СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  | стр. |
| 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ |  |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ |  |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ профессионального модуля |  |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  |  |

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля является обязательной частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД): Выполнение работ по профессии «Агент страховой»и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК.5.1. Реализовывать технологии агентских продаж;

ПК.5.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;

ПК.5.3. Организовывать розничные продажи;

ПК.5.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;

ПК.5.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж;

ПК.5.6. Документально оформлять страховые операции;

ПК.5.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;

ПК.5.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

**1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить вид деятельности Выполнение работ по профессии «Агент страховой» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

**1.2.1. Перечень общих компетенций**

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Общие компетенции |
| 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 профессиональность 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), за 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 |

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Профессиональные компетенции |
| ВД 1 | Выполнение работ по профессии «Агент страховой» |
| ПК.5.1. | Реализовывать технологии агентских продаж; |
| ПК.5.2. | Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж; |
| ПК.5.3. | Организовывать розничные продажи; |
| ПК.5.4. | Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании; |
| ПК.5.5. | Анализировать эффективность каждого канала продаж; |
| ПК.5.6. | Документально оформлять страховые операции; |
| ПК.5.7. | Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая; |
| ПК.5.8. | Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества |

**1.2.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен**:

|  |  |
| --- | --- |
| иметь практический опыт | организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования |
| уметь | - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;- анализировать состав регионального компонента потенциальных клиентов; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями;- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;- в течении срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;- устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами;- использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач;- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;- анализировать эффективность каждого канала продаж страховых продуктов |
| знать | - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;- действующую систему социальных гарантий: методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;- основы рыночной экономики;- основы психологии и организации труда;- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства;- правила и нормы охраны труда |

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Объем часов** |
| **Максимальная нагрузка** | 234 |
| в том числе: |
| ***МДК 05.01. Агитационная работа в страховании, представление различных видов страхования*** | 108 |
| теоретическое обучение | 72 |
| практические занятия | 48 |
| *самостоятельная работа* | 36 |
| **Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета** |  |
| ***МДК 05.02. Документальное оформление и обеспечение страховых операций*** | 54 |
| теоретическое обучение | 36 |
| практические занятия | 20 |
| *самостоятельная работа* | 18 |
| **Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета** |  |
| учебная практика | 72 час |
| **Итоговая аттестация по ПМ в форме квалификационного экзамена**  |  |

