

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ  
ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
КОЛЛЕДЖ МНОГОУРОВНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**УТВЕРЖДАЮ**

**(в составе ПОП)**

**Директор КМПО РАНХиГС**

\_\_\_\_\_ Шабалина Т. Ю.

**«20» февраля 2024 г.**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

по ПОП СПО – программе подготовки специалистов среднего звена

на базе основного общего образования

по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Форма обучения: очная

Москва, 2024 г.

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) для государственной итоговой аттестации (далее – ГИА) разработан на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», утвержденного приказом Минпросвещения России от 21.07.2023 г. № 555, профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 06.06.2020 г. № 404н, на основании учебного плана очной формы обучения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», одобренного Ученым советом РАНХиГС, протокол от 20.02.2024 г. № 3.

Председатель ПЦК \_\_\_\_\_

Частилова Н.Л.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 г.

Заместитель директора  
по учебно-методической работе \_\_\_\_\_

Гасанов С.Ф.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1	ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	4
2	СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ГИА.....	8
3	ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО..... ЭКЗАМЕНА	8
4	ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ... ДИПЛОМНОГО ПРОЕКТА (РАБОТЫ)	11

# 1 ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ГИА

## 1.1 Особенности образовательной программы

ФОС для ГИА разработан для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

В рамках специальности СПО предусмотрено освоение квалификации «Специалист страхового дела».

Выпускник, освоивший ППССЗ, должен быть готов к выполнению основных видов деятельности согласно получаемой квалификации «Специалист страхового дела».

В соответствии с основными видами деятельности, предусмотренными ФГОС СПО, в ППССЗ входят профессиональные модули.

Таблица 1 – Количество и номенклатура модулей, входящих в ППССЗ

Индекс профессионального модуля по учебному плану	Наименование профессионального модуля по учебному плану
ПМ.01	Заключение и сопровождение договоров страхования
ПМ.02	Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов
ПМ.03	Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
ПМ.04	Документальное оформление и сопровождение страховых случаев
ПМ.05	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

К основным видам деятельности также относится освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих, указанных в [приложении](#) к ФГОС СПО.

На данном основании в ППССЗ входит также профессиональный модуль ПМ.05 «Выполнение работ по должности служащего «агент страховой».

## 1.2 Применяемые материалы

### 1.3

Для разработки оценочных заданий по квалификации «Специалист страхового дела» применяются следующие материалы:

Квалификация в соответствии с ФГОС СПО	Образовательный стандарт	Профессиональный стандарт
Специалист по страхованию	ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)	ПС 08.012 Специалист по страхованию, утв. приказом Минтруда России от 06 июля 2020 г. № 404н

Оценочные задания по квалификации «Специалист страхового дела»

разработаны с учетом соответствия основных видов деятельности и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО, обобщенным трудовым функциям (ОТФ) и трудовым функциям (ТФ), установленным указанным профессиональным стандартом для 5 уровня квалификации.

Таблица 3 – Соответствие основных видов деятельности и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», обобщенным трудовым функциям и трудовым функциям, установленным для 5 уровня квалификации профессиональным стандартом ПС 08.012 Специалист по страхованию, утвержденным приказом Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 06 июля 2020 г. № 404н.

ФГОС СПО	ПС 08.012 Специалист по страхованию
<p><b>основные виды деятельности (ВД) и профессиональные компетенции (ПК)</b></p>	<p><b>обобщенные трудовые функции (ОТФ) и трудовые функции (ТФ)</b></p>
<p><b>ВД. Заключение и сопровождение договоров страхования</b>            ПК 1.1. Определять условия договора страхования и страховую стоимость, рассчитывать страховую премию.            ПК 1.2. Проводить предстраховую экспертизу объектов страхования.            ПК 1.3. Подготавливать и заключать договоры страхования, в том числе в виде электронного документа.            ПК 1.4. Вести учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве.</p>	<p><b>ОТФ А. Заключение и сопровождение договоров страхования</b>            ТФ А/02.5 Продажа страховых продуктов и оформление договоров страхования</p>
<p><b>ВД. Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов</b>            ПК 2.1. Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты.            ПК 2.2. Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг.            ПК 2.3. Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками.            ПК 2.4. Анализировать показатели продаж страховых продуктов.  <b>ВД. Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов</b>            ПК 3.1. Информировать клиентов о страховой организации, страховых продуктах и способах взаимодействия.            ПК 3.2. Информировать страхователей об условиях договора страхования, в том числе о сроках действия и об оплате очередных взносов.            ПК 3.3. Принимать обращения клиентов по качеству оказываемых страховой организацией страховых услуг.            ПК 3.4. Обрабатывать обращения клиентов по дистанционным каналам коммуникации.</p>	<p><b>ОТФ А. Заключение и сопровождение договоров страхования</b>            ТФ А/01.5 Изучение рынка и подготовка к продаже страховых продуктов</p>

