Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Логинова Людмила Фёдоровна
Должность: Директор
Дата подписания: 23.01.2023 17:35:42
Уникальный программный ключ:
80d29d5cd2cec08f43bbdd398af5d0d3de192aa9

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

УТВЕРЖДЕНА
заседанием Педагогического Совета
протокол № 7 от 30.06.2022 г.
приказ директора об утв. ППССЗ
№ 06-03/46 П от 30.06.2022 г.
Директор _____ Логинова Л.Ф.

ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

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)

ПП 02.01 Производственная практика (по профилю специальности)

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Квалификация – специалист страхового дела

Базовая подготовка

Красково- 2022

Программа экзамена (квалификационного) профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по программе подготовки специалистов среднего звена специальности (далее – ППССЗ) 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Московский областной гуманитарно-социальный колледж»
Разработчик:

К.э.н., доц.	_____	Мазурина Т.Ю.
ученая степень, звание	*подпись*	*ФИО*

Программа экзамена (квалификационного) профессионального модуля утверждена на заседании Предметно-цикловой комиссии по группе специальностей «Экономика и управление»

«22» 06 2022 г. протокол № 06

Председатель Предметно-цикловой комиссии _____/д.э.н., проф. В.М. Коновалов

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1 Общие положения

1.1 Настоящая Программа разработана в соответствии с Законом РФ от 29.12.2012г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями), Приказом Министерства образования и науки РФ от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», Федеральным государственным образовательным стандартов среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», письмом Министерства образования и науки РФ «О разъяснениях по формированию учебного плана основной профессиональной образовательной программы начального профессионального и среднего профессионального образования» от 20 октября 2010 года №12-696, Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (приказ Минобрнауки России № 291 от 18.04.2013), профессиональным стандартом «Специалист по страхованию», утвержденному приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 23 марта 2015 г. N 186н.

1.2 Данная Программа определяет требования к промежуточной аттестации по профессиональному модулю **ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»** программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (далее – **ПМ.02.**), в том числе к содержанию и процедуре экзамена.

1.3 Формой итоговой аттестации по профессиональному модулю **ПМ.02.** является экзамен (квалификационный). Он проверяет готовность обучающегося к выполнению соответствующего профессиональному модулю вида профессиональной деятельности и сформированности у него компетенций, определенных в разделе «Требования к результатам освоения ППССЗ» федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Итогом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен». Для подтверждения такой готовности обязательна констатация сформированности у обучающегося всех профессиональных компетенций, входящих в состав профессионального модуля.

1.4 Итоговая аттестация по профессиональному модулю (экзамен квалификационный) проводится как процедура внешнего оценивания с участием представителей работодателя. Контроль освоения ПМ (профессионального модуля) в целом направлен на оценку овладения квалификацией по определенной специальности или профессии.

1.5 По итогам экзамена (квалификационного) возможно присвоение обучающемуся определенной квалификации.

1.6. Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности **«Организация продаж страховых продуктов»**.

1. *ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)*

ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

1.1.Область применения программы экзамена (квалификационного)

Программа квалификационного экзамена профессионального модуля **ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»** – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД) специальности:

- Организация продаж страховых продуктов и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

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).

1.2 Цели и задачи программы экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) проводится с целью проверки готовность обучающегося к выполнению указанных видов профессиональной деятельности и сформированность у него компетенций, определенных в разделе «Требования к результатам освоения ППССЗ» ФГОС СПО.

Экзамен (квалификационный) проводится в последнем семестре освоения программы профессионального модуля после прохождения учебной и производственной (по профилю специальности) практики и представляет собой форму независимой оценки результатов обучения с участием работодателей.

Условием допуска к экзамену (квалификационному) является успешное освоение обучающимися всех элементов программы профессионального модуля – МДК и производственной практики (по профилю специальности).

Целью программы экзамена (квалификационного) является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся ФГОС СПО.

