовательской деятельности, соответствующие задачам исследования;
- оформлять результаты исследовательской работы;
- формулировать выводы и делать обобщения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные методы исследовательской деятельности;
- порядок и правила оформления исследовательской работы;
- способы поиска и накопления необходимой научной информации, ее обработки и оформления результатов;
- методы научного познания;
- общую структуру и научный аппарат исследования;
- приемы и способы поиска и накопления необходимой научной информации.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **владеть**:

- навыками работы с различными информационными ресурсами;
- навыками анализа и конспектирования литературы;
- методикой постановки проблемы, обоснования актуальности исследования;
- навыками организации исследовательской деятельности;
- навыками публичной защиты результатов собственного исследования.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих компетенций:

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

3. Общая трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	38	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32	6
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	6	32
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		

4. Вид промежуточной аттестации: контрольной работы

АННОТАЦИЯ

рабочей программы профессионального модуля

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

1. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Профессиональный модуль ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» является частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании.

знать:

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;

- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж.

Процесс изучения дисциплины способствует формированию следующих общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	298	
в том числе:		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	88	40
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	70	198
Консультация	6	
Учебная практика	18	

Производственная практика (по профилю специальности)	36
Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена	6

4. Вид промежуточной аттестации: комплексный экзамен по модулю.

АННОТАЦИЯ

программы учебной практики профессионального модуля

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

1. Место учебной практики в структуре ППССЗ

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика проводится в организациях в рамках профессионального модуля ПМ. 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» реализовывается непрерывно в течение 1/2 недели (18 часов).

2. Цели и задачи учебной практики

Целью учебной практики является освоение основного вида деятельности ВД 1. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» путем формирования у обучающихся умений, приобретения первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций (ОК 1- ОК 9, ПК 1.1- ПК 1.10) в рамках ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

Задачи учебной практики:

- формирование у будущих специалистов комплекса умений и навыков, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- формирование элементов общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций;
- приобретение первоначального практического опыта.

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен

уметь:

- 3.** - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- 4.** - проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;

- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банки;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажу страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договора страхования;
- организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазина;
- контролировать эффективность использования интернет – магазина.

знать:

- способы планирования развития агентской сети страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами.
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;

- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; - особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; - продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.
- факторы роста интернет – продаж в страховании;
- интернет – магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет – продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов расчета стоимости страхового продукта потребителем.

иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж страховых продуктов.

Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности 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.

Результатом учебной практики является освоение профессиональных (ПК) компетенций:

- ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.
- ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
- ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
- ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
- ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
- ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
- 5. Количество часов на учебную практику-** 1/2 неделя, 18часов.
- 6. Форма контроля** дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

программы производственной практики профессионального модуля ПМ. 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

1. Место производственной практики в структуре ППССЗ

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в коммерческих организациях в рамках профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и реализуется непрерывно в течение 1 недели (36 часов).

2. Цели и задачи производственной практики

Целью производственной практики (по профилю специальности) является освоение основного вида деятельности ВД 1. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» путем формирования у обучающихся общих и профессиональных компетенций (ОК 1- ОК 9; ПК 1.1 – ПК 1.10), приобретения практического опыта в рамках ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

- формирование общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- приобретение практического опыта.

3. Требования к результатам освоения содержания практики

Производственная практика (по профилю специальности), как продвинутый этап формирования компетенций, направлена на освоение обучающимися следующих **общих компетенций (ОК)**:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Результатом производственной практики (по профилю специальности) является освоение **профессиональных компетенций (ПК)**:

- ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.
 - ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
 - ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
 - ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
 - ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
 - ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
 - ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
 - ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
 - ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
 - ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
- Также в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен

приобрести практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;

- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина;

знать:

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агентов;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;

- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Количество часов на производственную практику(по профилю специальности) - 1 неделя, 36 часов.

Форма контроля - дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы профессионального модуля ПМ. 02 «Организация продаж страховых продуктов»

1. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Профессиональный модуль ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» является частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: «Организация продаж страховых продуктов» и соответствующие ему **общие компетенции:**

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.