<p><b>ВД. Документальное оформление и сопровождение страховых случаев</b></p> <p>ПК 4.1. Информировать и консультировать клиентов по вопросам урегулирования страховых случаев.</p> <p>ПК 4.2. Подготавливать документы для принятия решения о признании или непризнании страховым случаем (убытком) события, имеющего признаки страхового случая.</p> <p>ПК 4.3. Проверять на вероятность мошенничества страхового события, имеющего признаки страхового случая.</p> <p>ПК 4.4. Оформлять документы для осуществления страховой выплаты.</p>	<p><b>ОТФ А. Заключение и сопровождение договоров страхования</b></p> <p>ТФ А/03.5 Учет и сопровождение договоров страхования</p>
---	---

## 1.4 Перечень результатов, демонстрируемых на ГИА

Таблица 4

Оцениваемые основные виды деятельности и компетенции по ним	Описание тематики выполняемых в ходе процедур ГИА заданий
<b>Демонстрационный экзамен базового уровня</b>	
<p><b>ВД. Заключение и сопровождение договоров страхования</b></p> <p>ПК 1.1. Определять условия договора страхования и страховую стоимость, рассчитывать страховую премию.</p> <p>ПК 1.2. Проводить предстраховую экспертизу объектов страхования.</p> <p>ПК 1.3. Подготавливать и заключать договоры страхования, в том числе в виде электронного документа.</p> <p>ПК 1.4. Вести учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве.</p>	<p>Выполнение заданий модуля № 1 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» комплекта оценочной документации (далее – КОД) КОД 38.02.02-2024, разработанного уполномоченной Минпросвещения России организацией (оператором): в 2024 году оператором является ФГБОУ ДПО «Институт развития профессионального образования» далее оператор (далее – оператор)</p>
<b>Оцениваемые основные виды деятельности и компетенции по ним</b>	
<b>Защита дипломного проекта (работы)</b>	
<p><b>ВД. Заключение и сопровождение договоров страхования</b></p> <p>ПК 1.1. Определять условия договора страхования и страховую стоимость, рассчитывать страховую премию.</p> <p>ПК 1.2. Проводить предстраховую экспертизу объектов страхования.</p> <p>ПК 1.3. Подготавливать и заключать договоры страхования, в том числе в виде электронного документа.</p> <p>ПК 1.4. Вести учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве.</p>	<p>1 Защита дипломной работы: использование при выполнении ВКР профессиональных компьютерных программ («Microsoft Office», «Microsoft Excel» и др.); раздел «Введение»; глава 1 дипломной работы</p> <p>2 Ответы на защите дипломной работы на вопросы ГЭК о видах, объеме и качестве выполненных работ, указанных в аттестационных листах и характеристиках обучающегося по учебной и производственной практикам П.01.</p>
<p><b>ВД. Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов</b></p> <p>ПК 2.1. Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты.</p> <p>ПК 2.2. Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг.</p> <p>ПК 2.3. Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать показатели продаж страховых продуктов.</p> <p><b>ВД. Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов</b></p> <p>ПК 3.1. Информировать клиентов о страховой организации, страховых продуктах и способах взаимодействия.</p> <p>ПК 3.2. Информировать страхователей об условиях договора страхования, в том числе о сроках действия и об оплате очередных взносов.</p> <p>ПК 3.3. Принимать обращения клиентов по качеству оказываемых страховой организацией страховых</p>	<p>1 Защита дипломной работы: использование при выполнении дипломной работы профессиональных компьютерных программ («Microsoft Office», «Microsoft Excel» и др.), глава 1 дипломной работы; глава 2 дипломной работы; раздел «Заключение» мультимедийная презентация к основным положениям доклада о дипломной работе; приложение к дипломной работе</p> <p>2 Ответы на защите дипломной работы на вопросы ГЭК о видах, объеме и качестве выполненных работ, указанных в аттестационных листах и характеристиках обучающегося по учебной и производственной практикам П.02., П.03</p>

