Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Логинова Людмила Фёдоровна
Должность: Директор
Дата подписания: 23.01.2023 17:33:33
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.

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА 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- 2022

Рабочая программа 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* |

Рабочая программа профессионального модуля утверждена на заседании Предметно-цикловой комиссии по группе специальностей «Экономика и управление»

«22» 06 2022г. протокол № 06

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения вида профессиональной деятельности 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.

Программа профессионального модуля ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» включает: МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям), УП 02.01 Учебная практика, ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности), ПМ.02. ЭК Экзамен квалификационный.

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

Обучающийся в ходе освоения профессионального модуля 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

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 476 часов, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 228 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 104 часов;
учебной практики – 72 часа
производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: «Организация продаж страховых продуктов» в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код | Наименование результата обучения |
|---|---|
| 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. |
| 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 |

## 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Объем учебной работы (час) |
|---|---|
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | **332** |
| МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), | 128 |
| МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | 204 |
| **Обязательная аудиторная нагрузка (всего)** | **228** |
| МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), | 84 |
| МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | 144 |
| **в том числе:** | |
| ***теоретические занятия*** | **112** |
| МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), | 42 |
| МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | 70 |
| ***практические занятия*** | **96** |
| МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), | 42 |
| МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | 54 |

| | |
|---|---|
| ***курсовые работы*** | **20** |
| МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | 20 |
| ***Самостоятельная работа (всего)*** | **104** |
| МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), | 44 |
| МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) | 60 |
| **Аттестация** | |
| 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** | **72** |
| **Производственная практика (по профилю специальности)** | **72** |
| Итоговая аттестация в форме | **Квалификационного экзамена** |

**3.2. Тематический план профессионального модуля**

**ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) | | | | | Практика | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося | | | | Самостоятельная работа обучающегося | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов |
| | | | Всего, часов | в т.ч. теор. обучение, часов | в т.ч. практические занятия, часов | в т.ч., курсовая работа, часов | Всего, часов | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **ОК 1 - ОК 9, ПК 2.1-2.4** | **МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)** | 128 | 84 | 42 | 42 | | 44 | | |
| **ОК 1 - ОК 9, ПК 2.1-2.4** | **МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)** | 204 | 144 | 70 | 54 | 20 | 60 | | |
| **ОК 1 - ОК 9, ПК 2.1-2.3** | **Учебная практика, часов** | 72 | | | | | | 72 | |
| **ОК 1 - ОК 9, ПК 2.1-2.3** | **Производственная практика (по профилю специальности), часов** | 72 | | | | | | | 72 |
| | **ПМ.04 Всего:** | **476** | 228 | 112 | 96 | 20 | 104 | 72 | 72 |