и профессиональные компетенции:

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

— организации продаж страховых продуктов

уметь:

— анализировать основные показатели страхового рынка;

— выявлять перспективы развития страхового рынка;

— применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

— формировать стратегию продажи страховых продуктов;

— составлять стратегический план продаж страховых продуктов;

— составлять оперативный план продаж;

— рассчитывать бюджет продаж;

— контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры, стимулирующие его исполнение;

— 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;

— проводить анализ качества каналов продаж

знать:

— роль и место розничных продаж в страховой компании;

— содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных

- продаж;
- принципы планирования продаж 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, канальная, смешанную;
 - слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
 - модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
 - классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
 - каналы розничных продаж в страховой компании;
 - факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
 - способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
 - соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
 - основные показатели эффективности продаж;
 - порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
 - зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
 - коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	248	
в том числе:		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	120	50
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	48	122
Консультация	4	

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Учебная практика	36	
Производственная практика (по профилю специальности)	36	
Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена	4	

4. Вид промежуточной аттестации: комплексный экзамен по модулю.

АННОТАЦИЯ

Программы учебной практики профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

1. Место учебной практики в структуре ППССЗ

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика проводится в коммерческих организациях в рамках профессионального модуля ПМ. 02 «Организация продаж страховых продуктов» активов и финансовых обязательств организации и реализуется непрерывно в течение 1 недели (36 часов).

2. Цели и задачи учебной практики

Целью учебной практики является освоение основного вида деятельности ВД 2.»» «Организация продаж страховых продуктов» путем формирования у обучающихся умений, приобретения первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций (ОК 1- ОК 9, ПК 2.1- ПК 2.4) в рамках ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов».

Задачи учебной практики:

- формирование у будущих специалистов комплекса умений и навыков, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- формирование элементов общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций;
- приобретение первоначального практического опыта.

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен

уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- формировать стратегию продажи страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;

- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- принципы планирования продаж страховых продуктов;
- нормативную правовую 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
- маркетинговые основы розничных продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- виды и формы плана продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- качественные показатели эффективности каналов продаж;

иметь практический опыт:

- в организации продаж страховых продуктов.

3. Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Результатом учебной практики является освоение **профессиональных компетенций (ПК)**:

ПК 2.1 Формировать бухгалтерские проводки по учету источников активов организации на основе рабочего плана счетов бухгалтерского учета.

ПК 2.2 Выполнять поручения руководства в составе комиссии по инвентаризации активов в местах их хранения.

ПК 2.3 Проводить подготовку к инвентаризации и проверку действительного соответствия фактических данных инвентаризации данным учета.

ПК 2.4 Отражать в бухгалтерских проводках зачет и списание недостачи ценностей (регулировать инвентаризационные разницы) по результатам инвентаризации.

ПК 2.5 Проводить процедуры инвентаризации финансовых обязательств организации.

ПК 2.6 Осуществлять сбор информации о деятельности объекта внутреннего контроля по выполнению требований правовой и нормативной базы и внутренних регламентов.

ПК 2.7 Выполнять контрольные процедуры и их документирование, готовить и оформлять завершающие материалы по результатам внутреннего контроля.

4. Количество часов на учебную практику - 1 неделя, 36 часов.

5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

программы производственной практики (по профилю специальности)

профессионального модуля

ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

1. Место производственной практики в структуре ППССЗ

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в коммерческих организациях в рамках профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» и реализуется непрерывно в течение 1 недели (36 часов).

2. Цели и задачи производственной практики

Целью производственной практики (по профилю специальности) является освоение основного вида деятельности ВД 2. Ведение бухгалтерского учета источников формирования активов, выполнение работ по инвентаризации активов и финансовых обязательств организации путем формирования у обучающихся общих и профессиональных компетенций (ОК 01- ОК 05, ОК 09-ОК 11; ПК 2.1 – ПК 2.7), приобретения практического опыта в рамках ПМ.02 Ведение бухгалтерского учета источников формирования активов, выполнение работ по инвентаризации активов и финансовых обязательств организации.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

- формирование общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- приобретение практического опыта.

3. Требования к результатам освоения содержания практики

Производственная практика (по профилю специальности), как продвинутый этап формирования компетенций, направлена на освоение обучающимися следующих **общих компетенций (ОК):**

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Результатом производственной практики (по профилю специальности) является освоение профессиональных **компетенций (ПК)**:

ПК 2.1 Формировать бухгалтерские проводки по учету источников активов организации на основе рабочего плана счетов бухгалтерского учета.