# **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

#

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ занятия** | **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа, курсовое проектирование** | **Объем часов** | **Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | **Раздел 1. Организация агентских продаж** |  |  |
|  | **МДК. 05.01. Агитационная работа в страховании, представление различных видов страхования** |  |  |
| 1 | **Страховое законодательство** | **Содержание учебного материала**  | ***2*** | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| 1.Нормативные правовые акты, положения, инструкции, регламентирующие деятельность страховых агентов. 2.Содержание страхования и его роль в современном обществе. |
| **Самостоятельная работа № 1** | *1* |  |
| Написать эссе на тему: «Исторический путь развития отечественного страхования в экономике России» |  |
| 2 | **Аквизиционная деятельность страховых агентов** | **Содержание учебного материала** | ***2*** | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| 1.Характеристика и аквизиционная деятельность страховых агентов. 2.Фунукции современного страхового агента.3. Должностная инструкция страхового агента. 4.Агентский договор |  |
| **Самостоятельная работа № 2** | *1* |  |
| Написать эссе на тему: «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела» |
| 3 | **Технологии работы с потенциальными клиентами** | **Практическое занятие № 1.** | ***2*** | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Технологии работы с потенциальными клиентами  |
| **Самостоятельная работа № 3**  | *1* |  |
| Заполнить таблицу типов клиентов с психологической точки зрения |
| 4 |  **Сегментация клиентов и страхового рынка.**  | **Практическое занятие № 2** | ***2*** | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Сегментация страхового рынка и клиентов . 2.Культура речи. 3.Психологический контакт с клиентом.  |
| **Самостоятельная работа № 4** | *1* |  |
| Изучить сайты 3 страховых компаний по клиентоориентированности и страховым продуктам |
| 5 | **Презентация страховых продуктов** | **Практическое занятие № 3** |  | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Подготовить презентация страховых продуктов1.Страхование имущества предприятий2.Страхование имущества частных лиц3.Страхование грузов4.Страхование личное 5.Медицинское страхование 6.Обязательное социальное страхование 7.Пенсионное страхование 8.Морское страхование 9.Зеленая карта10. Страхование от несчастных случаев и болезней | ***2*** |  |
| **Самостоятельная работа № 5** | *1* |  |
| Составить кроссворд по теме Деятельность страховых агентов в компании |
| 6 |  **Общие принципы и организация личного страхования** | **Содержание учебного материала** | ***2*** | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Характеристика видов страховых услуг2.Общие принципы и организация личного страхования3.Страхование жизни. 4.Страхование от несчастных случаев.5. Обязательное и добровольное медицинское страхование |  |
| **Самостоятельная работа № 6** | *1* |  |
| Составить тест по теме личное страхование  |
| 7 | **Содержание правил имущественного страхования** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Содержание и основные правила имущественного страхования. 2.Характеристика основных видов имущественного страхования |
| **Самостоятельная работа № 7** | *1* |  |
| Создать презентацию по теме Урегулирование убытков в имущественном страховании |
| 8 | **Характеристика видов страхования гражданской ответственности** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО);2) страхование гражданской ответственности перевозчика;3) страхование гражданской ответственности за загрязнение окружающей среды;4) страхование гражданской ответственности производителя за качество продукции; |
| **Самостоятельная работа № 8** | *1* |  |
| Создание презентации по теме Страхование профессиональной ответственности и страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности; |
| 9 | **Продажи физическим лицам полисов ОСАГО агентами** | **Практическое занятие № 4** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Продажи физическим лицам полисов ОСАГО агентами |
| **Самостоятельная работа № 9** |
| Доклад по теме Страхование автомобильного транспорта: мировой и отечественный опыт. | *1* |  |
| **10** | **Продажи ОСАГО юридическим лицам агентами** | **Практическая работа № 5** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Продажи ОСАГО юридическим лицам агентами |
| **Самостоятельная работа № 10** | *1* |  |
| Составить тест по теме ОСАГО для юридических и физических лиц  |
| **11** | **Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО** | **Практическая работа №6.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7.5,8 |
| Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО |
| **Самостоятельная работа № 11** | *1* |  |
| Подготовить сообщение по теме Анализ состояния страхового рынка ОСАГО в текущем году  |
| **12** | **Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании** | **Практическая работа №7.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| **Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании** |
| **Самостоятельная работа № 12** | *1* |  |
| Подготовить презентацию по теме Анализ состояния рынка КАСКО в текущем году |
| **13** | **Продажи КАСКО юридические лица** | **Практическая работа №8.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Продажи КАСКО юридическим лицам страховыми агентами |
| **Самостоятельная работа № 13** | *1* |  |
| Подготовить доклад по теме Рейтинг страховщиков по премия и выплатам по КАСКО в текущем году |
| 14 | **Документальное оформление продажи полисов по страхованию от несчастных случаев** | **Практическая работа №9** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Документальное оформление продажи полисов по страхованию от несчастных случаев  |
| **Самостоятельная работа № 14** | *1* |  |
| Ответить на вопросы по теме страхование от несчастных случаев |
| 15 | **Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев** | **Практическая работа №10** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев |
| **Самостоятельная работа № 15** | *1* |  |
| Составить таблицу за прошлый год из 5 СК по премиям и выплатам по страхованию от НС  |
| 16 | **Продажи полисов страхования имущества граждан страховыми** **агентами** | **Практическая работа № 11** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Продажи полисов страхования имущества граждан страховыми агентами |
| **Самостоятельная работа № 16** | *1* |  |
| Составить тест по теме страхование имущества граждан |
| 17 | **Агентские продажи по страхованию имущества граждан** | **Практическая работа № 12** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Агентские продажи по страхованию имущества граждан |  |
| **Самостоятельная работа№ 17** | *1* |  |
| Составить презентация по теме Перечень имущества граждан, не подлежащее страхованию |
| 18 | **Продажи агентами страхования имущества для граждан** | **Практическая работа № 13**. | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Продажи агентами страхования имущества для граждан |
| **Самостоятельная работа№ 18** | *1* |  |