услуг. ПК 3.4. Обрабатывать обращения клиентов по дистанционным каналам коммуникации.	
<b>ВД. Документальное оформление и сопровождение страховых случаев</b> ПК 4.1. Информировать и консультировать клиентов по вопросам урегулирования страховых случаев. ПК 4.2. Подготавливать документы для принятия решения о признании или непризнании страховым случаем (убытком) события, имеющего признаки страхового случая. ПК 4.3. Проверять на вероятность мошенничества страхового события, имеющего признаки страхового случая. ПК 4.4. Оформлять документы для осуществления страховой выплаты.	1 Защита дипломной работы: использование при выполнении дипломной работы профессиональных компьютерных программ («MicrosoftOffice», «Microsoft Excel» и др.), глава 1 дипломной работы; глава 2 дипломной работы; мультимедийная презентация к основным положениям доклада о дипломной работе 2 Ответы на защите дипломной работы, на вопросы ГЭК о видах, объеме и качестве выполненных работ, указанных в аттестационных листах и характеристиках обучающегося по учебной и производственной практикам П.04

## 2 СТРУКТУРА ПРОЦЕДУР ГИА И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ

### 2.1. Структура задания для процедуры ГИА

В соответствии с ФГОС СПО ГИА по ППССЗ 38.02.02 Страхование (по отраслям) проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

Структура задания для процедуры ГИА включает выполнение каждым обучающимся заданий демонстрационного экзамена базового уровня и защиты дипломной работы.

### 2.2. Порядок проведения процедуры

Процедура выполнения обучающимися заданий демонстрационного экзамена предшествует процедуре защиты дипломной работы

Порядок проведения процедуры защиты дипломной работы представлен в п. 4.1 настоящего ФОС.

## 3. ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

### 3.1 Структура и содержание типового задания

#### 3.1.1. Формулировка типового практического задания

Задание в КОД 38.02.02-2024, разработанное оператором, состоит из 1 модуля.

## ОБРАЗЕЦ ЗАДАНИЯ

## **Описание модуля 1: Планирование размещения страховых услуг**

Прежде всего для страховых услуг должен существовать рынок сбыта. В данном модуле необходимо показать, что этот рынок существует и описать потребительские свойства услуги. Необходимо изучить региональные условия и спрос на страховые услуги по страхованию транспортных средств, проанализировав состав регионального контингента потенциальных клиентов. Данная мера позволит учесть особенности рынка сбыта и в следующем модуле правильно оформить коммерческое предложение заключить договор страхования транспортных средств юридического или физического лица. Организация оказания страховых услуг включает план мероприятий и первичное планирование деятельности страхового агента. При разработке плана мероприятий необходимо показать его практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы, влияющие на рынок страховых услуг, обосновать выбор наиболее популярных страховых услуг и подсчитать ресурсы, необходимые для выполнения намеченной программы.

При выполнении данного модуля ставятся следующие цели:

1. Определить в количественном и денежном выражениях уровень реализации страховых услуг по страхованию транспортных средств.
2. Определить структуру предоставляемых в регионе страховых услуг, выделив долю договоров страхования транспортных средств из общей массы страховых услуг.
3. Выбрать методы и способы реализации страхового продукта по страхованию транспортных средств.

При выполнении данного модуля ставятся следующие задачи:

1. Собрать, обработать, проанализировать и обобщить информацию о страховом рынке, о страхователях, страховщиках и новых потенциальных клиентах.
2. Изучить страховые интересы клиента.
3. Создать эффективную систему продаж.

Результаты работы представляются в форме видеозаписи презентации данного модуля в программе OBS. На слайдах презентации рекомендуется указывать ссылки на источники информации. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Существенным условием является соблюдение временного регламента.

