

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

Директор
Ставропольского филиала
АО «Страховая компания СОГАЗ-Мед»
А.О. Макоева
«20 августа 2022 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
А.А. Намитов

«20 августа 2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
(20034 АГЕНТ СТРАХОВОЙ)

*Профессионального цикла
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)*

Базовая подготовка

Ставрополь, 2022

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой)** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**, утвержденного приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833 (ред. от 13.07.2021) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 № 33821), базовой подготовки укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Ставропольский кооперативный техникум».

Разработчик (и):

Сычева Е.В., преподаватель общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей ЧПОУ «Кооперативный техникум»

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) рассмотрена на заседании цикловой комиссии «Учетно-экономических дисциплин, поварского, кондитерского дела и транспорта»
Протокол № 1 от 29 августа 2022 года

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) рекомендована Методическим советом ЧПОУ «Кооперативный техникум»
Протокол № 1 от 30 августа 2022 года

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	40
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	60

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20034 АГЕНТ СТРАХОВОЙ)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) является частью программы подготовки специалистов среднего звена, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденным приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833 (ред. от 13.07.2021) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 № 33821), базовой подготовки укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК.1.1. Реализовывать технологии агентских продаж;

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

ПК.4.4. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой) может быть использована в реализации программ повышения квалификации и переподготовки специалистов среднего звена, работающих в страховых компаниях.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования;

уметь:

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- анализировать состав регионального компонента потенциальных клиентов;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);

- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;
- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами;
- использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач;
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;
- анализировать эффективность каждого канала продаж страховых продуктов;

знать:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
- действующую систему социальных гарантий: методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;

- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда

Реализация воспитательного содержания рабочей программы профессионального модуля достигается посредством решения воспитательных задач в ходе каждого занятия в единстве с задачами обучения и развития личности студента; целенаправленного отбора содержания учебного материала, использования современных образовательных технологий.

Воспитательный потенциал профессионального модуля направлен на достижение следующих личностных результатов, составляющих портрет выпускника СПО, определенного рабочей Программой воспитания:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего часов с учетом практик -138 часов, в том числе:

в форме практической подготовки - 116 часов;

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 66 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 44 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 16 часов

производственной практики (по профилю специальности) - 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК.1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж;
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.4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;
ПК.4.4.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их профессиональность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	В т.ч. в форме практ. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	9	10	11
ПК.1.1., ПК.2.1-2.4., ПК.3.1., ПК.4.1., ПК.4.4.	МДК 05. 01. Выполнение работ по профессии 20034 Агент страховой	66	44	44	44	-	16		-
	в том числе консультации	6							
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72	72						72
	в том числе консультации	4							
	Всего:	138	116	44	44	-	16	-	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

№ занятия	Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч	Уровень освоения
1	2	3	4	5
Раздел 1. Организация агентских продаж				
1	Страховое законодательство. Аквизиционная деятельность страховых агентов	Практическое занятие № 1.	2/2	
		1. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, регламентирующие деятельность страховых агентов. 2. Аквизиционная деятельность страховых агентов. Функции современного страхового агента. Должностная инструкция страхового агента. Агентский договор		1
		Самостоятельная работа	1	
		Написать эссе на тему: «Исторический путь развития отечественного страхования в экономике России» «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела»		
2	Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация клиентов и страхового рынка.	Практическое занятие № 2.	2/2	
		1. Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация страхового рынка и клиентов. 2. Культура речи. Психологический контакт с клиентом.		2
		Самостоятельная работа	1	
		Заполнить таблицу типов клиентов с психологической точки зрения. Изучить сайты 3 страховых компаний по клиентоориентированности и страховым продуктам		
3	Принципы и организация личного	Практическое занятие № 3 1. Принципы и организация личного страхования. Страхование жизни.	2/2	2