| Подготовить доклад по темам 1.Особенности страхования имущества в Великобритании.2.Особенности страхования имущества в Германии.3.Особенности страхования имущества в Японии 4.Особенности страхования имущества в Англии |
| 19 | **Агентские продажи по коробочным видам страхования** | **Практическая работа № 14.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2.ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Агентские продажи по коробочным видам страхования |
| **Самостоятельная работа№ 19** | *1* |  |
| Составить тест по теме страхование имущества граждан 7 вопросов и 4 варианта ответов |
| 20 | **Продажи агентами продукта по страхованию жизни** | **Практическая работа № 15.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Продажи агентами продукта по страхованию жизни |
| **Самостоятельная работа№ 20** | *1* |  |
| Подготовить сообщение по теме Анализ состояния страхового рынка по страхованию жизни в текущем году |
| 21 | **Преимущества для клиента при продаже продукта**  | **Практическая работа №16.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Аргументы (преимущества) для клиента при продаже страхового продукта по страхованию жизни |
| **Самостоятельная работа№ 21** | *1* |  |
| Подготовить доклад по теме Рейтинг страховщиков жизни по премиям и выплатам в текущем году |
|  | **Раздел 2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.** |  |
| 22 | **Правовые основы развития страховой деятельности**  | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. 2.Система социальных гарантий.3. Социальное страхование |
| **Самостоятельная работа№ 22** | *1* |  |
| Написать эссе на тему: «Пенсионное страхование в современных условиях: формы, содержание и перспективы развития. |
|  23 | **Бизнес-процессы в страховании**  | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.5.ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Бизнес-процессы в страховании. 2.Страховой маркетинг3.Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба |
| **Самостоятельная работа№ 23** | *1* |  |
| Создание презентации по теме «Маркетинг страховщика: понятие, специфика и содержание» |
| 24 | **Технологии** **розничных продаж в страховании**  | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Технологии розничных продаж в страховании – агентские продажи, продажа на рабочих местах.  |
| **Самостоятельная работа№ 24** | *1* |  |
| Подготовить доклад по теме «Организация систем продажи страховых полисов: зарубежный опыт и отечественная практика»  |
| 25 | **Технологии розничных продаж.** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.5.ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Технологии розничных продаж в страховании 2. интернет-магазины, 3.директ-маркетинг. 4.Банковский сектор, 5.туристические агентства, 6.автосалоны |
| **Самостоятельная работа№ 25** | *1* |  |
| Составить презентацию по теме Страховые премии, собранные по каналам продаж 1 агентский канал, 2. интернет продажи, 3.Банковский сектор, 4.автосалон |
| 26 | **Осуществление планирования розничных продаж.** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.5.ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж. |
| **Самостоятельная работа №26** | *1* |  |
| Подготовить доклад по теме «Планирование и прогнозирование в деятельности страховой организации» |
| 27 | **Три этапа планирования по каждому виду страхования**  | **Практическое занятие** **№17.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Планирование по каждому виду страхования (три этапа) |
| **Самостоятельная работа №27** | *1* |  |
| Подготовить сообщение по теме «Планирование деятельности страхового агента»  |
| 28 | **Метод свободного страхового поля** | **Практическое занятие №18.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Метод свободного страхового поля |
| **Самостоятельная работа №28** | *1* |  |
| Подготовить сообщение по теме «Теоретические основы и порядок разработки бизнес-плана страхового агента» |
| 29 | **Планирование на основе коэффициента использования резервов** | **Практическая работа №19** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Планирование методом определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов |
| **Самостоятельная работа №29** | *1* |  |
| Составить кроссворд из 7 слов по видам страховых резервов |
| 30 | **Коэффициент использования резервов** | **Практическая работа №20** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов. |
| **Самостоятельная работа №30** | *1* |  |
| Изучить резервы в любой страховой компании по данным финансовой отчетности  |
|  | **Раздел 3. Анализ эффективности каждого канала продаж** |  |
| 31 | **Сущность анализа эффективности каждого канала** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.5.ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала. 2.Объекты анализа. 3.Документация, используемая при анализе эффективности канала продаж. 4.Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента. |
| **Самостоятельная работа №31** | *1* |  |
| Подготовить сообщение сборы премий по каналам продаж по 2 страховым компаниям за прошлый год |
| 32 | **Анализ уровня выплат по видам страховых услуг** | **Практическое занятие №21.**  | 2 | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Анализ уровня выплат по видам страховых услуг |
| **Самостоятельная работа №32** | *1* |  |
| Подготовить материал по теме «Выплаты по 5 страховым компаниям за прошлый год». Построить график выплат за прошлый год по 5 страховым компаниям. |
| 33 | **Оценка эффективности деятельности страхового агента** | **Практическое занятие №22** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Оценка эффективности деятельности страхового агента |
| **Самостоятельная работа №33** | *1* |  |
| Подготовить доклад по теме «Роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений» |
| 34 | **Показатели страховой статистики** | **Практическое занятие №23.**  | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.5.ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Показатели страховой статистики |
| **Самостоятельная работа №34** | *1* |  |
| Подготовить сообщение по теме «Актуарные расчеты как отрасль страхового дела» |
| 35 | **Анализ деятельности страхового агента** | **Практическое занятие №24.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.5.ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Анализ деятельности страхового агента |
| **Самостоятельная работа №35** | *1* |  |
| Найти агентский договор и его проанализировать |
| 36 | **Дифференцированный зачет по МДК 05.01.** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.5.ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| **Дифференцированный зачет по МДК 05.01.** |
| **Самостоятельная работа №36** | *1* |  |
| Подготовка к МДК тестированию |
|  | **МДК 05.02 Документальное оформление и обеспечение страховых операций** |  |
|  | **Раздел 1. Сопровождение договоров страхования** |  |
| 37 | **Правила документального оформления страховых операций.**  | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.8.ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| 1.Правила документального оформления страховых операций. 2.Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования |
| **Самостоятельная работа №37** | *1* |  |
|

