

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

Утверждена
Ученым советом РАНХиГС
Протокол № 2
от «21» марта 2023 г.

Директор КМПО РАНХиГС
Шабалина Т.Ю.
(Ф.И.О.)

(подпись)
от «21» марта 2023 г.

ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Уровень профессионального образования
Среднее профессиональное образование

Образовательная программа
Программа подготовки специалиста среднего звена

Специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Форма обучения: очная

Квалификации выпускника:
Специалист страхового дела

вид подготовки – базовый уровень
форма обучения - очная

Организация разработчик: ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» Колледж многоуровневого профессионального образования (КМПО РАНХиГС)

Москва 2023 г.

Документ подписан электронной подписью

Дата и время подписания: 15.07.2024 10:15

Сертификат: 035EB67F00C9B0B3944D3729A092636FFE

Владелец: Колодкин Владимир Александрович

Действителен с 29.11.2023 по 29.11.2024

Содержание

| | |
|--|----|
| Раздел 1. Общие положения | 3 |
| Раздел 2. Общая характеристика основной образовательной программы | 4 |
| Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника | 5 |
| Раздел 4. Требования к результатам освоения основной образовательной программы | 6 |
| 4.1. Общие компетенции..... | 6 |
| 4.2. Профессиональные компетенции..... | 7 |
| Раздел 5. Структура основной образовательной программы | 8 |
| 5.1. Учебный план..... | 8 |
| 5.2. Календарный учебный график..... | 8 |
| 5.3 Структура и объем основной образовательной программы..... | 8 |
| Раздел 6. Условия реализации образовательной программы | 8 |
| 6.1. Требования к материально-техническому оснащению основной образовательной программы..... | 8 |
| 6.2. Требования к кадровым условиям реализации основной образовательной программы..... | 11 |
| 6.3. Нормативные затраты оказания государственных услуг по реализации основной образовательной программы..... | 11 |
| Раздел 7. Формирование фонда оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации и организация оценочных процедур по программе | 11 |

Приложения:

Приложение 1. Учебный план специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» на базе основного общего образования

Приложение 1. Календарный учебный график.

Приложение 2. Аннотация рабочих программ общеобразовательной подготовки

Приложение 3. Дисциплины профессиональной образовательной программы.

Раздел 1. Общие положения

1.1. Настоящая программа подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» среднего профессионального образования разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 № 833 (далее ФГОС СПО).

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по специальности и включает в себя: учебный план, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также программы учебной и производственной практики, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

Программа, реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» и настоящей ППССЗ.

1.2. Нормативные основания для разработки основной образовательной программы:

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 № 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25.08.2014 № 33821);

– Приказ Минпросвещения России от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 сентября 2022 г., регистрационный № 70167);

– Приказ Минпросвещения России от 08 ноября 2021 г. №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 07 декабря 2021 г., регистрационный № 66211)

– Приказ Минобрнауки России и Минпросвещения России от 05 августа 2020 г. № 885/390 «О практической подготовке обучающихся» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 сентября 2020 г., регистрационный №59778);

1. 3. Перечень сокращений, используемых в тексте программы подготовки специалистов среднего звена:
 ФГОС СПО — Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;
 ППССЗ — программа подготовки специалистов среднего звена;
 МДК — междисциплинарный курс;
 ПМ — профессиональный модуль;
 ОК — общие компетенции;
 ПК — профессиональные компетенции;

Раздел 2. Общая характеристика программы подготовки специалистов среднего звена

Квалификация «Специалист страхового дела» присваивается выпускникам программы подготовки специалистов среднего, реализуемой на базе основного общего образования, в соответствии с квалификацией специалиста среднего звена «Специалист страхового дела», указанной в Перечне специальностей среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29.10.2013 № 1199 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26.12.2013, регистрационный № 30861) и с изменениями, внесенными приказами Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.05.2014 № 518 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 28.05.2014, регистрационный № 32461), от 18.11.2015 № 1350 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 03.12.2015, регистрационный № 399550 и от 25.11.2016 № 1477 (зарегистрирован Министерством юстиции российской Федерации 12.12.2016, регистрационный № 44662).