	страхования. Правила имущественного страхования	Страхование от несчастных случаев. Обязательное и добровольное медицинское страхование 2. Основные правила имущественного страхования.		
		Самостоятельная работа Подготовить презентация страховых продуктов 1. Страхование имущества предприятий 2. Страхование имущества частных лиц 3. Страхование грузов 4. Страхование личное 5. Медицинское страхование 6. Обязательное социальное страхование 7. Пенсионное страхование 8. Морское страхование 9. Зеленая карта 10. Страхование от несчастных случаев и болезней	1	
4	Виды страхования гражданской ответственности. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами	Практическое занятие № 4	2/2	
		1. страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО); 2) страхование гражданской ответственности перевозчика; 3) страхование гражданской ответственности за загрязнение окружающей среды; 4) страхование гражданской ответственности производителя за качество продукции 2. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами		2
		Самостоятельная работа Создание презентации по теме Страхование профессиональной ответственности и страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности. Доклад по теме Страхование автомобильного транспорта: мировой и отечественный опыт. Составить тест по теме ОСАГО для юридических и физических лиц	1	

5	Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании Продажи КАСКО юридические лица	Практическая работа №5. Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании. Продажи КАСКО юридическим лицам страховыми агентами	2/2	2
		Самостоятельная работа Подготовить сообщение по теме Анализ состояния страхового рынка ОСАГО в текущем году Подготовить презентацию по теме Анализ состояния рынка КАСКО в текущем году	1	
6	Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев	Практическая работа №6 Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев	2/2	2
7	Агентские продажи по страхованию имущества граждан	Практическая работа № 7 Агентские продажи по страхованию имущества граждан	2/2	
		Самостоятельная работа 1.Составить презентация по теме Перечень имущества граждан, не подлежащее страхованию 2.Подготовить доклад по темам 1.Особенности страхования имущества в Великобритании. 2.Особенности страхования имущества в Германии. 3.Особенности страхования имущества в Японии 4.Особенности страхования имущества в Англии	1	2
8	Агентские продажи по коробочным видам страхования	Практическая работа № 8. Агентские продажи по коробочным видам страхования	2/2	2
9	Продажи агентами	Практическая работа № 9.	2/2	2

	продукта по страхованию жизни Преимущества для клиента при продаже продукта	Продажи агентами продукта по страхованию жизни. Аргументы (преимущества) для клиента при продаже страхового продукта по страхованию жизни		
Раздел 2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.				
10	Бизнес-процессы в страховании Технологии розничных продаж.	Практическая работа № 10.	2/2	
		1.Бизнес-процессы в страховании. Страховой маркетинг. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. 2. Технологии розничных продаж в страховании – агентские продажи, продажа на рабочих местах.		2
		Самостоятельная работа	1	
		Создание презентации по теме «Маркетинг страховщика: понятие, специфика и содержание» Подготовить доклад по темам: 1.Технологии розничных продаж в страховании 2. интернет-магазины, 3.директ-маркетинг. 4.Банковский сектор, 5.туристические агентства, 6.автосалоны		
11	Осуществление планирования розничных продаж. Метод свободного страхового поля	Практическая работа № 11.	2/2	
		Планирование по каждому виду страхования (три этапа) Метод свободного страхового поля		2
		Самостоятельная работа	1	
		Подготовить доклад по теме «Планирование и прогнозирование в деятельности страховой организации» Подготовить сообщение по теме «Планирование деятельности страхового агента» Подготовить сообщение по теме «Теоретические основы и порядок разработки бизнес-плана страхового агента»		

12	Планирование на основе коэффициента использования резервов	Практическая работа №12	2/2	2
		Определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов.		
Раздел 3. Анализ эффективности каждого канала продаж				
13	Анализ уровня выплат по видам страховых услуг и оценка эффективности деятельности страхового агента	Практическое занятие №13.	2/2	
		Анализ уровня выплат по видам страховых услуг Оценка эффективности деятельности страхового агента		2
		Самостоятельная работа	1	
		Подготовить материал по вопросам: 1.Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала. 2.Объекты анализа. 3.Документация, используемая при анализе эффективности канала продаж. 4.Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.		
14	Показатели страховой статистики. Анализ деятельности страхового агента	Практическое занятие №14	2/2	
		Показатели страховой статистики Анализ деятельности страхового агента		2
		Самостоятельная работа	1	
		Подготовить доклад по теме «Роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений» Подготовить сообщение по теме «Актuarные расчеты как отрасль страхового дела»		
Раздел 4. Документальное оформление и обеспечение страховых операций				
15	Оформление договора страхования Оформление страхового полиса по договору страхования	Практическое занятие №15	2/2	
		Оформление договора страхования Оформление страхового полиса по договору страхования Оформление квитанции об уплате страхового взноса		2
		Самостоятельная работа	1	