**3.3. Тематический план и содержание профессионального модуля**

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)* | Объем часов | Уровень освоения |
|---|---|---|---|
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)** | | | |
| **Тема 1.**<br>Роль, место и содержание процесса розничных продаж в страховой компании | **Содержание учебного материала:**<br>Роль и место розничных продаж в страховой компании.<br>Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. | 4 | 1 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Роль, место и содержание процесса розничных продаж в страховой компании | 4 | 3 |
| **Тема 2.**<br>Организация розничных продаж | **Содержание учебного материала:**<br>Организационная структура розничных продаж страховой компании. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж.<br>Классификация каналов розничных продаж в страховании. Прямые и посреднические каналы продаж Классификация технологий продаж в розничном страховании. Каналы розничных продаж в страховой компании.<br>Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках | 8 | 1 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.<br>Организационная структура страховой компании<br>Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж. | 10 | 3 |
| **Тема 3.**<br>Маркетинговые подходы в формировании клиент ориентированной модели розничных продаж | **Содержание учебного материала:**<br>Маркетинговая стратегия розничных продаж. Определение целевых клиентских сегментов<br>Формирование продуктовой стратегии. Формирование стратегии развития каналов продаж<br>Ценовая стратегия в области розничных продаж | 6 | 1 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | **Практические занятия по теме:**<br>Маркетинговые подходы в формировании клиент ориентированной модели розничных продаж<br>Ценовая стратегия в области розничных продаж | 6 | 2 |
| **Тема 4.**<br>Стратегия разработки страховых продуктов | **Содержание учебного материала:**<br>Роль стратегического управления страховой компанией<br>Виды стратегий в страховой деятельности<br>Разработка модели стратегического управления в страховой организации | 8 | 1 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Стратегия разработки страховых продуктов. SWOT - анализ деятельности страховой компании | 6 | 2 |
| **Тема 5.**<br>Принципы планирования реализации страховых продуктов: стратегический план, оперативный план, расчет бюджета продаж | **Содержание учебного материала:**<br>Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж. Методы разработки плана и бюджета продаж. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж.<br>Процедуры планирования продаж в страховой компании. Принципы планирования Логистика планирования продаж.<br>Органы планирования. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж. | 12 | 1 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Планирование в страховой организации<br>Разработка плана и бюджета продаж<br>Процедура планирования продаж в страховой деятельности<br>Логистика планирования продаж | 12 | 3 |
| **Тема 6.**<br>Контроль исполнения плана продаж и принятие мер для его выполнения. | **Содержание учебного материала:**<br>Контроль исполнения плана продаж<br>Меры по выполнению плана продаж | 4 | 2 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Контроль исполнения плана продаж и принятие мер для его выполнения | 4 | 3 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.02.01**<br>1. Основные показатели и перспективы развития страхового рынка.<br>2. Практические примеры разработки и реализации стратегий страховщиков на развивающихся рынках<br>3. Разработка миссии и видения страховой компании. Понятие миссии и видения. Алгоритм успешного формирования миссии и видения.<br>4. Стратегический план страховой компании<br>5. Продажи как комплексное явление в страховой компании.<br>6. Ключевые факторы успеха в розничных продажах.<br>7. Операционная поддержка продаж розничных страховых услуг: разработка продуктов, система андеррайтинга и сопровождения договоров страхования, качественное и быстрое урегулирование убытков как необходимое условие успешных продаж.<br>8. Неоперационная поддержка продаж.<br>9. ИТ-обеспечение продаж и создание АРМ продавцов.<br>10. Финансовое обеспечение продаж. Развитие персонала продаж в страховой компании. | | 44 | |
| **Итого:** | | **128** | |
| **МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)** | | | |
| **Тема 1.** Финансовый анализ предприятий и специфика деятельности страховщика | **Содержание учебного материала:**<br>Сущность финансового анализа страховых организаций. Специфика финансового состояния страховщика<br>Методики оценки финансового состояния предприятий<br>Финансовый потенциал страховой организации<br>Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика<br>Классификация показателей финансового анализа страховой организации.<br>Аналитический баланс-нетто как информационная база финансового состояния страховой организации<br>Анализ структуры баланса страховой организации. Анализ показателей финансовой устойчивости<br>Анализ показателей ликвидности активов страховщика<br>Анализ показателей деловой репутации страховщика | 16 | 1 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Сущность и специфика финансового анализа страховых организаций<br>Методика оценки финансового состояния предприятий<br>Анализ финансов страховой организации<br>Анализ структуры баланса страховой организации | 14 | 2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | Расчет показателей финансового анализа страховой организации<br>Расчет показателей ликвидности активов страховщика<br>Расчет показателей деловой репутации страховщика | | |
| **Тема 2.** Оценка платежеспособности страховой организации | **Содержание учебного материала:**<br>Платежеспособность как следствие и внешнее проявление финансовой устойчивости<br>Расчет фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности страховщика<br>План финансового оздоровления страховой организации<br>Анализ платежеспособности страховщика по методике ЕС<br>Методика оценка платежеспособности страховой организации через рисковый капитал | 22 | 1 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Отечественная методика оценки платежеспособности страховой организации<br>Зарубежная методика оценки платежеспособности страховой компании | 8 | 2 |
| **Тема 3.** Анализ финансовых результатов страховщика | **Содержание учебного материала:**<br>Анализ страховых операций<br>Анализ финансовой устойчивости страховых операций<br>Оценка финансовой устойчивости через точку финансового равновесия<br>Определение степени вероятности и дефицита собственных средств с использованием коэффициента Коньшина<br>Финансовый результат страховой организации<br>Анализ рентабельности страховых операций<br>Себестоимость страховых операций | 32 | 1,2 |
| | **Практические занятия по теме:**<br>Расчет факторного анализа страховых операций<br>Расчет оценки финансовой устойчивости страховщика<br>Расчет оценки финансовой устойчивости страховщика<br>Расчет финансового результата страховой организации<br>Расчет финансового результата страховой организации<br>Расчет рентабельности страховых операций<br>Расчет рентабельности страховых операций<br>Расчет себестоимости страховых операций<br>Расчет себестоимости страховых операций | 32 | 2,3 |