|  |
| --- |
| Составить схему и описать порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги  |

 |
| 38 | **Оформление договора страхования** | **Практическое занятие №25.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7. |
| Оформление договора страхования |
| **Самостоятельная работа №38** | *1* |  |
| Составить график количества заключенных договоров страхования по 5 страховым компаниям за прошлый год |
| 39 | **Оформление страхового полиса по договору страхования** | **Практическое занятие №26** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 ПК.5.8. |
| Оформление страхового полиса по договору страхования |
| **Самостоятельная работа №39** | *1* |  |
| Расчет на сайте страховой компании стоимости страхового продукта КАСКО, страхования от НС, и страхование имущества |
| 40 | **Оформление квитанции об уплате страхового взноса** | **Практическое занятие №27.**  | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| Оформление квитанции об уплате страхового взноса |
| **Самостоятельная работа №40** | *1* |  |
| Составить перечень типичных ошибок при заключении договора страхования и при оформлении квитанции по уплате страхового взноса |
|  | **Раздел 2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая** |  |
| 41 | **Перечень документов при страховом случае** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| 1.Права и обязанности страхователей и страховой организации при наступлении страхового случая. 2.Перечень документов, необходимых для решения вопроса о страховых выплатах. 3.Сроки подачи заявления и необходимых документов.4. Порядок и сроки выплаты страхового обеспечения и возмещения. 5.Претензионно-исковая работа в страховании |
| **Самостоятельная работа №41** | *1* |  |
|

