

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
КАНАШСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Утверждаю

Заместитель директора по

учебно-производственной работе

_____/Т.М.Суханова/

«__» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
(агент страховой)

38.02.02 Страхование (по отраслям)

(базовый уровень подготовки)

2020 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовый уровень подготовки) укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление

Разработчики:

Николаева И.В. - преподаватель Канашского филиала Финуниверситета

Рецензент: Пирожков Алексей Геннадьевич, директор филиала СК ПАО «Росгосстрах» в Чувашской Республике - Чувашии

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол № ____ от «__» _____ 20__ г.

Председатель _____ /И.В. Николаевна/

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.	РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка) укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

ПК 5.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов.

ПК 5.2. Проводить переговоры с потенциальными клиентами.

ПК 5.3. Проводить работу по возобновлению договоров страхования.

ПК 5.4. Документально оформлять страховые операции.

ПК 5.5. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 5.6. Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности.

1.2 Цели и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального 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:

- работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов;

- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования;

- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;

- 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;

- 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 процессами;

- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;

- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;

- 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 премий (взносов);

- обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность;
 - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
 - давать оценку стоимости объектов страхования;
 - реализовывать неосвоенные виды страховых услуг;
 - 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;
 - составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.
- знать:
- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы регламентирующие деятельность страховых организаций;
 - виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
 - методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
 - основы психологии и организации труда;
 - порядок заключения и оформления, договоров на страховые услуги;
 - правила по видам страхования;
 - сущность материальной ответственности страховых агентов.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля

всего - 234 часа, в том числе

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 162 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 108 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 54 часа;

учебной и производственной практики - 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: агент страховой, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 5.1.	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 5.2.	Проводить переговоры с потенциальными клиентами.
ПК 5.3	Проводить работу по возобновлению договоров страхования
ПК 5.4.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 5.5.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 5.6.	Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,

	потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (максимальная учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), асов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	9	10
ПК 5.1.	Раздел 1. Агитационная работа в страховании	54	36	16	18	12	-
ПК 5.2.-5.3., 5.5.	Раздел 2. Представление различных видов страхования	54	36	16	18	12	-
ПК 5.4.- 5.6.	Раздел 3. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой	54	36	20	18	12	-
	Производственная практика, часов	36					36
	Всего:	162	108	36	54	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Агитационная работа в страховании				
МДК 05.01. Агитационная работа в страховании			54	
Тема 1.1. Страховой агент. Цели и задачи его деятельности	Содержание учебного материала		4	
	1	Страховой агент. Цели и задачи его деятельности		1,2
	2	Нормативно-правовое регулирование деятельности страховых агентов. Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность страховых агентов. Локальные нормативные акты, регулирующие деятельность страховых агентов. Регламент и регламентирующая документация. Должностная инструкция страхового агента. Агентский договор. Правовое положение страховых агентов.		
Тема 1.2. Организация деятельности страховыми агентами	Содержание учебного материала		6	
	1	Порядок формирования базы данных по клиентам. Классификация каналов поиска клиентов.		1,2,3
	2	Сегментация клиентов по видам, программам и продуктам страхования		1,2,3
	3	Планирование и прогнозирование деятельности страховым агентом.		1,2,3
	Практические занятия		6	
	1	Создание клиентской базы страховыми агентами.		
	2	Сегментация клиентов по видам, программам и продуктам страхования		
	3	Планирование и прогнозирование деятельности страховым агентом.		
Тема 1.3. Психологический аспект агитационной работы страховых агентов. Организация работы по проведению переговоров по реализации страховых продуктов	Содержание учебного материала		10	
	1	Особенности психологии страхования. Психологический портрет страхового агента. Профессиограмма страхового агента. Ведущие профессиональные качества и личностные характеристики страхового агента.		1,2,3
	2	Этапы деятельности агента. Первый контакт. Внешний вид. Визуальный контакт. Аудиальный контакт. Войти и представиться. Искусство вести переговоры		1,2,3

	3	Правила работы страхового агента с клиентом. Психология общения при организации продаж страховых продуктов.		1,2,3
	4	Деятельность страховых агентов при организации продаж. Подготовка к беседе. Выбор времени и места встречи. Беседа страхового агента с клиентом. Возражения и аргументы. Действия агента в случае отказа.		1,2,3
	5	Порядок подготовки к проведению переговоров (телефонные переговоры, переговоры при личной встрече).		1,2,3
	6	Порядок проведения переговоров. Психологические аспекты организации продаж (наблюдение, оценка восприятия, мотивация поведения, взаимопонимание).		1,2,3
	7	Организация работы по реализации неосвоенных видов страховых продуктов (реклама, мотивация).		1,2,3
	Практическое занятие		10	
	1	Правила работы страхового агента с клиентом. Психология общения при организации продаж страховых продуктов.		
	2	Подготовка к проведению переговоров (скрипт разговора).		
	3	Подготовка и проведение телефонных переговоров.		
	4	Подготовка и проведение переговоров при личной встрече.		
	5	Подготовка и проведение переговоров при реализации неосвоенных продуктов.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1. ПМ 05. (МДК 05.01.)			18	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Изучение нормативно - правовых актов, регламентирующих деятельность страховых агентов. Изучение локальной документации по планированию деятельности страховых агентов Изучение локальной нормативной документации по порядку подготовки и проведения переговоров с потенциальными клиентами на предмет реализации страховых услуг агентами (регламент). Осуществление работы по анализу состава регионального контингента потенциальных клиентов.				
Учебная практика			12	