| | | |
|---|---|---|
| **Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.02.02**<br>1. Значение финансового анализа деятельности страховых организаций при реализации функции государства как регулятора страхового рынка.<br>2. Функции и роль актуария в обеспечении финансовой устойчивости страховой организации.<br>3. Роль финансового анализа деятельности страховой организации при формировании страховых пулов, выборе партнеров по перестраховочным операциям.<br>4. Финансовый анализ и финансовое планирование деятельности страховой организации.<br>5. Финансовый анализ и финансовый менеджмент страховой организации.<br>6. Отечественные и зарубежные рейтинговые агентства. Рейтинговые классификации пяти ведущих рейтинговых агентств мира: A.V. Best Co, Standard$Poor's, Fitch IBCA, Moody's 48 13 Investor Service, Weiss Research Inc.<br>7. Изменения в Правилах размещения страховых резервов, связанные с долей перестраховщиков — не резидентов РФ, принимаемой к покрытию страховых резервов.<br>8. Влияние нестраховых факторов (инфляции, структуры страховой организации, конъюнктуры рынка и др.) на финансовую устойчивость страховой организации.<br>9. Необходимые условия, обеспечивающие, по мысли законодателя, финансовую устойчивость отечественных страховщиков.<br>10. В связи с повышением требований к величине уставного капитала отечественных страховщиков мнения по этому вопросу расходятся. Изложить свой взгляд на проблему и обосновать его.<br>11. Экономическое содержание технических страховых резервов и их роль в обеспечении финансовой устойчивости страховой организации.<br>12. Перестрахование как способ обеспечения финансовой устойчивости страховых операций.<br>13. Роль андеррайтинга в обеспечении качественной перестраховочной защиты страховой организации.<br>14. Актуальность оценки финансовой надежности компании при выборе партнеров по перестраховочным операциям.<br>15. Методы решения задачи оптимизации инвестиционного портфеля страховщика.<br>16. Современное состояние спектра финансовых инструментов, из которых формируются инвестиционные портфели страховщиков.<br>17. Страховщик как институциональный инвестор. Инвестиционный потенциал страхования жизни в России.<br>18. Учет темпов инфляции при анализе показателей достаточности страховых резервов.<br>19. По данным бухгалтерской отчетности с использованием рассмотренных в курсе лекций групп аналитических показателей провести финансовый анализ деятельности самостоятельно выбранной страховой организации. Результаты анализа представить в виде аналитических таблиц в формате Excel, структурных диаграмм, текстового отчета с собственным комментарием полученных результатов анализа финансового состояния страховщика, выводами и рекомендациями лицу, принимающему решения.<br>20. Современное состояние информационных технологий применительно к анализу финансового состояния | 60 | |

