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 продуктов  1.Страхование имущества предприятий  2.Страхование имущества частных лиц  3.Страхование грузов  4.Страхование личное  5.Медицинское страхование  6.Обязательное социальное страхование  7.Пенсионное страхование  8.Морское страхование  9.Зеленая карта  10. 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 услуг  2.Общие принципы и организация личного страхования  3.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 маркетинг  3.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.5.7  ПК.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.5.7  ПК.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.5.7  ПК.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.5.7  ПК.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.5.7  ПК.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.5.7  ПК.5.8. |
| 1.Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества  2.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.5.7  ПК.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.5.7  ПК.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; |  |