|  |
| --- |
| Подготовить сообщение на темы «Выявление признаков страхового случая; Признать события «страховым» |

 |
| 42 | **Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения** | **Практическое занятие №28.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. |
| **Самостоятельная работа №42** | *1* |  |
| Сообщение по теме Количество страховых случаев по 3 страховым компаниям за прошлый год |
| 43 | **Определение сроков выплаты страхового возмещения** | **Практическое занятие №29.**  | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| Определение сроков выплаты страхового возмещения |
| **Самостоятельная работа №43** | *1* |  |
| Подготовить сообщение страховое возмещение в ГК РФ и особенности выплаты по законодательству РФ  |
| 44 | **Работа по консультированию клиентов** | **Практическое занятие №30.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| Работа по консультированию клиентов |
| **Самостоятельная работа №44** | *1* |  |
| Подготовить презентацию по теме Особенности работы с клиентами разных психотипов  |
| 45 | **Раздел 3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов** |  |
| **Материальная ответственность страховых агентов** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| Материальная ответственность страховых агентов |
| **Самостоятельная работа №45** | *1* |  |
| Штрафы, налагаемые на агентов нарушивших требование законодательства  |
| **46** | **Оформление материальной ответственности страховых агентов** | **Практическое занятие №31.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| Оформление материальной ответственности страховых агентов |
| **Самостоятельная работа №46** | *1* |  |
| Ответственность агента за своевременную сдачу продукции  |
|  | **Раздел 4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества** |  |
| **47** | **Виды и меры по предупреждению страхового мошенничества** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| Виды и меры по предупреждению страхового мошенничества |
| **Самостоятельная работа №47** | *1* |  |
| Сообщение на тему Мошенничество за рубежом в страховании |
| 48 | **Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества** | **Практическое занятие №32.** | 2 | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| 1.Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества2.Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества |
| **Самостоятельная работа №48** | *1* |  |
| Презентация на тему Мошенничество и его виды у агентов  |
|  | **Раздел 5. Ревизия работы страховых агентов** |  |
| 49 | **Понятие ревизии работы страховых агентов**. | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| 1.Понятие ревизии работы страховых агентов. 2.Соблюдение финансовой дисциплины. 3.Ответственность за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств |
| **Самостоятельная работа №49** | *1* |  |
| Составить кроссворд из 20 слов по всем темам модуля |
| 50 | **Проведение ревизии работы страховых агентов** | **Практическое занятие №33.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 ПК.5.8. |
| Проведение ревизии работы страховых агентов |
| **Самостоятельная работа №50** | *1* |  |
| Составить презентацию по теме Мой любимый страховой продукт  |
| 51 | **Заполнение и проведение ревизии работы страховых агентов** | **Практическое занятие №34.** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.8. |
| Заполнение и проведение ревизии работы страховых агентов |
| **Самостоятельная работа №51** | *1* |  |
| Подготовить сообщение по теме Моя любимая страховая компания |
| 52 | **Проведение ревизии работы страховых агентов** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| Проведение ревизии работы страховых агентов |
| **Самостоятельная работа №52** | *1* |  |
| Составить презентацию Критерии надежности страховой компании |
| 53 | **Проведение ревизии работы страховых агентов** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7 |
| Проведение ревизии работы страховых агентов |
| **Самостоятельная работа №53** | *1* |  |
| Составить сообщение по теме Как повысить потребительскую активность клиентов в страховании |
| 54 | **Дифференцированный зачет** **по МДК 05.02** | **Содержание учебного материала** | *2* | ОК 1-09.ПК.5.1. ПК.5.2. ПК.5.3. ПК.5.4. ПК.5.6. ПК.5.7ПК.5.5. ПК.5.8. |
| **Дифференцированный зачет по МДК 05.02.** |
| **Самостоятельная работа №54** | *1* |  |
| Подготовиться к тестированию по МДК 05.02. |
|  |  | Итого | *162* |  |
| **Учебная практика**  |
| 1 |  Изучение создания клиентской базы |  |  |
| 2 | Изучение порядка личного планирования |  |  |
| 3 | Изучение холодных звонков и установление контакта. |  |  |
| 4 | Ознакомление с работой по выявлению потребностей клиентов |  |  |
| 5 | Изучение порядка предъявления выгод страховых услуг. Проведение аргументированной беседы с потенциальным клиентом для продажи страхового продукта. |  |  |
| 6 | Изучение и получение навыков работы с возражениями клиента. |  |  |
| 7 | Изучение методики расчета нетто-ставки и брутто-ставки |  |  |
| 8 | Изучение и осуществление агентских продаж |  |  |
| 9 | Изучение и осуществление планирования методом свободного страхового поля. |  |  |
| 10 | Изучение и осуществление планирования методом определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов |  |  |
| 11 | Изучение и проведение анализа показателей страховой статистики |  |  |
| 12 | Документальное сопровождение договоров страхования |  |  |
| 13 | Изучение и разработка мер по предупреждению страхового мошенничества |  |  |
| 14 | Изучение и решение профессиональных ситуаций по видам страховых продуктов |  |  |
| 15 | Изучение и методика расчета актуарных расчетов в страховании |  |  |
| 16 | Изучение порядка проведения ревизии работы страховых агентов |  |  |
|  |  | итого | *72* |  |
|  |  |  |  |  |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ профессионального модуля**