| | | |
|---|---|---|
| страховых организаций. Сопоставление возможностей новейших компьютерных систем для автоматизации анализа финансового состояния страховых организаций. | | |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)** | **20** | |
| **Примерная тематика курсовых работ**<br>1. Финансовые основы страховой деятельности.<br>2. Основы финансовой устойчивости страховой компании.<br>3. Организация финансов страховой компании.<br>4. Источники формирования финансового потенциала страховой компании.<br>5. Состав, структура и методы расчета страховых тарифов по рисковым видам страхования.<br>6. Страховые платежи: сущность, виды и методы расчета.<br>7. Тарифная политика страховой компании.<br>8. Формирование тарифов по страхованию жизни.<br>9. Принципы и методы формирования тарифных ставок в имущественном страховании.<br>10. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость страховщика.<br>11. Финансовые аспекты организации имущественного страхования (на примере конкретной страховой компании).<br>12. Финансовые аспекты организации личного страхования (на примере конкретной страховой компании).<br>13. Финансовые аспекты организации страхования ответственности (на примере конкретной страховой компании).<br>14. Платежеспособность страховой компании.<br>15. Финансовый анализ доходов и расходов страховщика.<br>16. Роль собственных средств в обеспечении платежеспособности страховщика.<br>17. Система и методы формирования страховых резервов<br>18. Технические резервы: сущность, виды, особенности формирования<br>19. Математические резервы премий в страховании жизни.<br>20. Система финансовых показателей деятельности страховой компании.<br>21. Система перестрахования как основа финансовой устойчивости страховой компании.<br>22. Методы расчета страхового возмещения в системе урегулирования убытков.<br>23. Инвестиционная деятельность страховой компании.<br>24. Место инвестирования в денежном обороте средств страховщика.<br>25. Система международных аналитических рейтингов страховых компаний | | |
| **Итого:** | **204** | |
| **УП 02.01 Учебная практика**<br>Виды работ<br>- определить мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения);<br>- аутосорсинг; | | |

| | | |
|---|---|---|
| - составить плана продаж по каналам | | |
| **ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности)**<br>Виды работ<br>Организация розничных продаж<br>Формировании клиент-ориентированной модели розничных продаж<br>Стратегия разработки страховых продуктов<br>Разработка стратегического и оперативного плана<br>Расчет бюджета продаж<br>Контроль исполнения плана продаж и его регулирование<br>Порядок проведения финансового анализа страховых предприятий<br>Определение платежеспособности страховой организации<br>Анализ финансовых результатов страховщика<br>Заключение договоров имущественного страхования с юридическими лицами<br>Заключение договоров имущественного страхования с физическими лицами<br>Заключение договоров транспортного страхования | | |
| **ПМ.02.ЭК Квалификационный экзамен** | | |

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 профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов: анализа финансово-хозяйственной деятельности; лаборатории «Учебная страховая организация».

Прохождение учебной и производственной практики (по профилю специальности) проходит в страховых компаниях и организациях региона.

1. Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- переносная аудио и видеоаппаратура;
- комплект учебно-методической документации.

2. Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

– переносная аудио и видеоаппаратура;
– комплект учебно-методической документации.

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

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- технические средства, в т.ч. компьютерные и телекоммуникационные,
- рабочее место специалиста,
- деловая документация,
- профессиональные компьютерные программы.

### 4.2. Методические рекомендации к выполнению внеаудиторной самостоятельной работы

Самостоятельная работа - это планируемая работа студентов, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа выполняет ряд функций, среди которых особенно выделяются:

- развивающая (повышение культуры умственного труда, приобщение к творческим видам деятельности, обогащение интеллектуальных способностей студентов);
- ориентирующая и стимулирующая (процессу обучения придается ускорение и мотивация);
- воспитательная (формируются и развиваются профессиональные качества специалиста);
- исследовательская (новый уровень профессионально-творческого мышления);
- информационно-обучающая (учебная деятельность студентов на аудиторных занятиях).