Экзамен (квалификационный) призван способствовать систематизации и закреплению знаний и умений, контролю освоения практического опыта и сформированности компетенций у обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

В результате освоения профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» по междисциплинарным курсам обучающийся должен

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов;

уметь:

– анализировать основные показатели страхового рынка;

– выявлять перспективы развития страхового рынка;

– применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

– формировать стратегию разработки страховых продуктов;

– составлять стратегический план продаж страховых продуктов;

– составлять оперативный план продаж;

– рассчитывать бюджет продаж;

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

– выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

– проводить анализ эффективности организационных структур продаж;

– организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;

– определять перспективные каналы продаж;

– анализировать эффективность каждого канала;

– определять величину доходов и прибыли канала продаж;

– оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;

– рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;

– проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

– роль и место розничных продаж в страховой компании;

– содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;

– принципы планирования реализации страховых продуктов;

– нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;

– принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;

– методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;

– место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;

– маркетинговые основы розничных продаж;

– методы определения целевых клиентских сегментов;

– основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;

– порядок формирования ценовой стратегии;

– теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;

– виды и формы плана продаж;

– взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

– методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

– организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;

– слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;

– модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

– классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;

– каналы розничных продаж в страховой компании;

– факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;

– способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;

– соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;

– основные показатели эффективности продаж;

– порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;

– зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;

– коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;

– качественные показатели эффективности каналов продаж

2. Состав экзамена (квалификационного)

2.1 Экзамен (квалификационный) включает в себя следующие виды аттестационных испытаний, направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение профессионального модуля, к реализации вида профессиональной деятельности:

- выполнение комплексного практического задания;
- защита учебной практики;
- защита производственной практики (по профилю специальности).

Экзамен квалификационный состоит из двух частей: теоретической и практической.

2.2 Оценка сформированности компетенций и готовности экзаменуемого к выполнению определенного вида профессиональной деятельности осуществляется следующим образом:

при выполнении комплексного практического задания технологией оценивания является сопоставление усвоенных алгоритмов деятельности с заданным эталоном деятельности.

при защите производственной практики технологией оценивания является разбор данных аттестационного листа – характеристики профессиональной деятельности студента с места прохождения практики, - в котором указываются все виды работ, выполненных во время практики, их объем, качество выполнения в соответствии с технологией и требованиями предприятия, на котором проходила практика.

2.3. Содержанием теоретической части экзамена квалификационного являются вопросы вытекающие из требований к профессиональному модулю в части знаний своих обязанностей, правил внутреннего трудового распорядка, знание положений, инструкций и других руководящих материалов и умений применять их в производственной деятельности, правил и норм по охране труда, производственной санитарии и противопожарной безопасности, правил пользования средствами индивидуальной защиты, знание требований, предъявляемых к качеству выполняемых работ, требований по рациональной организации труда на рабочем месте.

2.4. Практическая часть экзамена квалификационного проводится в ходе решения проблемных профессиональных ситуаций и/или практической работы в соответствии с содержанием профессионального модуля. В качестве практических работ подбираются работы, соответствующие параметрам профессионального модуля, нормам выработки, принятым в организации (предприятии), месте прохождения практики.

2.5. Допускается проведение практической части экзамена квалификационного на производственной базе – местах прохождения учебной и/или производственной практики.

2.6. Задания для практической части экзамена квалификационного должны предусматривать возможность оценивания не только проявлений освоенных профессиональных компетенций, но и учитывать выполнение норм выработки (времени выполнения практического задания), соблюдение требований безопасности труда и проявление общих компетенций.

2.7. При выведении итоговой оценки по экзамену (квалификационному) учитываются результаты обучения по составным элементам профессионального модуля, предусмотренным учебным планом:

вопросы или тестовые задания для проверки теоретических знаний;

выполнение практического задания;

защита практик.

2.8 Итогом проверки освоения программы профессионального модуля является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

3. Контрольно-оценочные средства для экзамена (квалификационного)

3.1. Экзамен (квалификационный), проводимый в результате освоения профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов», включает

в себя следующие виды аттестационных испытаний, направленные на оценку готовности обучающихся к реализации данного вида профессиональной деятельности:

выполнение задания, ориентированного на проверку освоения вида деятельности в целом по результатам изучения междисциплинарных курсов: МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям).

Задание на проверку усвоения необходимого объема материала носит практико-ориентированный комплексный характер и согласовано с представителями работодателя. Содержание задания максимально приближено к ситуации будущей профессиональной деятельности.