Формы получения образования: допускается только в профессиональной образовательной организации или образовательной организации высшего образования
 Форма обучения: очная.

Объем образовательной программы, реализуемой на базе основного общего образования: 4662 академических часа.

Срок получения образования по образовательной программе, реализуемой на базе основного общего образования: 2 года 10 месяцев.

Трудоемкость образовательной программы на базе основного общего образования:

| | |
|--|----------|
| Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам | 98 нед. |
| Учебная практика | 10 нед. |
| Производственная практика (по профилю специальности) | |
| Производственная практика (преддипломная) | 4 нед. |
| Промежуточная аттестация | 5 нед. |
| Государственная итоговая аттестация | 6 нед. |
| Каникулярное время | 24 нед. |
| Итого | 147 нед. |

При обучении по индивидуальному плану срок получения образования составляет не более срока получения образования, установленного для очной формы обучения по специальности.

При обучении по индивидуальному учебному плану обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья срок получения образования может быть увеличен не более чем на 1 год по сравнению со сроком получения образования, установленного для очной формы обучения по специальности.

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область профессиональной деятельности выпускников:

- заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц;
- оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

3.2. Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям:

| Наименование основных видов деятельности | Наименование профессиональных модулей и междисциплинарных курсов | Наименование квалификации базовой подготовки |
|---|---|--|
| Реализация различных технологий розничных продаж в страховании | ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) МДК 01.03 Интернет- продажи страховых полисов (по отраслям) | Специалист страхового дела |
| Организация продаж страховых продуктов. | ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | Специалист страхового дела |
| Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). | ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям) | Специалист страхового дела |

| | | |
|---|--|----------------------------|
| Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). | ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) МДК.04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) МДК.04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям) | Специалист страхового дела |
| Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Выполнение работ по рабочей профессии агент страховой). | ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих МДК.05.01 Выполнение работ по рабочей профессии агент страховой | Специалист страхового дела |

3.3. Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- процесс продаж страховых продуктов;
- документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового случая;
- документы внутренней и внешней отчетности;
- правила страхования и методические документы по страхованию;
- финансовые потоки между участниками страхования;
- внутренняя информация (административные приказы, методические рекомендации по расчету страхового возмещения);
- внешняя информация (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

3.4. Специалист страхового дела (базовой подготовки) готовится к следующим видам деятельности:

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Выполнение работ по рабочей профессии агент страховой).

Раздел 4. Требования к результатам освоения основной образовательной программы

4.1. Общие компетенции

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Показатели освоения общих компетенций |
|-----------------|--|--|
| ОК 1 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | <p>Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</p> <p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</p> |
| ОК 2 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | <p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p> <p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p> |
| ОК 3 | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | <p>Умения: определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы;</p> <p>Знания: основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> |
| ОК 4 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | <p>Умения: 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;</p> <p>Знания: номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации;</p> |

| | | |
|------|---|---|
| ОК 5 | Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности. | Умения: применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение |
| | | Знания: современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности |
| ОК 6 | Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности |
| | | Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности |
| ОК 7 | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. | Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности |
| | | Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности |
| ОК 8 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Умения: владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) |
| | | Знания: алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности |
| ОК 9 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | Умения: ориентироваться в новых технологиях профессиональной деятельности, применять их в процессе работы. |
| | | Знания: новых методов применяемых в профессиональной деятельности; их достоинства, недостатки, специфику применения. |