## **Описание модуля 2: Страховые инструменты и анализ рисков.**

При заключении договоров на оказание страховых услуг участникам необходимо в зависимости от вида страхования установить критерии и степень рисков, учитывая такие факторы, как состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества клиента. Участники должны подобрать программы страхования транспортных средств, подходящие для юридических и физических лиц.

Участники должны перечислить виды договоров страхования транспортных средств, учитывая особенности юридических и физических лиц. Для каждого

договора необходимо указать, кто является страхователем, выгодоприобретателем и застрахованными лицами по договору (если они есть), а также описать страховой случай, указать страховой риск и определить лимиты страховых выплат. В этом модуле необходимо использовать результаты плана действий страхового агента по выявлению целевой группы (целевых групп) при определении прогнозируемых объемов продаж. Кроме того, необходимо обратить внимание на практическую ориентированность задания, с одной стороны, и на точные расчеты - с другой.

Участники должны быть осведомлены о том, что эксперты обращают внимание на правильность расчетов стоимости и проверяют, соответствие представленных в ответе цифр реальному положению дел. Результаты работы представляются в форме видеозаписи презентации данного модуля в программе OBS. На слайдах презентации рекомендуется указывать ссылки на источники информации. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Существенным условием является соблюдение временного регламента.

### **Описание модуля 3: Изучение рынка и подготовка коммерческих предложений заключить договор комплексного страхования юридического или физического лица.**

Участники готовят для юридического или физического лица коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств. Указанное коммерческое предложение должно содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на актуальные для клиента вопросы о страховом покрытии, страховых рисках, тарифах и т. д. Разделы документа должны давать расширенную информацию о договорах страхования и доказывать правильность расчетов. Участникам необходимо составить одно коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств юридического лица и одно коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств физического лица.

#### **3.1.2 Условия выполнения практического задания**

Демонстрационный экзамен проводится в Центре проведения демонстрационного экзамена (далее – ЦПДЭ), представляющем собой площадку, оборудованную и оснащенную в соответствии с требованиями КОД 38.02.02-2024.

ЦПДЭ может располагаться на территории университета, а при сетевой форме реализации ППСЗ – также на территории иной организации, обладающей необходимыми ресурсами для организации ЦПДЭ.

ЦПДЭ должен быть оборудован в соответствии с требованиями КОД 38.02.02-2024 (пункт 1.2 «Перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания»; пункт 1.3 «План застройки площадки демонстрационного экзамена»).

### **3.2. Критерии оценки выполнения задания демонстрационного экзамена**

### 3.2.1. Порядок оценки

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной шкале в соответствии с требованиями КОД 38.02.02-2024.

Требования к оцениванию результатов демонстрационного экзамена базового уровня, установленные в КОД 38.02.02-2024, приведены в таблице 1.

Таблица 5 – Требования к оцениванию результатов демонстрационного экзамена базового уровня

Максимально возможное количество баллов			100
№ п/п	Модуль задания (вид деятельности, вид профессиональной деятельности)	Критерий оценивания	Баллы
1	2	3	4
1	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	<p>Специалист должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>способы анализа деятельности в страховании;</li> <li>классификацию спроса и предложения;</li> <li>принципы, объекты, субъекты, средства и методы начального анализа деятельности;</li> <li>виды конкуренции,</li> <li>конкурентоспособность организации;</li> <li>способы оценки конкурентоспособности предложения на комплексное страхование юридических и физических лиц;</li> <li>стратегию и планирование размещения страховых услуг;</li> <li>основы розничных продаж;</li> <li>способы определения целевых групп клиентов;</li> <li>основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</li> <li>способы исследования рынка страховых услуг;</li> <li>типовые программы размещения страховых услуг;</li> <li>способы продвижения услуг на рынке;</li> <li>методы определения круга потенциальных клиентов;</li> <li>методы удовлетворения потребности в выбранных услугах;</li> <li>календарь мероприятий, связанных с продажей страховых услуг;</li> <li>примерную стоимость отдельных рекламных мероприятий;</li> <li>примерную стоимость затрат на</li> </ul>	100,00