	Оформление квитанции об уплате страхового взноса	Подготовить материал по вопросам: 1.Правила документального оформления страховых операций. 2.Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Составить схему и описать порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги Составить перечень типичных ошибок при заключении договора страхования и при оформлении квитанции по уплате страхового взноса		
Раздел 5. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая				
16	Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения	Практическое занятие №16	2/2	2
		Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения		
		Самостоятельная работа	1	
		Подготовить сообщение по вопросам: 1.Права и обязанности страхователей и страховой организации при наступлении страхового случая. 2.Перечень документов, необходимых для решения вопроса о страховых выплатах. 3.Сроки подачи заявления и необходимых документов. 4. Порядок и сроки выплаты страхового обеспечения и возмещения. 5.Претензионно-исковая работа в страховании		
17	Работа по консультированию клиентов	Практическое занятие №17.	2/2	2
		Работа по консультированию клиентов		
Консультация			4	
18	Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов	Практическое занятие №18.	2/2	2
		Материальная ответственность страховых агентов. Оформление материальной ответственности страховых агентов		
		Самостоятельная работа	1	
		Штрафы, налагаемые на агентов нарушивших требование законодательства. Ответственность агента за своевременную сдачу		

		продукции		
19	Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Практическое занятие №19.	2/2	2
		1.Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества 2.Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества		
		Самостоятельная работа	1	
		Сообщение на темы: Виды и меры по предупреждению страхового мошенничества Мошенничество за рубежом в страховании		
20	Ревизия работы страховых агентов	Практическое занятие №20-21.	4/4	2
		Проведение ревизии работы страховых агентов. Заполнение и проведение ревизии работы страховых агентов		
		Самостоятельная работа	2	
		1.Соблюдение финансовой дисциплины. 2.Ответственность за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств 3.Составить презентацию по теме Мой любимый страховой продукт 4. Подготовить сообщение по теме Моя любимая страховая компания 5. Составить презентацию Критерии надежности страховой компании 6.Составить сообщение по теме Как повысить потребительскую активность клиентов в страховании		
Консультация			2	
Комплексный дифференцированный зачет по МДК. 05.01 Выполнение работ по профессии 20034 Агент страховой и Производственной практике (по профилю специальности) по			2/2	
Итого по МДК 05.01			66	
Производственная практика Изучение создания клиентской базы Изучение порядка личного планирования Изучение холодных звонков и установление контакта Ознакомление с работой по выявлению потребностей клиентов Изучение порядка предъявления выгод страховых услуг.			72/72 66/66	

Проведение аргументированной беседы с потенциальным клиентом для продажи страхового продукта. Изучение и получение навыков работы с возражениями клиента. Изучение методики расчета нетто-ставки и брутто-ставки Изучение и осуществление агентских продаж Изучение и осуществление планирования методом свободного страхового поля. Изучение и осуществление планирования методом определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов Изучение и проведение анализа показателей страховой статистики Документальное сопровождение договоров страхования Изучение и разработка мер по предупреждению страхового мошенничества Изучение и решение профессиональных ситуаций по видам страховых продуктов Изучение и методика расчета актуарных расчетов в страховании Изучение порядка проведения ревизии работы страховых агентов		
Консультации	4/4	
Комплексный дифференцированный зачет по МДК 05.01. Выполнение работ по профессии 20034 Агент страховой и Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой)	2/2	
Квалификационный экзамен		
Итого по ПМ.05	138/116	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

- Реализация программы модуля предполагает наличие: кабинетов страхового права, страхового дела, междисциплинарных курсов; лаборатории Учебная страховая организация;
- залов: библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет.

Кабинет страхового права

Кабинет страхового дела

Кабинет междисциплинарных курсов

Комплект учебной мебели:

- специализированная учебная мебель – 42 посадочных места;
- рабочее место преподавателя -1ед.;
- доска учебная -1 ед.;
- стеллаж – 1 ед.

Наглядные средства обучения:

учебно-наглядные пособия: стенды и плакаты, отражающие содержание программы учебной дисциплины.