ПК 2.2 Выполнять поручения руководства в составе комиссии по инвентаризации активов в местах их хранения.

ПК 2.3 Проводить подготовку к инвентаризации и проверку действительного соответствия фактических данных инвентаризации данным учета.

ПК 2.4 Отражать в бухгалтерских проводках зачет и списание недостачи ценностей (регулировать инвентаризационные разницы) по результатам инвентаризации.

ПК 2.5 Проводить процедуры инвентаризации финансовых обязательств организации.

ПК 2.6 Осуществлять сбор информации о деятельности объекта внутреннего контроля по выполнению требований правовой и нормативной базы и внутренних регламентов.

ПК 2.7 Выполнять контрольные процедуры и их документирование, готовить и оформлять завершающие материалы по результатам внутреннего контроля.

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов;

уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;

- выявлять перспективы развития страхового рынка;

- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

- формировать стратегию разработки страховых продуктов;

- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;

- составлять оперативный план продаж;

- рассчитывать бюджет продаж;

- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;

- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

- проводить анализ эффективности организационных структур

продаж;

- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;

- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

4. Количество часов на производственную практику(по профилю специальности) - 1 неделя, 36 часов.

5. Форма контроля - дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы профессионального модуля

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

1. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Профессиональный модуль ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» является частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: проведение расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами и соответствующие ему **общие компетенции:**

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.

и профессиональные компетенции:

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 обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- сопровождения договоров страхования;

уметь:

- подготавливать типовые договоры страхования;
- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;
- рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;

знать:

- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	162	
в том числе:		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	72	20
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	28	84
Консультация	4	
Учебная практика	18	
Производственная практика (по профилю специальности)	36	
Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена	4	

4. Вид промежуточной аттестации: комплексный экзамен по модулю.

АННОТАЦИЯ программы учебной практики профессионального модуля ПМ. 03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)»

1. Место учебной практики в структуре ППССЗ

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика проводится в коммерческих организациях в рамках профессионального модуля ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» и реализуется непрерывно в течение 1/2 недели (18 часов).

2. Цели и задачи учебной практики

Целью учебной практики является освоение основного вида деятельности ВД 3. «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» путем формирования у обучающихся умений, приобретения первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций (ОК 1- ОК 9; ПК 3.1- ПК 3.3) в рамках ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)».

Задачи учебной практики:

- формирование у будущих специалистов комплекса умений и навыков, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- формирование элементов общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций;
- приобретение первоначального практического опыта.

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен

уметь:

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля ППССЗ по основному виду профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Задачи учебной практики:

- формирование у будущих специалистов комплекса умений и навыков, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- формирование элементов общих и профессиональных компетенций; – приобретение первоначального практического опыта.

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен уметь:

- анализировать основные показатели продаж;

- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения;
- вести журналы убытков страховой организации;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

знать:

- системное представление об организации страховых выплат, оформления и сопровождения страхового случая;
- систему учета страховых договоров;

приобрести первоначальный практический опыт:

- сопровождение договоров страхования.

3. Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Результатом учебной практики является освоение профессиональных (ПК) компетенций:

Результатом учебной практики является освоение профессиональных (ПК) компетенций:

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

4. Количество часов на учебную практику – 1/2 неделя, 18 часов.

5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ
программы производственной практики (по профилю специальности)
профессионального модуля
ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)»

1. Место производственной практики (по профилю специальности) в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППСЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям). Производственная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» и реализуется в виде одного из этапов ПМ.03 продолжительностью 1 неделя (36 часов).

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Целью производственной практики (по профилю специальности) является освоение основного вида деятельности ВД 3. «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)» путем формирования у обучающихся общих, профессиональных и дополнительных компетенций (ОК 1- ОК 9; ПК 3.1- ПК 3.3), приобретения практического опыта в рамках ПМ 03. «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)».

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

- формирование общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- приобретение практического опыта.