4.2. Профессиональные компетенции

| Основные виды деятельности | Код и наименование компетенции | Показатели освоения компетенции |
|----------------------------|---|---|
| ВД 1 Реализация | ПК.1.1 Реализовывать технологии агентских | Практический опыт: реализовывать технологии агентских продаж |

| | | |
|---|---|--|
| различных технологий розничных продаж в страховании | продаж | <p>Умения: рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; разрабатывать агентский план продаж. 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;</p> <p>Знания: 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 агента;</p> |
| | ПК.1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами | <p>Практический опыт: реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>Умения: рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; 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;</p> <p>Знания: модели выплаты комиссионного вознаграждения; способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p> |
| | ПК.1.3 Реализовывать технологии | <p>Практический опыт: реализовывать технологии банковских продаж</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | банковских продаж | <p>Умения: 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 систему. 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;</p> |
| | | <p>Знания: понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> |
| | ПК.1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж | <p>Практический опыт: реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p> <p>Умения: 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;</p> <p>Знания: порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> |
| | ПК.1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж | <p>Практический опыт: Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p> <p>Умения: рассчитывать комиссионное вознаграждение; 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;</p> <p>Знания: 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;</p> |
| | ПК.1.6. Реализовывать технологии продажи | <p>Практический опыт: Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>полисов на рабочих местах</p> | <p>Умения: рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>Знания: содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> |
| | <p>ПК.1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> | <p>Практический опыт: Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>Умения: рассчитывать комиссионное вознаграждение; 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;</p> <p>Знания: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</p> |
| | <p>ПК.1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж</p> | <p>Практический опыт: реализовывать технологии телефонных продаж</p> <p>Умения: 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; вести телефонные переговоры с клиентами, осуществлять телефонные продажи страховых продуктов, организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> |

| | | |
|---------------------|--|--|
| | | <p>Знания: психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</p> |
| | ПК.1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах | <p>Практический опыт: реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p> <p>Умения: рассчитывать комиссионное вознаграждение; 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; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина.</p> <p>Знания: ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; аутсорсинг контакт-центра; 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.</p> |
| | ПК.1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании | <p>Практический опыт: реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p> <p>Умения: рассчитывать комиссионное вознаграждение; 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; подготавливать письменное обращение к клиенту, осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>Знания: принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;</p> |
| ВД 2 Организация | ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и | <p>Практический опыт: осуществления стратегического и оперативного планирования розничных продаж</p> |

| | | |
|----------------------------|--|---|
| продаж страховых продуктов | оперативное планирование розничных продаж | <p>Умения: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов;</p> <p>Знания: роль и место розничных продаж в страховой компании; принципы планирования реализации страховых продуктов; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;</p> |
| | ПК.2.2 Организовывать розничные продажи | <p>Практический опыт: организации розничных продаж</p> <p>Умения: 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;</p> <p>Знания: принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; 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; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p> |
| | ПК.2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | <p>Практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании</p> <p>Умения: организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж;</p> <p>Знания: содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; 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;</p> |
| | | ПК.2.4 Анализировать эффективность |

| | | |
|---|--|---|
| | каждого канала продаж страхового продукта | <p>Умения: проводить анализ эффективности организационных структур 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;</p> <p>Знания: методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; 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.</p> |
| ВД 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). | ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции | <p>Практический опыт: документального оформления страховых операций.</p> <p>Умения: 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;</p> <p>Знания: 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;</p> |
| | ПК.3.2 Вести учет страховых договоров | <p>Практический опыт: ведения учета страховых договоров</p> <p>Умения: 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;</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | | <p>Знания: 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;</p> |
| | ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации | <p>Практический опыт: анализа основных показателей продаж страховой организации</p> <p>Умения: выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p>Знания: 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.</p> |
| ВД 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). | ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая | <p>Практический опыт: консультирования клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая</p> <p>Умения: оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Знания: документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними; критерии определения страхового случая; теоретические основы оценки величины ущерба; признаки страхового случая;</p> |
| | ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов | <p>Практический опыт: организации экспертизы, осмотра пострадавших объектов</p> <p>Умения: организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>Знания: 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).</p> |
| | ПК.4.3 Подготавливать и | <p>Практический опыт: подготовки и направления запросов в компетентные органы</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | направлять запросы в компетентные органы | Умения: готовить документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; |
| | | Знания: компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; |
| ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты | | Практический опыт: принятия решения о выплате страхового возмещения, оформления страховых актов |
| | | Умения: документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения; составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статистические показатели убытков; |
| | | Знания: документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; законодательную базу, регулиющую страховые выплаты; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); формы страхового возмещения (обеспечения); порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). |
| ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. | | Практический опыт: ведения журнала убытков, в том числе в электронном виде, составления отчетов, статистики убытков. |
| | | Умения: вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; |
| | | Знания: специфическое программное обеспечение; взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; |
| ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества | | Практический опыт: принятия мер по предупреждению страхового мошенничества |
| | | Умения: выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; |
| | | Знания: 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; |