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Указывается наименование кабинета и его оснащение.

Реализация программы профессионального модуля требует наличия учебного кабинета «Учебная страховая фирма».

Оборудование учебного кабинета «Учебная страховая фирма».

- комплект бланков унифицированных первичных документов;

- комплект учебно-методической документации;

- сборники задач, ситуаций, тестовых заданий;

**3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд колледжа имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

**3.2.1. Печатные издания**

Основные источники:

1. Конституция Российской Федерации, М.: Юридическая литература.
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях - М.: Кнорус, 2013 г. (с изменениями и дополнениями за 2019)
3. Налоговый Кодекс РФ. Части 1,2. М.: ИНФРА-М,2016. (с изменениями и дополнениями за 2019)
4. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ. (с изменениями и дополнениями за 2019)
5. Воздушный Кодекс РФ от 19.03.1997 № 60-ФЗ (с изменениями и дополнениями за 2019)
6. Федеральный закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». (с изменениями и дополнениями за 2019)
7. Приказ Минфина РФ от 08.08.2005 № 100н «Об утверждении правил размещения страховщиками средств страховых резервов» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 30.08.2005 № 6968) (с изменениями и дополнениями за 2019)
8. Страховое дело/Архипов А. П. - М.: Кнорус. 2017.
9. Основы страхования и страхового дела: учебное пособие / В.П. Галаганов. — Москва: КноРус, 2016. — 216 с.
10. Рынок страховых услуг: современные тенденции и перспективы развития: монография / Ю.Т. Ахвледиани. — Москва: Русайнс, 2017. — 235 с.
11. Основы страхования: Учебник / Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. - М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2015. - 503 с.ЭБС Знаниум
12. Страхование / Ахвледиани Ю.Т., Амаглобели Н.Д., - 4-е изд. - М.:ЮНИТИ -ДАНА, 2015. - 495 с.:
13. Социальное страхование: возможные риски и осознание их реальности: монография / Н.Н. Косаренко. — Москва: Юстиция, 2016. — 184 с.
14. Документационное обеспечение управления: учебник / В.В. Вармунд. — Москва: Юстиция, 2018. — 271 с. — СПО.
15. Скамай, Л. Г. Страховое дело: учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 293 с.ЭБС Юрайт
16. Документационное обеспечение управления в организации: учебное пособие / О.Н. Соколова, Т.А. Акимочкина. — Москва: КноРус, 2016. — 156 с.
17. Основы страхования: учебное пособие / В.Н. Рыбин. — Москва: КноРус, 2016. — 232 с.ЭБС Боок
18. Документационное обеспечение управления: учебник / Т.А. Быкова, Е.А. Скрипко, Ю.М. Кукарина, А.Ю. Конькова, С.А. Глотова. — Москва: КноРус, 2018. — 266 с. — Для СПО.ЭБС Боок