Кодексы:

- Налоговый кодекс РФ – 15 шт.
- Гражданский кодекс РФ. – 15 шт.
- Раздаточный материал
- Учебная литература,

Технические средства обучения: технические средства обучения: ноутбук-1 ед.; переносной экран -1 ед., проектор-1 ед.

Перечень плакатов:

Цель и задачи страхования

Принципы и функции страхования

Риски, случаи и интересы в страховании

Участники и объект страхования 5. Формы, виды и классификация видов страхования Страховые взносы

Финансовая и правовая основа в страховании

Цель и задачи страхового дела

Субъекты и объекты страхового дела

Финансовая устойчивость в страховом деле

Цели и задачи обязательного социального страхования

Система обязательного социального страхования

Правовые и финансовые основы обязательного социального страхования

Субъекты и объект обязательного социального страхования

Риски, случаи и обеспечение в сфере обязательного социального страхования

Цель, задачи и принципы страхового дела в сфере обязательного социального страхования

Страховое дело в сфере обязательного пенсионного страхования.

Страховое дело в сфере обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством

Страховое дело в сфере обязательного медицинского страхования (2 шт.)

Лаборатория Учебная страховая организация

- специализированная учебная мебель – 12 посадочных места;
- рабочее место преподавателя -1ед.;
- доска -1 ед.;

- шкаф -2 ед.
- полки – 3 ед

Наглядные средства обучения:.

учебно-наглядные пособия: стенды и плакаты, отражающие содержание программы учебной дисциплины:

- Конституция РФ,
- Налоговый кодекс РФ
- Гражданский кодекс
- Коб АП РФ
- Уголовный кодекс
- Учебная литература
- Сейвы – 3 шт.
- Калькуляторы 6 шт.
- Счетчик банк – 1 шт.
- Вакууматор – 1 шт.
- Детектор подлинности банкнот – 1 шт.

Технические средства обучения: технические средства обучения: компьютеров – 4шт, ноутбук-3 ед.; переносной экран -1 ед., проектор-1 ед., МФУ- 1 шт.

Проводится в профильных организациях в соответствии с договорами о практической подготовке обучающихся

Реализация программы профессионального модуля предполагает производственную практику (по профилю специальности).

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники (Нормативные документы (в действующей редакции на момент изучения дисциплины))

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст : [по сост. на 30.12.2008 № 6-ФКЗ] // Российская газета. – 25.12.1993. - № 237. – URL <http://www.consultant.ru/>
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации – URL <http://www.consultant.ru/>
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации – URL <http://www.consultant.ru/>
4. Федеральный закон от 28.12.2013 N 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений»
5. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
6. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»
7. Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»
8. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»

Основные источники (печатные издания)

1. Архипов, А.П. Страхование дело: учебник/А.П. Архипов.-Москва: КНОРУС, 2021.-252 С.-(Среднее профессиональное образование.) ISBN 978-5-406-03345-6

2. Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/433602>

Основные источники (электронные издания)

1. Архипов, А. П. Основы страхового дела / Архипов А.П., Гомелля В.Б. - Москва :Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 544 с.ISBN 5-7958-0414-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/652262> (дата обращения: 28.10.2020)

Периодические издания (журналы, газеты, научные периодические издания)

1. Журнал «Страховое дело и Управление риском (комплект)
2. Журнал «Страховое право»
3. Российская газета, включая «Российскую газету» - Неделя»
4. ЭБС Znanium: Журнал экономических исследований Издатель ИНФРА-М
<https://znanium.com/catalog/magazines/issues?ref=e356976c-3cf0-11e5-886b-90b11c31de4c>
5. ЭБС Znanium: Журнал Российского права Издатель НОРМА
<https://znanium.com/catalog/magazines/issues?ref=edccd7c0-239e-11e4-99c7-90b11c31de4c>

Интернет – ресурсы

1. Все о страховании. – URL <http://www.o-strahovanie.ru>.
2. Министерство финансов Российской Федерации: официальный сайт. – URL <http://www.minfin.ru>.
3. Пенсионный фонд Российской Федерации: официальный сайт. – URL <http://www.pfrf.ru>.
4. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL <http://base.consultant.ru>
5. Справочно-правовая система «Гарант Плюс». – URL <http://www.garantplus.ru>.
6. Федеральная служба страхового надзора: официальный сайт. – URL <http://www.fssn.ru>.
7. Фонд социального страхования Российской Федерации : официальный сайт. – URL <http://www.fss.ru>.
8. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : официальный сайт. – URL <http://www.ffoms.ru>.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия по изучению междисциплинарного курса профессионального ПМ.5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих проводятся в образовательном учреждении, в аудиториях, оснащенных необходимым оборудованием, с применением учебно-методической документации.