		<p>привлечение и удержание постоянных клиентов;</p> <p>способы анализа рисков и составления программы страхования юридических и физических лиц;</p> <p>периоды отчетности;</p> <p>способы планирования продаж;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p> <p>научно-методические подходы к анализу заключенных договоров страхования.</p> <p>Специалист должен уметь:</p> <p>проводить исследования, анализировать их результаты и принимать решения;</p> <p>принять участие в рекламной кампании;</p> <p>применять различные подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> <p>изучать спрос на страховые услуги;</p> <p>анализировать страховые продукты;</p> <p>оценивать спрос на страховые услуги</p> <p>осуществлять анализ предложения на рынке страховых услуг;</p> <p>осуществлять анализ ценовых условий страхования;</p> <p>прогнозировать потенциальный спрос на страховую защиту в корпоративном и розничном секторе;</p> <p>выявлять и оценивать страховые риски;</p> <p>выделить риски, подлежащие страхованию, из всех возможных рисков, с которыми может столкнуться организация (юридическое лицо) в процессе осуществления своей деятельности;</p> <p>осуществлять анализ действующих условий страхования;</p> <p>разрабатывать рекламный план для компании;</p> <p>организовывать рекламные кампании в социальных сетях.</p> <p>видеть преимущества и недостатки различных средств рекламы применительно к конкретным услугам;</p> <p>рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;</p> <p>оценивать эффективность рекламных мероприятий;</p> <p>обосновывать проведение определенных рекламных мероприятий;</p> <p>обосновывать и оценивать выбор рекламных мероприятий;</p> <p>проводить анализ рисков, которые могут быть застрахованы;</p> <p>дать краткую характеристику возможным договорам страхования (вид страхования,</p>	
--	--	--	--

		<p>страховой  риск, участники договора страхования, страховые случаи, страховые суммы), которые соответствуют выделенным страховым рискам;  проанализировать характеристику планируемой деятельности организации (юридического лица) – потенциального клиента страховой компании;  проанализировать характеристику потенциального клиента (физического лица) страховой компании;  применять различные методы финансового планирования;  применять программу льготного страхования;  анализировать возможные объемы продаж в соответствии с обстановкой на рынке страховых услуг;  анализировать заключенные договоры страхования;  рассчитывать аналитические показатели продаж собственных продаж;  предлагать способы предотвращения и сокращения убыточности;  Специалист должен знать:  виды специализированного программного обеспечения;  способы учета договоров страхования;  порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);  программное обеспечение страховых операций.  Специалист должен уметь:  использовать современные цифровые технологии;  использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования, в частности табличный процессор Excel или аналоги;  вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;  Хранить договоры в базе данных;  проверять существующую электронную базу данных для исключения страхового мошенничества;  осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном виде;  правила делового оборота и корпоративной этики;  способы ведения переговоров;  приемы для представления коммерческого предложения</p>	
--	--	--	--

		<p>комплексного страхования организации людям, незнакомым с данным видом страхования;</p> <p>Специалист должен уметь:</p> <p>осуществлять взаимодействие с клиентами;</p> <p>привлекать клиентов;</p> <p>вести деловые переговоры;</p> <p>консультировать и информировать клиентов об условиях страхования;</p> <p>вести работу с клиентами;</p> <p>Специалист должен знать:</p> <p>виды договоров комплексного страхования юридических лиц;</p> <p>виды договоров страхования физических лиц;</p> <p>виды объектов страхования;</p> <p>гражданское законодательство Российской Федерации;</p> <p>нормативные правовые акты в сфере страхования;</p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами;</p> <p>Специалист должен уметь:</p> <p>от имени страховой компании разработать и оформить письменное коммерческое предложение комплексного страхования рисков юридического лица</p> <p>от имени страховой компании разработать и оформить коммерческое письменное предложение для физического лица;</p> <p>определять величину страховой суммы;</p> <p>определять величину страховой премии;</p> <p>подбирать условия страхования;</p> <p>применять сервисные условия договора страхования;</p> <p>применять дополнительные условия договора страхования;</p> <p>использовать современные финансовые продукты и услуги;</p> <p>оформлять деловые письма;</p> <p>оформлять коммерческие предложения;</p> <p>вести деловые дневники;</p> <p>подготавливать типовые договоры страхования;</p> <p>подготавливать необходимый пакет документов для оформления договоров страхования (заявление, полис, описание и пр.);</p> <p>оформлять платежные документы (счет и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования;</p> <p>организовывать документооборот по договорам страхования;</p>	
--	--	---	--