Дополнительные источники:

# Журнал "Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании"

2. Журнал "Страховое дело"

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

Основные источники:

1. СПС «Гарант»;
2. СПС «Консультант-плюс»; [www.cosuetant.ru](http://www.cosuetant.ru)
3. <http://www.alllnsurance.ru> – Страхование в России.
4. <http://www.strahovka.info.ru> – Атлас страхования.
5. <http://www.finart.ru> – ФинАрт.
6. <http://www.rosmedstrach.ru> – Медицинское страхование в России.
7. <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.
8. <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.
9. <http://analytics.interfax.ru/shure.htjn> - Общий обзор «Интерфакс».
10. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.
11. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtrril>. - Общий обзор страхового рынка.
12. <http://rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».
13. <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».
14. <http://www.ingos.ru> – ОСАГО «Ингосстрах».
15. <http://www.soglasie.ru> – СК «Согласие».
16. <http://www.reso.ru> – СК «РЕСО-Гарантия».
17. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК

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

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

В преподавании используются лекции, семинары, показ презентаций, составление документов в области организации страховой деятельности.

Консультационная помощь студентам осуществляется в виде помощи при работе с рабочими документами, электронными ресурсами пропорционально количеству часов.

**3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

**Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):** наличие высшего педагогического и профессионального образования соответствующего профилю модуля ПМ05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты (освоенные профессиональные компетенции)** | **Критерии оценки** | ***Формы и методы контроля и оценки*** |
| ПК. 5.1. Реализовывать технологии агентских продаж | - проводить маркетинговые исследования страхового рынка;-определять потенциальных страхователей и спрос на страховой продукт;- вести пропаганду услуг и рекламу страхового дела;- осуществлять поиск новых клиентов физических и юридических лиц;- проводить телефонные, письменные или личные переговоры с потенциальными клиентами;-организовывать презентации страховых продуктов- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования. | Текущий контроль в форме:- опроса;-выполнения практических работ.Дифференцированный зачет по междисциплинарному курсу по темам МДК.Зачет по учебной практике. Квалификационный экзамен по профессиональному модулю. |
| ПК.5.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж | - проводить изменения условий страхования;- оформлять страховые договоры, страховые полиса и иные сопутствующие документы;- устанавливать страховую сумму в соответствии с реальной стоимостью объекта страхования;- рассчитывать страховую премию с учетом особенностей объекта страхования;- использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач. |
| ПК.5.3. Организовывать розничные продажи | -определять степень риска при заключении договоров на страховые услуги;- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями;- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими последствиями;- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;- в течении срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги.  |
| ПК.5.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | - осуществлять розничные продажи с использованием различных технологий- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность. |
| ПК.5.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж | -использовать необходимую документацию при анализе эффективности каждого канала продаж;-использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента |
| ПК.5.6. Документально оформлять страховые операции | -осуществлять операции по заключению договоров имущественного или личного страхования;- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами;- использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач.- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;- устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; |
| ПК.5.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая | -оформление документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения или возмещения;-претензионно-страховая работа в страховании |
| ПК.5.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества. | - проведение анализа эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества;- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;- устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами. |
| **Результаты (освоенные общие компетенции)** |  | ***Формы и методы контроля и оценки*** |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | - демонстрация интереса к будущей профессии | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их профессиональность и качество | - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области страхования;- оценка эффективности и качества выполнения; |  |
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области страхового дела |  |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития | - эффективный поиск необходимой информации;- использование различных источников; |  |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | - работа на компьютерах; |  |
| ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | - взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; |  |
| ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий | - самоанализ и коррекция результатов собственной работы; |  |
| ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации | - организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; |  |
| ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности | - анализ инноваций в области страхования; |  |