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен

приобрести практический опыт:

- работы с различными видами документов, при оформлении страховых операций и составлении разной формы отчетности;
- осуществления работы по оформлению страховой операции с использованием программного обеспечения и передачи ее в головной офис страховой компании;
- работы со страховыми калькуляторами по различным видам осуществляемого страхования;

уметь:

- подготавливать типовые договоры страхования;
- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;

- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;

знать:

- типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

3. Требования к результатам освоения практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Результатом учебной практики является освоение профессиональных (ПК) компетенций:

Результатом учебной практики является освоение профессиональных (ПК) компетенций:

- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

- 4. Количество часов на производственную практику(по профилю специальности) -**
1 неделя, 36 часов.
5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы профессионального модуля

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

1. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Профессиональный модуль ПМ.04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)» является частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

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

- 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.

и профессиональные компетенции:

- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

уметь:

- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

знать:

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
- законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
- «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
- методы борьбы со страховым мошенничеством;
- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
- критерии определения страхового случая;
- теоретические основы оценки величины ущерба;
- признаки страхового случая;
- условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
- формы страхового возмещения (обеспечения);
порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	356	
в том числе:		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	168	30
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	68	212
Консультация	6	-
Учебная практика	36	
Производственная практика (по профилю специальности)	72	
Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена	6	

4. Вид промежуточной аттестации: комплексный экзамен по модулю.

АННОТАЦИЯ

программы учебной практики профессионального модуля ПМ. 04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)»

1. Место учебной практики в структуре ППССЗ

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика проводится в коммерческих организациях в рамках профессионального модуля ПМ.04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)» и реализуется непрерывно в течение 1 недели (36 часов).

2. Цели и задачи учебной практики

Целью учебной практики является освоение основного вида деятельности ВД4. «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)» путем формирования у обучающихся умений, приобретения первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций (ОК 1- ОК 9; ПК 4.1- ПК 4.6) в рамках ПМ.04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)». Задачи учебной практики:

- формирование у будущих специалистов комплекса умений и навыков, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- формирование элементов общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций;
- приобретение первоначального практического опыта.

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен

приобрести первоначальный практический опыт:

- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

уметь:

- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих фактов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

знать:

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
- законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.

3. Требования к результатам освоения учебной практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

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

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

Результатом учебной практики является освоение профессиональных (ПК) компетенций:

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

4. Количество часов на учебную практику - 1 неделя, 36 часов.

5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

программы производственной практики (по профилю специальности) профессионального модуля

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

1. Место производственной практики (по профилю специальности) в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППСЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям). Производственная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)» и реализуется в виде одного из этапов ПМ.04 продолжительностью 2 недели (72 часа).

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Целью производственной практики (по профилю специальности) является освоение основного вида деятельности ВД 4. «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)» путем формирования у обучающихся общих, профессиональных и дополнительных компетенций (ОК 1- ОК 9, ПК 4.1- ПК 4.6), приобретения практического опыта в рамках ПМ04. «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)».

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

- формирование общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- приобретение практического опыта.

3. Требования к результатам освоения содержания практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

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

- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

и профессиональные компетенции (ПК):

- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
- ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
- ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
- ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
- ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
- ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

приобрести первоначальный практический опыт:

- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

уметь:

- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих фактов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

знать:

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;

- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
 - компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
 - порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
 - специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
 - законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.

4. Количество часов на производственную практику (по профилю специальности)–
2 недели, 72 часа.

5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы профессионального модуля

ПМ. 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой")»

1. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Профессиональный модуль ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой")» является частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
- ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен **иметь практический опыт**

- выполнения работ по профессии «агент страховой»

уметь:

- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- составлять и заключать договоры страхования;
- продавать страховые продукты, используя различные технологии.

знать:

- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- нормативную базу страховой компании;
- принципы построения моделей продаж;
- технологии продаж в страховании;
- типовые документы, используемые страховыми агентами;
- законодательную базу, регулирующую страховую деятельность.

3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов	
	по очной форме обучения	по заочной форме обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	234	
в том числе:		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	108	16
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)	46	142
Консультация	4	
Учебная практика	36	
Производственная практика (по профилю специальности)	36	
Промежуточная аттестация в форме квалификационного экзамена	4	

4. Вид промежуточной аттестации: квалификационный экзамен.

АННОТАЦИЯ

программы учебной практики профессионального модуля ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой")»

1. Место учебной практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППСЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование дело(по отраслям).

Учебная практика проводится в образовательной организации в рамках профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или несколькими профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой") реализуется непрерывно в течение 1 недели (36 часов).