		<p>оформлять договоры страхования юридических и физических лиц. согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами.</p> <p>Специалист должен знать:  основы страхования;  сведения о каналах продаж;  способы розничных продажи страховых услуг;  методы размещения страховых услуг в розничном канале;  классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню трудозатрат, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  способы применения различных технологий продаж в страховании;</p> <p>Специалист должен уметь:  организовать рабочее место;  провести предварительную работу по размещению страховых услуг;  определить перспективные технологии размещения;  разместить страховые услуги через различные каналы продаж;  определить перспективные каналы продаж;  провести анализ продаж страховой услуги;  определить эффективность своей работы;</p> <p>Специалист должен знать:  основные правила подготовки деловых электронных презентаций с помощью программы Power Point или её аналогов;  методы проведения презентации;</p> <p>Специалист должен уметь:  подготавливать деловые электронные презентации с помощью программы PowerPoint или её аналогов;  проводить эффектные и эффективные презентации;  демонстрировать в своей презентации современные тенденции в бизнесе;  организовывать презентацию, учитывая особенности зрителей;  использовать разнообразные методики во время выступлений;  применять соответствующую лексику и терминологию;  концентрироваться на цели презентации;  концентрироваться на соответствующей целевой аудитории;  понимать важность временных ограничения презентации;  выделять важную информацию в</p>	
--	--	--	--

		презентации; адаптироваться к определенным требованиям во время презентации; отвечать на вопросы после демонстрации электронной презентации;	
<b>Итого</b>			<b>100,00</b>

Баллы выставляются в протоколе проведения демонстрационного экзамена, который подписывается каждым членом экспертной группы и утверждается главным экспертом после завершения демонстрационного экзамена для экзаменационной группы.

При выставлении баллов присутствует член ГЭК, не входящий в экспертную группу, присутствие других лиц запрещено.

Подписанный членами экспертной группы и утвержденный главным экспертом протокол проведения демонстрационного экзамена далее передается в ГЭК для выставления оценок по итогам государственной итоговой аттестации.

Оригинал протокола проведения демонстрационного экзамена передается на хранение в университет в составе архивных документов.

### 3.2.2. Порядок перевода баллов в систему оценивания

Перевод результатов демонстрационного экзамена из 100-балльной шкалы в 5-балльную осуществляется по схеме, рекомендованной в КОД 38.02.02-2024 (таблица № 6).

Таблица № 6 – Схема перевода результатов демонстрационного экзамена из 100-балльной шкалы в 5-балльную

Оценка (5-балльная шкала)	«неудовлетво рительно»	«удовлетворите льно»	«хорошо»	«отлично»
1	2	3	4	5
Оценка (100-балльная шкала)	0-19,99	20-39,99	40-69,99	70,00 - 100,00

# **1. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЩИТЫ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ**

## **4.1 Общие положения**

Защита дипломной работы проводится в сроки, установленные календарным учебным графиком для ГИА, по расписанию заседаний ГЭК.

Для проведения процедуры защиты дипломной работы необходимы стандартная учебная аудитория, мультимедийный проектор, экран и ноутбук. Защита дипломной работы происходит на открытом заседании ГЭК.

На защиту отводится до 1 академического часа (45 минут) на одного обучающегося.

Процедура защиты дипломной работы включает в себя доклад обучающегося (не более 10 – 15 минут), зачитывание отзыва руководителя дипломной работы и рецензии, вопросы членов ГЭК, ответы обучающегося.

Во время доклада обучающийся использует подготовленный наглядный материал, иллюстрирующий основные положения дипломной работы. При ответе на вопросы членов ГЭК обучающийся имеет право пользоваться своей работой.

Также обучающемуся могут быть заданы вопросы о видах, объеме и качестве работ, выполненных им в ходе практики и указанных в аттестационных листах и характеристиках обучающегося по учебной и производственной практикам, и дополнительные вопросы, направленные на проверку сформированности у обучающегося той или иной компетенции.