Виды работ Работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; Проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; Анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; 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.); Вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги. 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.).			
Раздел 2. Представление различных видов страхования			
МДК 05.02. Представление различных видов страхования		54	
Тема 2.1. Основные понятия и термины применяемые в страховании	Содержание учебного материала		4
	1	Понятия и термины, характеризующие общие условия страхования, а также понятия и термины, связанные с формированием и расходованием страховых резервов. Основные международные термины, применяемые в практике.	1,2,3
	Практическое занятие		2
	1	Тренинг на знание страховой терминологии	
Тема 2.2. Классификация видов страхования	Содержание учебного материала		10
	1	Классификации страхования и основные принципы обязательного и добровольного страхования. Имущественное и личное страхование основные принципы и подходы.	1,2,3
	2	Классификация видов имущественного страхования (страхование имущества физических и юридических лиц). Страхование имущества юридических лиц. Виды имущественного страхования юридических и лиц: страхование имущества от огня и других опасностей и условия его проведения. (Бизнес-имущество), страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, страхование сельскохозяйственных животных и его основные принципы.	1,2,3
	3	Страхование имущества физических лиц. Виды имущественного страхования физических лиц: страхование строений и квартир, принадлежащих гражданам. Добровольное страхование животных принадлежащих гражданам. Добровольное страхование домашнего имущества. Страхование автотранспорта, его разновидности, порядок проведения.	1,2,3
	4	Содержание и особенности страхования ответственности. Виды страхования ответственности. Условия проведения страхования ответственности.	1,2,3

	5	Содержание и классификация личного страхования, условия его проведения. Страхование жизни. Виды страхования жизни (страхование пенсий, ренты). Страхование от несчастных случаев на производстве за счет средств работодателя. Индивидуальное страхование от несчастных случаев и болезней.		1,2,3
	Практические занятия		8	
	1	Представление имущественных видов страхования		
	2	Представление видов страхования ответственности		
	5	Представление видов личного страхования		
Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	Содержание учебного материала		6	
	1	Порядок консультирования клиента о правах и обязанностях страхователей и страховых организаций по заключенным договорам страхования.		1,2,3
	2	Порядок консультирования клиента об условиях прекращения договора страхования. Претензионно-исковая работа в страховании.		1,2,3
	3	Порядок консультирования клиентов о порядке и условиях выплаты страхового обеспечения и о возможных случаях отказа в выплате страхового возмещения по видам страхования. Перечень документов необходимых для оформления страхового случая		1,2,3
	Практические занятия		6	
	1	Консультирование клиентов о правах и обязанностях сторон при заключении, сопровождении и исполнении договоров страхования.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 2. ПМ 05. (МДК 05.02.)			18	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Изучение понятий и терминов, характеризующие общие условия страхования, а также понятия и термины, связанные с формированием и расходованием страховых резервов. Основные международные термины, применяемые в практике. Изучение видов страхования реализуемых страховыми компаниями на территории России в целом и в Чувашии в частности. Изучение типовых правил страхования ведущих страховых компаний. Изучение инструктивного материала по сопровождению договоров страхования ведущих страховых компаний Чувашии Изучение перечня документов необходимых для решения вопроса по выплате страхового обеспечения или возмещения по видам страхования на примере страховых компаний.				
Учебная практика			12	

Виды работ В процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги. 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 процессами. В течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги.			
Раздел 3. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики			
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		54	
Тема 3.1. Оформление договоров страхования. Расчет страховой премии	Содержание учебного материала		
	1.	Оформление страховых операций. Виды документов оформляемых страховым агентом. Бланки строгой отчетности (БСО)	1,2,3
	2	Осуществление операций по заключению и оформлению договоров страхования по видам страхования: -добровольное страхование строений и квартир, принадлежащих гражданам, -добровольное страхование домашнего имущества, - добровольное страхование животных принадлежащих гражданам, - страхование жизни, -страхование от несчастных случаев и болезней, -страхование школьников и детей от несчастных случаев, -семейное страхование от несчастных случаев, -страхование выезжающих за рубеж, -ДМС, -ОСАГО, -КАСКО, -ДОСАГО, -страхование ответственности и т.д..	1,2,3
	Практические занятия		18
	1	Заключение и оформление страховых договоров по соответствующим видам страхования.	
Тема 3.2 Ответственность страховых		Содержание учебного материала	2