Раздел 5. Структура основной образовательной программы

5.1. Учебный план

Учебный план программы подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности обучающихся и формы их промежуточной аттестации.

Учебный план по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28.07.2014 № 833 (Приложение 1).

5.2. Календарный учебный график

Календарный учебный график представлен в Приложении 1.

5.3. Структура и объем программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

| Индекс | Структура образовательной программы | Объем образовательной программы в академических часах |
|--|--|---|
| ОП | Общеобразовательная подготовка | 1476 |
| СОО | Среднее общее образование | 1476 |
| СОО.01 | Базовые дисциплины | 774 |
| СОО.02 | Профильные дисциплины | 485 |
| СОО.03 | Предлагаемые ОО | 217 |
| ПП | Профессиональная подготовка | 3186 |
| ОГСЭ | Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл | 638 |
| ЕН | Математический и общий естественнонаучный учебный цикл | 177 |
| ПП | Профессиональный учебный цикл | 2371 |
| ОП | Общепрофессиональные дисциплины | 1404 |
| ПМ | Профессиональные модули | 967 |
| ГИА | Государственная итоговая аттестация | 216 |
| Общий объем образовательной программы | | 4662 |

Перечень и результаты обучения курсов, предметов, дисциплин и модулей представлены в приложениях:

- Аннотации дисциплин общеобразовательной подготовки (Приложение 2);
- Дисциплины профессиональной образовательной программы (Приложение 3).

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально – техническому оснащению программы подготовки специалистов среднего звена

Колледж многоуровневого профессионального образования располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех предусмотренных учебным планом видов лабораторных работ, практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, консультаций, в том числе групповых и индивидуальных, текущего контроля, промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов.

Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Ресурсное обеспечение образовательной программы формируется на основе требований, определяемых ФГОС СПО по специальности и предусматривает наличие:

Кабинеты:

социально-экономических дисциплин;
иностранного языка;
математики;
информационных технологий в профессиональной деятельности экономики организации;
статистики;
менеджмента;
документационного обеспечения управления;
правового обеспечения профессиональной деятельности;
финансов, денежного обращения и кредита;
налогов и налогообложения;
страхового дела;
бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях;
анализа финансово-хозяйственной деятельности;
страхового права;
безопасности жизнедеятельности;
междисциплинарных курсов;
методический.

Лаборатории:

информационных технологий;
лингафонная;
учебная страховая организация.

Спортивный комплекс:

Спортивный комплекс.

Залы:

библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;
актовый зал.

Материально-техническое оснащение лабораторий и баз практики по специальности 38.02.02 Страхование дело:

Лаборатория информационных технологий:

- доска магнитно-маркерная – 2 шт.;
- столы и стулья – рабочие места обучающихся;
- шкафы для хранения учебных материалов по предмету – 2 шт.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор Epson EB-685W
- МФУ HP LaserJet A4 – 1 шт
- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением и выходом в интернет – 15 шт.;
- экран;
-

Лаборатория лингафонная

- доска магнитно-маркерная – 2 шт.;
- столы и стулья – рабочие места обучающихся;
- шкафы для хранения учебных материалов по предмету – 2 шт.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор Epson EB-685W
- МФУ HP LaserJet A4 – 1 шт
- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением и выходом в интернет – 15 шт.;
- экран;

Лаборатория учебная страховая организация

- доска магнитно-маркерная – 2 шт.;
- столы и стулья – рабочие места обучающихся;
- шкафы для хранения учебных материалов по предмету – 2 шт.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор Epson EB-685W
- МФУ HP LaserJet A4 – 1 шт
- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением и выходом в интернет – 15 шт.;
- экран;
- комплект профессиональных программ.