## **4.2 Примерная тематика дипломных работ по специальности**

Темы дипломных работ определены выпускающей комиссией с учетом рекомендаций ПООП. Выпускнику предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей темы с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. Тема дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в ППССЗ.

Темы дипломных работ отвечают современным требованиям развития высокотехнологичных отраслей науки, техники, производства, экономики, культуры и образования, имеют практико-ориентированный характер.

Перечень тем согласован с представителями работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

При определении темы дипломной работы следует учитывать, что ее содержание может основываться:

- на обобщении результатов выполненной ранее обучающимся курсовой работы, если она выполнялась в рамках соответствующего профессионального модуля;
- на использовании результатов выполненных ранее практических заданий.

Выбор обучающимся темы дипломной работы осуществляется до начала производственной преддипломной практики, что обусловлено необходимостью сбора практического материала в период ее прохождения.

### **Перечень тем дипломных работ**

1. Сопровождение договоров страхования и оформление страхового случая при страховании имущества физических лиц.
2. Заключение договора страхования и сопровождение страхового случая при страховании КАСКО автотранспорта населения.
3. Оформление договора страхования информационных рисков и урегулирование убытков при наступлении страхового случая.
4. Сопровождение договора страхования путешественников, в том числе, страхового случая.
5. Порядок сопровождения договора страхования и страхового случая при страховании недвижимого имущества.
6. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая при сельхозстраховании с господдержкой.
7. Документальное оформление и сопровождение договора обязательного страхования ОПО и порядок урегулирования убытков.
8. Сопровождение договора обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика и оформление страховых выплат.
9. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая ответственности топ-менеджеров компаний.
10. Заключение и сопровождение договора инвестиционного страхования жизни и расчет страховых выплат по договору.
11. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая при страховании недвижимого имущества граждан.
12. Сопровождение и документальное оформление договора страхования и страховых выплат при ритуальном страховании.
13. Сопровождение договоров страхования и оформления страхового случая объектов малого и среднего бизнеса.
14. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая лизинга.
15. Заключение и сопровождение договора ипотечного страхования и оценка страхового возмещения.
16. Сопровождение договора страхования и страхового случая при страховании вкладов населения.
17. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая при страховании профессиональной ответственности (юристов, аудиторов, врачей...).

18. Заключение и сопровождение договора пенсионного страхования и страховые выплаты по договору.
19. Сопровождение договора страхования жизни с последующим оформлением страхового возмещения.
20. Документальное и программное обеспечение договора страховых операций и страхового возмещения по договору добровольного медицинского страхования.
21. Сопровождение договоров страхования и оформление страхового случая при страховании метрополитена, как потенциального объекта.
22. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая занятий экстремальными видами спорта.
23. Заключение и оформление договора страхования и страхового обеспечения при страховании ответственности туроператоров и туркомпаний.
24. Документальное оформление договора страхования и страхового случая при страховании гастарбайтеров в России.
25. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая при страховании грузов.
26. Сопровождение договора страхования и страхового случая обязательного страхования строений физических лиц.
27. Документальное оформление и сопровождение договора накопительного страхования жизни с последующими выплатами.
28. Оформление и сопровождение договора страхования и страхового случая при страховании строительно-монтажных рисков.
29. Заключение и сопровождение договора страхования и страхового случая в страховании сельскохозяйственной продукции.
30. Оформление и сопровождение договора и страхового случая при страховании банковских кредитов.

## 4.2.1 Структура и содержание дипломной работы

Структура дипломной работы включает следующие листы и разделы:

- титульный лист;
  - задание на выполнение дипломной работы;
- содержание;
- введение;
  - основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Указанная структура дипломной работы является примерной и может изменяться в зависимости от выбранной темы дипломной работы (в части второй и третьей глав) по согласованию руководителем дипломной работы.

**Во введении** обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цель, задачи, объект, предмет исследования и информационная база, указываются избранные методы исследования.

**Основная часть** состоит из 3 глав.

**Первая глава** должна носить теоретический характер. В ней раскрывается экономическое содержание процессов, явлений, классификационные признаки, виды оценок, законодательное и нормативное регулирование предмета исследования, которому посвящена дипломная работа. Исследование теоретических вопросов должно служить базой для изучения практических вопросов исследования в последующих главах дипломной работы.