агентов.	1	Финансовая дисциплина страхового агента. Понятие материальной ответственности страховых агентов. Отчетность, составляемая страховыми агентами.		1,2
	Практические занятия		2	
	1	Составление отчета страхового агента.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3. ПМ 05. (МДК 05.03.)			28	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Изучение типовых правил по видам страхования. Изучение локальных нормативно правовых актов регламентирующих порядок организации работы страховыми агентами Изучение особенностей установления тарифов по добровольным видам страхования. Изучение нормативно правовых актов, регламентирующих объем материальной ответственности страховых агентов при осуществлении своей деятельности.				
Учебная практика			12	
Виды работ Осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; Заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение; Осуществлять оформление документов на приемку страховых премий (взносов); Обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов) и оформления страховых документов и их сохранность; Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; Давать оценку стоимости объектов страхования; Реализовывать неосвоенные виды страховых услуг; 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; Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.				
Производственная практика			36	
Виды работ Работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; Проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; Анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; 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; 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 процессами;				

В течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; Осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; Обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; 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 премий (взносов); Обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность; Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; Давать оценку стоимости объектов страхования; Реализовывать неосвоенные виды страховых услуг; 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; Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.		
--	--	--

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы профессионального модуля требует наличия учебной лаборатории «Учебная страховая организация».

Оснащена оборудованием: рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству студентов, учебная доска, бланковая документация, нормативно-законодательные документы, учебно-методическая документация; техническими средствами обучения: компьютеры с установленным программным обеспечением Microsoft Office с выходом в локальную и глобальную сети, мультимедийное оборудование, экран.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок от 21.07.2014): принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

2. Гражданский кодекс Российской Федерации : принят Государственной Думой 21 октября 1994 года № 51-ФЗ. (от 16.12.2019 [N 430-ФЗ](#)) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : принят Государственной Думой 20 декабря 2001 года № 195-ФЗ. (от 23.06.2020 [N 184-ФЗ](#)) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. 1, 2 : принят Государственной Думой 16 июля 1998 года № 146 -ФЗ.(от 01.04.2020 [N 102-ФЗ](#)) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

5. Трудовой кодекс Российской Федерации : принят Государственной Думой 24 мая 1996 года № 197-ФЗ. (от 24.04.2020 [N 127-ФЗ](#)) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ (ред. от 08.06.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

6. Водный кодекс Российской Федерации от 3 июня 2006 г. ФЗ (ред. от 24.04.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.06.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ (ред. от 24.04.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.06.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

8. Таможенный кодекс Российской Федерации (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ (ред. от 24.04.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

9. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 08.06.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

10. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 г. N 138-ФЗ (ред. от 24.04.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

11. Об организации страхового дела в Российской Федерации Закон Российской Федерации от 27.11.92 г. № 4015-1 ФЗ (последняя редакция) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

12. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ (ред. от 24.04.2020, с изм. от 25.05.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

13. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ (последняя редакция) - URL: <http://www.consultant.ru>.

14. О несостоятельности (банкротстве) Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (последняя редакция) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

15. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ (последняя редакция) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

16. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном Федеральный закон от 14 июня 2012 г. N 67-ФЗ. (последняя редакция) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

17. Об акционерных обществах Федеральный закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 07.04.2020) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

18. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Федеральный закон от 08.08.2001 г. №129-ФЗ (последняя редакция) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

19. О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств Указание Банка России от 19.09.2014 г. №3384 – У – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

20. Организация страхового дела : учебник и практикум для СПО / А. П. Архипов, Л. Д. Бакланова, Е. В. Дик [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – Москва : Юрайт, 2019. – 230 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-01041-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/433602>

21. Основы страхового дела : учебник и практикум для СПО / Т. А. Архангельская, Ю. Т. Ахвледиани, Л. Д. Бакланова [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – Москва : Юрайт, 2019. – 242 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-00879-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/433601>

22. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 322 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-06634-0. – URL: <https://urait.ru/bcode/450900>

23. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / А. Ю. Анисимов, Ю. Ю. Костюхин, А. С. Обухова, О. О. Скрыбин ; отв. ред. А. Ю. Анисимов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 218 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-08138-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/452830>

Дополнительные источники:

1. Архипов, А. П. Страховое дело : учебник / А. П. Архипов. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-406-03345-6. – URL: <https://book.ru/book/936329>

2. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России : учебное пособие для СПО / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – Москва : Юрайт, 2020. – 128 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-09993-5. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/453470>

3. Годин, А. М. Страхование : учебник / А. М. Годин, С. В. Фрумина. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К, 2018. – 256 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 978-5-394-02148-0. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/414879>

4. Годин, А. М. Страхование : практикум / А. М. Годин, М. Е. Косов, С. В. Фрумина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2017. – 196 с. – ISBN 978-5-394-02684-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/415002>

5. Мазаева, М. В. Страховое дело : учебное пособие для СПО / М. В. Мазаева. – Москва : Юрайт, 2020. – 135 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-09994-2. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/453525>

6. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2020. – 322 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-06634-0. – URL: <https://urait.ru/bcode/450900>

7. Локальные нормативные правовые акты СК ПАО «Росгосстрах»: правила страхования, методические указания, инструкции, тарифное руководство и т.д.