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика будет реализована в лабораториях колледжа, которые содержат соответствующее оборудование и программное обеспечение.

Производственная практика реализуется в организациях область деятельности которых соответствует заключению и сопровождению договоров страхования физических и юридических лиц, оформлению и сопровождению страховых случаев (урегулирование убытков) от лиц и за счет страховых организаций.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и дает возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренным программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

При использовании электронных изданий Колледж обеспечивает каждого обучающегося во время самостоятельной подготовки рабочим местом в компьютерном классе с выходом в сеть Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

Каждый обучающийся обеспечен доступом к электронно-библиотечной системе, содержащей издания по основным изучаемым дисциплинам, междисциплинарным курсам, профессиональным модулям и сформированной по согласованию с правообладателями учебной и учебно-методической литературы. При этом обеспечена возможность осуществления одновременного индивидуального доступа к такой системе всех обучающихся.

Библиотечный фонд полностью укомплектован печатными и электронными изданиями основной учебной литературы по дисциплинам базовой части всех циклов, изданными за последние 5 лет.

Каждому обучающемуся обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда, состоящим не менее чем из 4 наименований отечественных журналов. Электронно-библиотечная система обеспечивает возможность индивидуального доступа, для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

6.2. Требования к кадровым условиям реализации программы подготовки специалистов среднего звена

Реализация основной образовательной программы по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» осуществляется преподавателями учебного заведения, а также лицами, привлекаемыми на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций соответствующей профессиональной сферы.

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих (далее - ЕКС), а также профессиональном стандарте (при наличии).

Педагогические работники, участвующие в реализации образовательной программы, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, соответствующей профессиональной сферы не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

6.3. Нормативные затраты оказания государственных услуг по реализации основной образовательной программы

Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы осуществляются в соответствии с Методикой определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ

среднего профессионального образования по профессиям (специальностям) и укрупненным группам профессий (специальностей), утвержденной Минобрнауки России 27 ноября 2015 г. № АП-114/18вн.

Раздел 7. Формирование фонда оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации и организация оценочных процедур по программе

В соответствии с требованиями Приказа Минпросвещения России от 08 ноября 2021 г. №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 07 декабря 2021 г., регистрационный № 66211) ГИА по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» включает выпускную квалификационную работу (дипломная работа). и демонстрационный экзамен. Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы, и демонстрационному экзамену колледж определяет в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности.

В ходе ГИА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС. ГИА организовывается как демонстрация выпускником выполнения одного или нескольких основных видов деятельности по специальности.

Для государственной итоговой аттестации разрабатывается программа государственной итоговой аттестации, которая включает примеры тем дипломных работ, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки, и фонды оценочных средств, включающие типовые задания для демонстрационного экзамена.

Демонстрационный экзамен базового уровня проводится исключительно на основе требований к результатам освоения образовательной программы, которые устанавливаются ФГОС СПО специальности. Демонстрационный экзамен профильного уровня проводится на основе требований к результатам освоения образовательной программы, установленных ФГОС специальности, с учетом положений стандартов «Ворлдскиллс», устанавливаемых АНО «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)», а также с учетом квалификационных требований, заявленных организациями, работодателями, заинтересованными в подготовке кадров соответствующей квалификации.

Демонстрационный экзамен базового и профильного уровня проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания, разрабатываемых уполномоченными Министерством просвещения Российской Федерации организациями (операторами).