Одним из основных видов деятельности студента является самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступления на групповых занятиях, выполнение заданий преподавателя.

Целью самостоятельных занятий является самостоятельное более глубокое изучение студентами отдельных вопросов курса с использованием рекомендуемой дополнительной литературы и других информационных источников.

Задачами самостоятельной работы студентов являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умения использовать справочную литературу;

- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;

Внеаудиторная самостоятельная работа включает такие формы работы, как:

1. Индивидуальные занятия (домашние занятия):

- изучение программного материала дисциплины (работа с учебником и конспектом лекции);
- изучение рекомендуемых литературных источников;
- конспектирование источников;
- выполнение контрольных работ;
- работа со словарями и справочниками;
- работа с электронными информационными ресурсами и ресурсами Internet;
- составление плана и тезисов ответа на лекции;
- выполнение тестовых заданий;
- решение задач;
- подготовка презентаций;
- ответы на контрольные вопросы;
- аннотирование, реферирование, рецензирование текста;
- написание эссе, тезисов, докладов, рефератов;
- работа с компьютерными программами;
- подготовка к зачету (дифференцированному зачету), экзамену и другим формам контроля.

2. Групповая самостоятельная работа студентов:

- подготовка к занятиям, проводимым с использованием активных форм обучения (круглые столы, деловые игры);
- анализ деловых ситуаций (мини-кейсов) и др;
- участие в Интернет - конференциях.

3. Получение консультаций для разъяснений по вопросам изучаемой дисциплины.

Наиболее часто при изучении дисциплины используются следующие виды самостоятельной работы студентов:

- поиск (подбор) литературы (в том числе электронных источников информации) по заданной теме;
- подготовка рефератов;
- подготовка докладов.

Реферат - форма письменной работы. Как правило, реферат является самостоятельным библиографическим исследованием студента, носящим описательно-аналитический характер. Объем реферата может достигать 10-15 страниц. Подготовка реферата подразумевает самостоятельное изучение студентом нескольких литературных источников (монографий, научных статей и т.д.) по теме, не рассматриваемой подробно на лекции, систематизацию материала и краткое его изложение. Цель написания реферата - привитие навыков краткого и лаконичного представления собранных материалов и фактов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным отчетам, обзорам и статьям.

Работа студента над рефератом включает следующие операции:

- рассмотрение темы (по её названию);
- выявление литературных источников по данной теме;
- ознакомление с содержанием источников, направленным на осмысление его внешней и внутренней структуры;
- работа над выделением главных смысловых компонентов текста (ключевых слов и предложений);
- отбор наиболее важных сведений из выделенных фрагментов;
- составление «связок» из отобранного материала в соответствии с логикой изложения фактов;
- написание реферата.

Реферат в структурном отношении должен включать:

- содержание;
- введение;
- собственно реферативную часть (изложение основных положений по плану с соответствующими названиями и нумерацией);
- заключение;
- список использованной литературы.

Текст реферата должен иметь связанное, цельное построение. Содержание реферата должна пронизывать главная идея, которая объединяет все информационные элементы источников, а также приводимые факты. При этом допускается сохранение отдельных структурных элементов оригинала. Однако не допустимо простое переписывание положение литературных источников. Язык должен быть кратким, ясным, доступным.

Реферат оценивается исходя из следующих критериев:

- поставлена ли цель в работе;
- сумел ли студент самостоятельно составить логический план к теме и реализовать его;
- каков научный уровень реферата;
- собран ли достаточный фактический материал;
- удалось ли раскрыть тему;
- показана ли связь рассматриваемой темы с современными проблемами науки и общества, со специальностью студента;
- каков авторский вклад в систематизацию, структурирование материала, в составлении заключения; - достигнута ли цель работы.

Углубленному изучению материала по отдельным разделам дисциплины способствует подготовка студентами докладов.