Периодические издания:

1. Журналы: «Страховое дело», «Финансы».

Интернет-ресурсы:

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://raexpert.ru>
2. ПАО СК «Росгосстрах» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.rgs.ru>
3. Страхование от СПАО «Ингосстрах» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.ingos.ru>
4. РОСНО Медицинское страхование : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://rosnoms.ru>
5. Страхования компания «Согласие» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.soglasie.ru>
6. РЕСО-Гарантия : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.reso.ru>
7. Страховой дом ВСК : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.vsk.ru>
8. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.cbr.ru/>
9. Консультант Плюс : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.consultant.ru/>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы профессионального модуля 05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой) заключается в изучении междисциплинарных курсов: 05.01. Агитационная работа в страховании 05.02. Представление различных видов страхования 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики.

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля основывается на инновационных психолого-педагогических технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки обучающихся.

В целях реализации компетентностного подхода в образовательном процессе используются активные формы проведения занятий (деловые игры, решение ситуационных задач, дискуссии и др.) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

В процессе обучения обучающихся основными формами являются: аудиторные занятия и практические занятия, а также самостоятельная работа студентов. Тематика аудиторных и практических занятий соответствует содержанию программы профессионального модуля.

Для успешного освоения профессионального модуля каждый обучающийся обеспечивается учебно-методическими материалами (учебно-методической литературой, заданиями для практических занятий, тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе, программным обеспечением и т.д.).

Теоретические занятия формируют у обучающихся системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Самостоятельная работа включает работу с литературой, периодическими изданиями, электронными ресурсами (СПС «Консультант Плюс», «Гарант», Интернет), подготовку рефератов, докладов, презентаций, проведение исследований по выбранной теме, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления студентов, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самообразованию, самореализации, формированию общих и профессиональных компетенций.

Оценка теоретических и практических знаний студентов осуществляется с помощью тестового контроля, решения ситуационных задач, оценки практических умений.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности). Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрированно в коммерческих банках.

Аттестация по итогам производственной практики (по профилю специальности) проводится на основании результатов, подтверждаемых отчётами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Производственная практика (по профилю специальности) завершается дифференцированным зачётом.

Результаты прохождения производственной практики (по профилю специальности) по модулю учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 5.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов.	Осуществление работы с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; Проведение работы по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 5.2. Проводить переговоры с потенциальными клиентами	Проведение аргументированных бесед 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.); Ведение наблюдения, оценки особенности восприятия, памяти, внимания, мотивация поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги процессе работы с клиентами; Способствование 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 процессами;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 5.3. Проводить работу по	Поддержание связи с физическими и юридическими лицами, вступившими в	Текущий контроль в форме опроса;

возобновлению договоров страхования	договорные отношения на страховые услуги в течение срока действия заключенных договоров; Осуществление переговоров по заключению и возобновлению договоров страхования (пролонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.	защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 5.4. Документально оформлять страховые операции.	Заключение и оформление страховых договоров, регулирование отношений между страхователем и страховщиком, обеспечение их выполнения, осуществление приемки страховых премий (взносов); Обеспечение правильности исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность; реализация неосвоенных видов страховых услуг;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 5.5. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	Консультирование клиента по порядку действий при оформлении страхового случая; Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; Оценка стоимости объектов страхования;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 5.6. Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности.	Оформляет необходимую документацию, ведет учет и обеспечивает хранение документов, связанных с заключением договоров страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями; -осуществляет взаимодействие с другими страховыми агентами; Составляет отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю

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 устойчивого интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Экспертное наблюдение и
ОК 2. Организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать	Мотивированное обоснование выбора и применение методов и способов решения профессиональных задач при	

методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	проведении страховых операций. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	оценка активности обучающегося при проведении учебно-воспитательных мероприятий профессиональной направленности.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность при проведении страховых операций.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Оперативность, точность и широта осуществления операций по оформлению и проведению страховых операций с использованием общего и специального программного обеспечения.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Ответственность за результат выполнения заданий. Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Способность к организации и планированию самостоятельных занятий при выполнении заданий производственной практики.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности.	