**Вторая глава** должна носить прикладной характер. В ней целесообразно раскрыть особенности сопровождения договора страхования, его заключения и оформления.

**В третьей главе** следует раскрыть практику оформления (сопровождения) конкретного страхового случая, внести предложения по совершенствованию деятельности в исследуемом направлении.

Приведенные требования к содержанию дипломной работы носят рекомендательный характер. Содержание дипломной работы может изменяться (в части второй и третьей глав) в зависимости от выбранной темы дипломной работы, в соответствии с мнением руководителя дипломной работы и обучающегося.

**Заключение** должно содержать конкретные выводы, которые соотносятся с целью и задачами, поставленными во введении, а также включать предложения и рекомендации по использованию полученных результатов в деятельности объекта исследования.

**Список использованных источников** должен содержать сведения об источниках, использованных при выполнении дипломной работы.

**В Приложениях** размещаются графики, таблицы, схемы, анкеты и другие материалы, дополняющие и иллюстрирующие текст дипломной работы, но не включенные в его основную часть.

На имеющиеся приложения в тексте дипломной работы должны быть сделаны ссылки.

Подробно требования к содержанию дипломной работы и порядку их выполнения приведены в Методических рекомендациях по организации выполнения и защиты дипломной работы в КМПО РАНХИГС.

#### **4.2.2 Методика оценивания дипломной работы**

Результаты защиты дипломной работы определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При определении оценки по защите дипломной работы учитываются качество выполненной дипломной работы, (значимость содержания и результатов, оформление) и качество устного доклада выпускника об основных положениях дипломной работы, свободное владение материалом дипломной работы, глубина и точность ответов на вопросы, отзыв руководителя дипломной работы и рецензия, при этом главным критерием для определения оценки по защите дипломной работы является уровень сформированности у выпускника общих и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО.

##### **Оценка «отлично» предполагает:**

- сформированность общих и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО, на высоком уровне;
- актуальность, самостоятельность и практическую значимость дипломной работы;
- оригинальность решений и новизну полученных результатов;
- использование достаточного и необходимого количества информационных источников, в том числе электронных;
- умение лаконично докладывать о проделанной работе, убедительно обосновывать свои суждения и выводы, аргументированно рассуждать, полно и глубоко отвечать на заданные вопросы;
- безукоризненное качество оформления дипломной работы;
- наличие положительных отзыва и рецензии.

##### **Оценка «хорошо» предполагает:**

- сформированность общих и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО, на высоком уровне;
- актуальность, самостоятельность и практическую значимость дипломной работы;
- корректность решений и полученных результатов (допускается наличие одного-двух неполно обоснованных выводов или результатов);
- использование достаточного и необходимого количества информационных источников, в том числе электронных;
- умение четко докладывать о проделанной работе, обосновывать свои суждения и выводы, рассуждать, отвечать на заданные вопросы

(допускается наличие незначительных замечаний при ответах на часть вопросов);

- хорошее качество оформления дипломной работы;
- наличие в целом положительных отзыва и рецензии, но имеющих отдельные замечания.

**Оценка «удовлетворительно» предполагает:**

- сформированность общих и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО, на высоком уровне;
- традиционность темы, низкий уровень самостоятельности и практической значимости дипломной работы;
- недостаточность и (или) спорность отдельных решений и (или) результатов;
- использование незначительного количества информационных источников, в том числе электронных;
- допустимое качество оформления дипломной работы, но с имеющимися недочетами;
- неполноту доклада о проделанной работе, недостаточно обоснованные суждения и выводы, ошибки в построении рассуждения, поверхностные ответы на заданные вопросы;
- наличие отзыва и рецензии с замечаниями.

**Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся:**

- демонстрирует недостаточный уровень сформированности общих и профессиональных компетенций, установленных ФГОС СПО;
- не владеет содержанием дипломной работы, не может прокомментировать его (ее) элементарные положения;
- допускает грубые ошибки в рассуждении;
- неправильно отвечает или не отвечает на наводящие и дополнительные вопросы ГЭК по содержанию дипломной работы;
- допустил низкое качество оформления дипломной работы;
- имеет отзыв и рецензию с серьезными замечаниями.