2. Цели и задачи учебной практики

Целью учебной практики является освоение основного вида деятельности (ВД) Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих путем формирования у обучающихся умений, приобретения первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций в рамках ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой")».

Задачи учебной практики:

- формирование у будущих специалистов комплекса умений и навыков, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- формирование элементов общих и профессиональных компетенций;
- приобретение первоначального практического опыта.

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен

уметь:

- правильно организовать свой рабочий график;
- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;

знать:

- нормативные документы необходимые в деятельности страхового агента;
- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- агентские соглашения, кооперацию, финансовый супермаркет;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;

- психологию и этику телефонных переговоров;
- требования к страховым интернет – продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем;

приобрести практический опыт в:

- приобретение первоначального практического опыта в будущей профессиональной деятельности "Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 20034 "Агент страховой".

3. Требования к результатам прохождения практики

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

4. Количество часов на учебную практику - 1 неделя, 36 часов.

5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

программы производственной практики профессионального модуля

ПМ. 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой")»

1. Место производственной практики (по профилю специальности) в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППСЗ) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика (по профилю специальности) входит в профессиональный цикл образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Производственная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой") и реализуется в виде одного из этапов ПМ.05 продолжительностью 1 недели (36 часов).

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Целью производственной практики (по профилю специальности) является освоение основного вида деятельности ВД 5. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих путем формирования у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретения практического опыта в рамках ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 "Агент страховой")».

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

- формирование общих и профессиональных компетенций, а также дополнительных компетенций, необходимых для успешной и эффективной профессиональной деятельности;
- приобретение практического опыта.

3. Требования к результатам освоения содержания практики.

В результате прохождения данной практики обучающийся должен приобрести следующие **общие компетенции (ОК)**:

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;

- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- 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;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;

знать:

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- понятие первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения; способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителей;

также в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен

приобрести практический опыт в:

- владении видом профессиональной деятельности выполнение работ агент страховой

4. Количество часов на производственную практику (по профилю специальности) – 1 недели, 36 часов.

5. Форма контроля дифференцированный зачет.

АННОТАЦИЯ

программы производственной (преддипломной) практики

1. Место практики в структуре ШССЗ

Программа производственной практики (преддипломная) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения видов деятельности (ВД):

ВД 1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании;

ВД 2. Организация продаж страховых продуктов;

ВД 3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);

ВД 4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

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

Производственная практика (преддипломная) проводится концентрированно в рамках профессиональных модулей (ПМ):

ПМ 1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании;

- ПМ 2. Организация продаж страховых продуктов;
- ПМ 3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- ПМ4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- ПМ 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих ("20034 "Агент страховой").

2. Цели и задачи практики

Производственная практика (преддипломная) проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Задачами производственной практики (преддипломная) являются:

- закрепление, расширение и систематизация знаний на основе изучения деятельности конкретной кредитной организации;
- развитие профессионального мышления;
- привитие навыков организаторской деятельности в условиях трудового коллектива;
- изучение программного обеспечения, используемого в конкретной организации;
- анализ информационных данных о деятельности конкретной организации;
- комплексное применение специальных знаний при решении конкретных профессиональных задач;
- сбор материала по теме выпускной квалификационной работы (дипломной работы);
- всесторонний анализ собранной информации с целью дальнейшего выбора оптимальных и обоснованных проектных решений;
- освоение теоретического материала, необходимого для выполнения защиты выпускной квалификационной работы;
- самостоятельная организация этапов выполнения выпускной квалификационной работы (дипломной работы) во времени для качественного завершения его в установленный срок;
- реальная направленность результатов выпускной квалификационной работы, предполагающая хотя бы частичное практическое внедрение их в производство

С целью приобретения необходимых практических навыков по освоению указанных видов деятельности и формированию компетенций обучающийся в результате прохождения производственной практики (преддипломная) должен:

3. Требования к результатам освоения содержания практики

В результате прохождения производственной (преддипломной) практики студент должен

углубить первоначальный практический опыт по:

- ВД 1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- ВД 2. Организация продаж страховых продуктов;
- ВД 3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- ВД 4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- ВД 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

В результате прохождения производственной (преддипломной) практики обучающийся

завершает развитие общих компетенций и профессиональных компетенций.

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

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

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Количество часов на производственную (преддипломную) практику – 4 недели, 144 часа.

5. Формы контроля дифференцированный зачет.