При изучении данного модуля необходимо постоянно обращать внимание на то, как практические навыки и изученный теоретический материал могут быть использованы в будущей практической деятельности. При выборе методов обучения предпочтение следует отдавать тем, которые способствуют лучшему установлению контакта с обучающимися и лучшему усвоению ими материала.

Для проведения занятий целесообразно использовать организационно-деятельностные и деловые игры, проводить тренинги, разбор практических ситуаций, работать с методическими и справочными материалами, применять технические средства обучения и вычислительную технику, организовывать экскурсии в действующие организации.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникшим в процессе изучения междисциплинарного курса профессионального модуля, прохождения практики, обращаться к администрации техникума, преподавателям, менторам/наставникам, вносить предложения по

совершенствованию образовательного процесса и организации учебной практики. Формы проведения консультаций - групповые, индивидуальные, письменные, устные.

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную практику по профилю специальности. Практику по профилю специальности необходимо проводить концентрировано в профильных учреждениях по завершению изучения междисциплинарных курсов и прохождения учебной практики. Основными условиями прохождения производственной практики по профилю специальности является наличие квалификационного персонала в действующих профильных учреждениях и соответствие материально-технической базы организаций (предприятий) современным требованиям. Руководство практикой осуществляют преподаватели техникума и специалисты предприятий – баз практики.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

Реализация программы профессионального модуля в рамках междисциплинарного курса должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю данного модуля, проходящими стажировку в профильных учреждениях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Педагогические кадры, осуществляющие руководство практикой в рамках модуля, должны иметь высшее образование, опыт деятельности в учреждениях соответствующей профессиональной сферы, проходить стажировку в профильных учреждениях не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки
ПК.1.1. Реализовывать технологии агентских продаж;	- проводить маркетинговые исследования страхового рынка; -определять потенциальных страхователей и спрос на страховой продукт; - вести пропаганду услуг и рекламу страхового дела; - осуществлять поиск новых клиентов физических и юридических лиц; - проводить телефонные, письменные или личные переговоры с потенциальными клиентами; -организовывать презентации страховых продуктов - проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования.	Текущий контроль в форме: - опроса; -выполнения практических работ. Дифференцированный зачет по междисциплинарному курсу по темам МДК. Дифференцированный зачет по производственной практике. Квалификационный экзамен.
ПК.2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;	- проводить изменения условий страхования; - оформлять страховые договоры, страховые полисы и иные сопутствующие документы; - устанавливать страховую сумму в соответствии с реальной стоимостью объекта страхования; - рассчитывать страховую премию с учетом особенностей объекта страхования; - использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач.	
ПК.2.2. Организовывать розничные продажи;	-определять степень риска при заключении договоров на страховые	

	услуги; - в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать	
--	--	--

	связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги.	
ПК.2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;	- осуществлять розничные продажи с использованием различных технологий - заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов; - обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность.	
ПК.2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж;	-использовать необходимую документацию при анализе эффективности каждого канала продаж; -использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента	
ПК.3.1. Документально оформлять страховые операции;	-осуществлять операции по заключению договоров имущественного или личного страхования; - своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами; - использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач. - рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; - устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;	
ПК.4.1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;	-оформление документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения или возмещения;	

	-претензионно-страховая работа в страховании	
ПК.4.4. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	- проведение анализа эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества; - рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; - устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области продаж страхового продукта	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников информации, включая электронные	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	анализ инноваций в области страхования;	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ЛР1-ЛР15. - В ходе оценивания учитываются в том числе и личностные результаты (см. раздел 2 Программы воспитания).		

Лист регистрации изменений

Дополнения и изменения к рабочей программе на 20__ - 20__ учебный год
ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой)
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

№ п/п	Внесенные изменения	Содержание изменений

РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии

Протокол № __ от __ 20__ г.

ОДОБРЕНО

Методическим советом

Протокол № __ от __ 20__ г.