3.2 Комплект контрольно-оценочных материалов утвержден на заседании предметно-цикловой комиссии по группе специальностей «Экономика и управление» и прошел согласования с представителем работодателя.

4 Условия допуска к экзамену (квалификационному)

4.1 К экзамену (квалификационному) допускаются обучающиеся, успешно освоившие все элементы программы профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»: междисциплинарные курсы и практики. По отдельным элементам программы профессионального модуля проводится промежуточная аттестация. По учебной и производственной практике - дифференцированный зачет, по междисциплинарным курсам – экзамен, другие формы контроля.

4.2 Допуск обучающихся к экзамену (квалификационному) осуществляется на основании анализа результатов всех элементов промежуточного контроля.

4.3 Приказом определяется список обучающихся, допущенных к квалификационному экзамену.

5 Состав аттестационной комиссии для проведения экзамена (квалификационного)

5.1 Для проведения экзамена (квалификационного) создается аттестационная комиссия по каждому профессиональному модулю или единая для группы родственных профессиональных модулей. В состав комиссии входит представители работодателей.

5.2 Комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к обучающимся.

5.3 Аттестационная комиссия формируется из преподавателей образовательной организации и лиц, приглашенных из сторонних организаций: педагогических работников, имеющих ученую степень (или ученое звание, высшую или первую квалификационную категорию представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников).

6 Порядок проведения экзамена (квалификационного)

6.1 Формы и процедуры проведения экзамена (квалификационного) доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

6.2 Во время квалификационного экзамена допускается использование наглядных пособий, материалов справочного характера, нормативных документов, образцов техники

и других информационно-справочных материалов, перечень которых заранее определен и утвержден.

6.3 В период подготовки к экзамену квалификационному могут проводиться консультации за счет общего бюджета времени, отведенного на консультации.

6.4 Экзамен квалификационный проводится в специально подготовленных помещениях. Время проведения экзамена устанавливается в зависимости от вида экзамена (квалификационного).

6.5 К началу экзамена квалификационного подготовлены следующие документы:

- комплект контрольно-оценочных материалов по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» (Приложение 1);
- рабочая программа профессионального модуля;
- протокол квалификационного экзамена по профессиональному модулю (Приложение 2);
- сводная ведомость (Приложение № 3)
- журнал учебной группы;
- зачетные книжки.

6.6 Экзамен (квалификационный) проводится в день, освобожденный от других видов учебных занятий.

6.7 К критериям оценки уровня подготовки обучающихся относятся:

- уровень освоения обучающимся материала, предусмотренного программой профессионального модуля и его составляющих (междисциплинарных курсов, учебной и (или) производственной практике),
- умения обучающегося использовать теоретические знания при выполнении практических задач,
- уровень сформированности профессиональных компетенций,
- обоснованность, четкость, краткость изложения ответа при соблюдении принципа полноты его содержания.

При организации квалификационного экзамена по профессиональному модулю могут использоваться элементы накопительной системы оценивания квалификации обучающихся. Отдельные компетенции в составе вида профессиональной деятельности, трудоемкость выполнения которых существенно превышает ограниченное время квалификационного экзамена, могут быть оценены во время проведения междисциплинарного курса (курсов), учебной и (или) производственной практики.

Итогом освоения профессионального модуля является готовность к выполнению соответствующего вида деятельности и обеспечивающих его профессиональных компетенций, а также развитие общих компетенций, предусмотренных для ППССЗ в целом. Уровень подготовки обучающихся оценивается решением о готовности к выполнению деятельности: вид деятельности освоен/ не освоен.

6.8 Итоги квалификационного экзамена протоколируются. Протоколы подписываются Председателем и членами аттестационной комиссии.

6.9 Неявка обучающегося на экзамен (квалификационный) по любой причине отмечается в протоколе словами «не явился».

6.10 Академической задолженностью по профессиональному модулю считается наличие неудовлетворительной оценки по профессиональному модулю и его составляющих (междисциплинарных курсов и практик) по результатам промежуточной аттестации.

Для ликвидации обучающимися академической задолженности образовательным учреждением устанавливаются сроки ликвидации задолженности.