Доклад – это самостоятельная работа, анализирующая и обобщающая публикации по заданной тематике, предполагающая выработку и обоснование собственной позиции автора в отношении рассматриваемых вопросов. Написанию доклада предшествует изучение широкого круга первоисточников, монографий, статей, обобщение личных наблюдений. Работа над докладом способствует развитию самостоятельного, творческого мышления, учит применять полученные знания на практике при анализе различных актуальных проблем. Рекомендуемое время доклада - 10-12 минут.

Непременным условием закрепления теоретических и практических знаний студентов является выполнение ими домашних заданий.

Колледж обеспечивает учебно-методическую и материально-техническую базу для организации самостоятельной работы студентов.

Библиотека колледжа обеспечивает:

- учебный процесс необходимой литературой и информацией (комплектует библиотечный фонд учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с учебными планами и программами, в том числе на электронных носителях);
- доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

Преподаватели колледжа разрабатывают: учебно-методические материалы, программы, пособия, материалы по учебным дисциплинам в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами. Учебные программы раскрывают рекомендуемый режим и характер различных видов учебной работы (в том числе самостоятельной работы над рекомендованной литературой). Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой Колледжа, где они имеют возможность

получить доступ к учебно-методическим материалам как библиотеки Колледжа, так и иных электронных библиотечных систем. В свою очередь, студенты могут взять на дом необходимую литературу на абонементе в библиотеки Колледжа, а также воспользоваться читальным залом.

### 4.3. Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

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

**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

МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

**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) Средства массовой информации**

1. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело», «Страховой бизнес», «Финансовая газета», «Современные страховые технологии», «Страховое право», «Финансовый менеджмент», «Рынок страхования».

**Г) 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

**4.4. Общие требования к организации образовательного процесса**

Освоение обучающимися профессионального модуля может проходить в условиях созданной образовательной среды: как в учебном заведении, так и в организациях, соответствующих профилю специальности 38.02.02 Страховой дело (по отраслям).

Изучение таких общепрофессиональных дисциплин как «Экономика организации» «Статистика», «Страховое дело», «Менеджмент», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Аудит страховых организаций», «Налоги и налогообложение», «Бухгалтерский учет в страховых организациях», «Страхование в системе международных экономических отношений» должно предшествовать освоению данного модуля или изучается параллельно.

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

Формой итоговой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). 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. Промежуточный контроль осуществляется в виде дифференцированных зачетов, контрольных работ и тестирования по отдельным темам модуля. Их количество и форма проведения определяются учебным планом. Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется согласно утвержденному расписанию учебных занятий, составленному на основе рабочего учебного плана, разработанного в соответствии с ФГОС СПО для специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям). Учебные занятия проводятся в виде лекций, консультаций, практических занятий, контрольных и самостоятельных работ, коллоквиумов и т.д.

При планировании самостоятельной внеаудиторной работы обучающимся рекомендуются следующие виды заданий:

– для овладения знаниями: чтение текста (основной и дополнительной литературы); составление плана текста; конспектирование текста; работа со словарями и справочниками; ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.;

– для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекций (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (основной и дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц для систематизации учебного материала; изучение нормативных материалов; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование и др.);

– подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление тематических кроссвордов; тестирование и др.;

– для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу; решение вариантных задач и упражнений;

– решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка курсовых и дипломных работ (проектов).

Производственная практика проводится при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках модуля, реализуется концентрированно.