Обучающимся, не аттестованным по учебной и (или) производственной практике в установленные сроки по уважительной причине, могут быть определены дополнительные сроки их прохождения. Для них организуются индивидуальные консультации, и предоставляется дополнительный допуск к сдаче экзамена квалификационного.

Обучающиеся, имеющие академическую задолженность и не ликвидировавшие ее в установленный период времени, отчисляются из образовательного учреждения приказом ректора.

ПЕРЕЧЕНЬ тем к экзамену квалификационному по профессиональному модулю

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

Тема 1. Роль, место и содержание процесса розничных продаж в страховой компании

Тема 2. Организация розничных продаж

Тема 3. Маркетинговые подходы в формировании клиент ориентированной модели розничных продаж

Тема 4. Стратегия разработки страховых продуктов

Тема 5. Принципы планирования реализации страховых продуктов: стратегический план, оперативный план, расчет бюджета продаж

Тема 6. Контроль исполнения плана продаж и принятие мер для его выполнения.

МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

Тема 1. Финансовый анализ предприятий и специфика деятельности страховщика

Тема 2. Оценка платежеспособности страховой организации

Тема 3. Анализ финансовых результатов страховщика

Учебно-методическое обеспечение ПМ02:

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489913

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489814

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08748-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487560

Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494946

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489913

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489814

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08748-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487560

Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494946

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

Нормативно-правовая документация

1. Конституция Российской Федерации от 12.121993г. (с последующими дополнениями и изменениями).
2. Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11. 1994г. No51-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 No 14-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 No 146-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
5. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).
6. Федеральный Закон РФ от 25.04.2002 No 41-ФЗ «Об обязательном страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с последующими изменениями и дополнениями).
7. Федеральный Закон РФ от 23.12.2003 No 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).

В) Интернет–ресурсы:

1. СПС «Гарант»;
2. СПС «Консультант плюс»;
3. http://allinsurance.ru/biser.nsf/ Страхование в России
4. http://www.ifin.ru – публикации «Интернет - страхование»
5. http://ostraxovanii.ucoz.ru – сайт о страховании
6. http://www.onlinemonitor.ru - Сайт интернет-исследований МАСМИ-Россия
7. http://www.reglament.net/demo_version/agent_prodaj.pdf
8. http://www.reglament.net/ Профессиональные издания для страховых компаний
9. http://www.fssn.ru – официальный сайт Федеральной Службы Страхового Надзора
10. http://vuzlib.net/beta3/html/1/6836/ Страховой маркетинг
11. http://www.znay.ru/ сайт Знай страхование
12. http://www.cfin.ru/rubricator.shtml Корпоративный менеджмент
13.http://www.consult-ct.ru -журнал «Современные страховые технологии»
14.http://www.reglament.net/demo_version/agent_prodaj.pdf Агентские продажи страховых продуктов. Пособие
15.http://www.reglament.net/ Профессиональные издания для страховых компаний

Приложение 1

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО- ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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)

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Квалификация – специалист страхового дела

Базовая подготовка

Красково- 20___

Состав:

1. Паспорт
2. Экзаменационные задания (количество вариантов)
3. Пакет экзаменатора

а) Требования и условия к проведению экзамена квалификационного

б) Критерии оценки

1. Паспорт

Назначение

Контрольно-оценочные материалы предназначены для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля **ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

.**Профессиональные компетенции:**

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

В результате освоения профессионального модуля **ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»** по междисциплинарным курсам обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов;

уметь:

– анализировать основные показатели страхового рынка;
– выявлять перспективы развития страхового рынка;
– применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
– формировать стратегию разработки страховых продуктов;
– составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
– составлять оперативный план продаж;
– рассчитывать бюджет продаж;
– контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
– выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
– проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
– организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
– определять перспективные каналы продаж;
– анализировать эффективность каждого канала;
– определять величину доходов и прибыли канала продаж;
– оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
– рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
– проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

– роль и место розничных продаж в страховой компании;

– содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;

– принципы планирования реализации страховых продуктов;

– нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;

– принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;

– методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;

– место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;

– маркетинговые основы розничных продаж;

– методы определения целевых клиентских сегментов;

– основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;

– порядок формирования ценовой стратегии;

– теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;

– виды и формы плана продаж;

– взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

– методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

– организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;

– слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;

– модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

– классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;

– каналы розничных продаж в страховой компании;

– факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;

– способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;

– соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;

– основные показатели эффективности продаж;

– порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;

– зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;

– коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;

– качественные показатели эффективности каналов продаж

2.ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности: **«Организация продаж страховых продуктов»**

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

Вариант № __

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций: _____.

Время выполнения задания – _____ мин.

Текст задания:

1. Теоретический вопрос
2. Теоретический вопрос
3. Выполнить представленное задание в соответствии требованиям нормативной документации. Заполнить соответствующую документацию

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Вы можете воспользоваться:

- законодательной и нормативной документацией;
- программой экзамена (квалификационного).

ТЕКСТ ЗАДАНИЯ: см. ФОС экзамена квалификационного ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА:

а) Необходимые требования и условия проведения квалификационного экзамена. Материально-техническое оснащение.

Кабинет анализа финансово-хозяйственной деятельности; лаборатория «Учебная страховая организация»..

Помещение кабинетов удовлетворяет требованиям Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (СанПиН 2.4.2 № 178-02) и оснащено типовым оборудованием, в том числе специализированной учебной мебелью и мультимедийным оборудованием, достаточными для выполнения требований к проведению квалификационного экзамена.

б) Критерии оценки:

Оценивание результатов каждого из двух элементов проводится по разработанным критериям и вносятся в соответствующие ведомости.

- Выполнение теоретического задания -____ оценка
- Выполнение практической работы - _____ оценка

Оценка «отлично» ставится, если учащийся:

1. Показывает глубокое и полное знание и понимание всего объёма программного материала; полное понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей;
2. Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами; самостоятельно и аргументировано делать анализ, обобщения, выводы. Устанавливать межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутрипредметные связи, творчески применять полученные знания в незнакомой ситуации. Последовательно, чётко, связно, обоснованно и безошибочно излагать учебный материал; давать ответ в логической последовательности с использованием принятой терминологии; делать собственные выводы; формулировать точное определение и истолкование основных понятий, законов, теорий; при ответе не повторять дословно текст учебника; излагать материал литературным языком; правильно и обстоятельно отвечать на дополнительные вопросы преподавателя. Самостоятельно и рационально использовать наглядные пособия, справочные материалы, учебник, дополнительную литературу, первоисточники; применять систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ; использование для доказательства выводов из наблюдений и опытов;
3. Самостоятельно, уверенно и безошибочно применяет полученные знания в решении проблем на творческом уровне; допускает не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию преподавателя; имеет необходимые навыки работы с приборами, чертежами, схемами и графиками, сопутствующими ответу; записи, сопровождающие ответ, соответствуют требованиям.
4. Верно решает предложенные задачи.

Оценка «хорошо» ставится, если учащийся:

1. Показывает знания всего изученного программного материала. Даёт полный и правильный ответ на основе изученных теорий; незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении изученного материала, определения понятий дал неполные, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях из наблюдений и опытов; материал излагает в определенной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно при требовании или при небольшой помощи преподавателя; в основном усвоил учебный материал; подтверждает ответ

конкретными примерами; правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя.

2. Умеет самостоятельно выделять главные положения в изученном материале; на основании фактов и примеров обобщать, делать выводы, устанавливать внутрипредметные связи. Применять полученные знания на практике в видоизменённой ситуации, соблюдать основные правила культуры устной речи и сопровождающей письменной, использовать научные термины;
3. В основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины;
4. Ответ самостоятельный;
5. Наличие неточностей в изложении учебного материала;
6. Определения понятий неполные, допущены незначительные нарушения последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях;
7. Связное и последовательное изложение; при помощи наводящих вопросов преподавателя восполняются сделанные пропуски;
8. Наличие конкретных представлений и элементарных реальных понятий изучаемых явлений;
9. Понимание основных взаимосвязей;
10. При решении предложенных задач сделаны второстепенные ошибки.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если учащийся:

1. Усвоил основное содержание учебного материала, имеет пробелы в усвоении материала, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала;
2. Материал излагает не систематизировано, фрагментарно, не всегда последовательно;
3. Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки.
4. Допустил ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дал недостаточно четкие;
5. Не использовал в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, фактов, опытов или допустил ошибки при их изложении;
6. Испытывает затруднения в применении знаний, необходимых для решения задач различных типов, при объяснении конкретных явлений на основе теорий и законов, или в подтверждении конкретных примеров практического применения теорий;
7. Отвечает неполно на вопросы преподавателя (упуская и основное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте;
8. Обнаруживает недостаточное понимание отдельных положений при воспроизведении текста учебника (записей, первоисточников) или отвечает неполно на вопросы преподавателя, допуская одну-две грубые ошибки.
9. Скудны научные представления, преобладают формалистические знания;
10. Только при помощи наводящих вопросов учащийся улавливает межпредметные связи.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если учащийся:

1. Не усвоил и не раскрыл основное содержание материала;
2. Не делает выводов и обобщений.

3. Не знает и не понимает значительную или основную часть программного материала в пределах поставленных вопросов;
4. Имеет слабо сформированные и неполные знания и не умеет применять их к решению конкретных вопросов и задач по образцу;
5. При ответе (на один вопрос) допускает более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи преподавателя.
6. Имеются грубые ошибки при решении задач.

Разработчики _____ И. О. Фамилия
(подпись)
_____ И.О. Фамилия
(подпись)

«___»_____20___ г.

Рассмотрены на заседании предметно-цикловой комиссии _____
Протокол № _____ от «____» _____20 ___г.
Председатель ПЦК _____И.О. Фамилия
(подпись)
«____»_____ 20___г.

Согласовано
Представители работодателя:
_____ _____ И.О. Фамилия
наименование организации, должность (подпись)
_____ _____ И.О. Фамилия
наименование организации, должность (подпись)

Зам.директора по учебной работе _____И.О. Фамилия
(подпись)

Приложение 2

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

КНИГА

ПРОТОКОЛОВ ЗАСЕДАНИЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ПО МОДУЛЮ)

202__ ГОД

38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

ПРОТОКОЛ №___
Заседания аттестационной комиссии

«___»_____20____ г. с_____до_____

ПРИСУТСТВОВАЛИ
Председатель аттестационной комиссии_____
Члены аттестационной комиссии
1._____
2._____
3._____
О сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному по модулю **ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

Экзаменуется студент_____

Билет № ____
ВОПРОСЫ
1._____
_____
2._____
_____
3._____
_____

Общая характеристика ответов студента на заданные ему вопросы:_____
_____
_____

1.Признать, что студент сдал экзамен (квалификационный) с оценкой _____
2.Отметить, что_____
3.Особое мнение членов аттестационной комиссии_____

Председатель_____
Члены аттестационной комиссии_____
_____
_____
Секретарь_____

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

по профессиональному модулю _____

код и название модуля

*ОК, ПК*_____

перечень общих и профессиональных компетенций, соответствующих профессиональному модулю

студент _____

группа _____, курс___, специальность _____

код и наименование специальности

Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля:

Элементы модуля (код и наименование МДК, практик)	**Форма промежуточной аттестации**	**Оценка**	**Квалификационный разряд (категория)***
МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям),	другие формы контроля (контрольная работа)		
МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	экзамен		
Учебная практика	дифференцированный зачет		
Производственная практика (по профилю специальности)	дифференцированный зачет		
Теоретическое задание	*аттестация с оценкой*		
Практическая квалификационная работа*	*аттестация с оценкой*		

Итоги экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю:

Результат оценки:

ВПД _____ _____ _____

наименование вида профессиональной деятельности *освоен/не освоен* *оценка*

Председатель комиссии:

_____ _____ _____

Члены комиссии:

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

* Графа заполняется при проведении экзамена (квалификационного) по ПМ. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Приложение 3

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

ЭКЗАМЕНАЦИОННАЯ ВЕДОМОСТЬ
ЭКЗАМЕН (КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ) ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ПО МОДУЛЮ **ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

Специальность: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
Форма обучения: очная

Председатель аттестационной комиссии_____
_____
Члены аттестационной комиссии
_____
_____
_____

«____»_____20__ г.

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Экзаменационная оценка	Подписи членов аттестационной комиссии

Отлично_____
Хорошо_____
Удовлетворительно_____
Неудовлетворительно_____