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

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

| **Результаты (освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
|---|---|---|
| ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | - формирование стратегии разработки страховых продуктов;<br>- составление стратегического плана продаж страховых продуктов | решение профессиональных ситуаций;<br>текущий контроль практических занятий;<br>оценка выполнения практических работ;<br>экзамен квалификационный |
| ПК 2.2 Организовывать розничные продажи. | - умение пользоваться источниками информации, методами и приемами анализа;<br>- применение маркетинговых подходов в формировании клиент-ориентированной модели розничных продаж | |
| ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | - умение пользоваться источниками информации;<br>- изложение последовательности действий при оформлении страхового случая;<br>- демонстрация навыков консультирования клиентов | |
| ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта | - умение анализировать основные показатели страхового рынка;<br>- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | |

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

| **Результаты (освоенные общие компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
|---|---|---|
| ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | - грамотная аргументация важности защиты финансовых интересов предприятия и государства;<br>- демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии;<br>- проявление инициативы в аудиторной и самостоятельной работе, во время прохождения практики. | наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях |
| ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | - систематическое планирование собственной учебной деятельности и действие в соответствии с планом;<br>- структурирование объема работы и выделение приоритетов;<br>- грамотное определение методов и способов выполнения учебных задач;<br>- осуществление самоконтроля в процессе выполнения работы и ее результатов;<br>- анализ результативности использованных методов и способов выполнения учебных задач;<br>- адекватная реакция на внешнюю оценку выполненной раб | интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся |
| ОК3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области документирования и оформления хозяйственных операций;<br>- признание наличия проблемы и адекватная реакция на нее;<br>- выстраивание вариантов альтернативных действий в случае возникновения нестандартных ситуаций;<br>- грамотная оценка ресурсов, необходимых для выполнения заданий;<br>- расчет возможных рисков и определение методов и способов их снижения при выполнении профессиональных задач | оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. |
| ОК4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач и личностного развития. | - нахождение и использование разнообразных источников информации;<br>- грамотное определение типа и формы необходимой информации;<br>- получение нужной информации и сохранение ее в удобном для работы формате;<br>- определение степени достоверности и | оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения |

| | | |
|---|---|---|
| | актуальности информации;<br>- извлечение ключевых фрагментов и основного содержание из всего массива информации;<br>- упрощение подачи информации для ясности понимания и представления;<br>- использование различных источников, включая электронные | образовательной программы. |
| ОК5.Использовать информационно – коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | - грамотное применение специализированного программного обеспечения для сбора, хранения и обработки информации;<br>- правильная интерпретация интерфейса специализированного программного обеспечения и нахождение контекстной помощи;<br>- правильное использование автоматизированных систем делопроизводства. | оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. |
| ОК6.Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | - положительная оценка вклада членов команды в общекомандную работу;<br>- передача информации, идей и опыта членам команды;<br>- использование знания сильных сторон, интересов и качеств, которые необходимо развивать у членов команды, для определения персональных задач в общекомандной работе;<br>- формирование понимания членами команды личной и коллективной ответственности;<br>- регулярное представление обратной связь членам команды;<br>- демонстрация навыков эффективного общения;<br>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. | оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. |
| ОК7.Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. | - грамотная постановка целей;<br>- точное установление критериев успеха и оценки деятельности;<br>- гибкая адаптация целей к изменяющимся условиям;<br>- обеспечение выполнения поставленных задач;<br>- демонстрация способности контролировать и корректировать работу коллектива;<br>- демонстрация самостоятельности в принятии ответственных решений;<br>- демонстрация ответственности за принятие решений на себя, если | интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся |

| | | |
|---|---|---|
| | необходимо продвинуть дело вперед;<br>- самоанализ и коррекция результатов собственной работы | |
| ОК8.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации | - способность к организации и планированию самостоятельных занятий и домашней работы при изучении профессионального модуля;<br>- эффективный поиск возможностей развития профессиональных навыков при освоении модуля;<br>- разработка, регулярный анализ и совершенствование плана личностного развития и повышения квалификации. | самооценка, взаимооценка, оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК9.Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | - демонстрация легкости освоения новых программных средств, обеспечивающих учет, составление и передачу бухгалтерской отчетности;<br>- отслеживание и использование изменений законодательной и нормативно-справочной базы, регламентирующей бухгалтерский учет;<br>- проявление готовности к освоению новых технологий в профессиональной деятельности. | интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся |