

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования "Пермский
государственный национальный исследовательский
университет"**

Колледж профессионального образования

Авторы-составители: **Лях Павел Александрович**
Субботина Евгения Олеговна

Рабочая программа дисциплины

СТРАХОВОЕ ДЕЛО

Код УМК 89739

Утверждено
Протокол №10
от «25» мая 2022 г.

Пермь, 2022

1. Наименование дисциплины

Страховое дело

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в Блок « ПРОФ » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление подготовки: **38.02.02** Страховое дело
направленность не предусмотрена

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины **Страховое дело** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.02.02 Страховое дело (направленность : не предусмотрена)

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), 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

ПК.1.1 Реализовывать технологии агентских продаж

ПК.1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами

ПК.1.3 Реализовывать технологии банковских продаж

ПК.1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж

ПК.1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж

ПК.1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах

ПК.1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж

ПК.1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж

ПК.1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах

ПК.1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании

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

ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции

ПК.3.2 Вести учет страховых договоров

ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая

ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов

ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы

ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты

ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков

ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

4. Объем и содержание дисциплины

Направление подготовки	38.02.02 Страховое дело (направленность: не предусмотрена) на базе основного общего
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	4,5
Объем дисциплины (з.е.)	2.7
Объем дисциплины (ак.час.)	96
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	64
Проведение лекционных занятий	32
Проведение практических занятий, семинаров	32
Самостоятельная работа (ак.час.)	32
Формы текущего контроля	Защищаемое контрольное мероприятие (4) Итоговое контрольное мероприятие (1) Письменное контрольное мероприятие (1)
Формы промежуточной аттестации	Зачет (5 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Раздел 1. Теория страхования.

Тема 1.1. Страхование как экономическая категория и самостоятельное звено финансово – кредитной системы.

История возникновения страхования. Социально – экономическая сущность и содержание страхования. Особенности страхования как экономической категории. Функции страхования.

Тема 1.2. Классификация страховых отношений в РФ.

Содержание, особенности и критерии классификации. Классификация отраслей страхования на подотрасли и виды

Тема 1.3. Специальная терминология в страховании.

Базовые термины, характеризующие организацию страхового процесса. Специальные термины и понятия, применяемые в страховании.

Тема 1.4. Страховые выплаты и методы их расчета.

Системы страховой ответственности и франшиза. Принципы установления страховых выплат и порядок их осуществления.

Раздел 2. Теоретические и методологические основы актуарных расчетов.

Тема 2.1. Принципы построения страховых тарифов имущественного страхования.

Методика установления нетто – ставок в страховании имущества. Рисксовая надбавка и методы ее расчета. Расчет тарифных ставок в страховании имущества.

Тема 2.2. Основы определения тарифов по страхованию жизни.

Использование демографической статистики и теории вероятностей в расчетах по личному страхованию. Методика расчета нетто – ставок в личном страховании. Расчет тарифных ставок по страхованию жизни. Расчет тарифных ставок по страхованию жизни с использованием таблицы смертности.

Раздел 3. Имущественное страхование.

Тема 3.1. Страхование имущества.

Страхование имущества юридических лиц. Страхование имущества граждан.

Тема 3.2. Страхование средств транспорта.

Страхование автотранспортных средств. Страхование средств воздушного транспорта. Страхование средств водного транспорта.

Тема 3.3. Страхование грузов.

Процедура страхования грузов.

Тема 3.4. Сельскохозяйственное страхование.

Страхование сельскохозяйственных культур. Страхование животных.

Тема 3.5. Промышленное страхование в системе страхового бизнеса.

Сущность, содержание и классификация промышленного страхования. Промышленные риски, включаемые в сферу страхования, и их характеристика. Промышленное страхование от огня.

Раздел 4. Личное страхование.

Тема 4.1. Личное страхование и его место в системе страховых отношений.

Сущность, значение и особенности личного страхования.

Тема 4.2. Страхование жизни.

Страхование на дожитие до определенного возраста. Страхование жизни на случай смерти.

Тема 4.3. Страхование капитала.

Страхование к бракосочетанию. Страхование детей до совершеннолетия.

Тема 4.4. Страхование от несчастных случаев.

Индивидуальное страхование от несчастных случаев. Коллективное страхование от несчастных случаев.

Раздел 5. Страхование ответственности.

Тема 5.1. Страхование гражданской ответственности.

Особенности страхования гражданской ответственности как самостоятельной отрасли страховых отношений. Заполнение пакета документов по ОСАГО .

Тема 5.2. Страхование профессиональной ответственности.

Понятие и условия страхования профессиональной ответственности.

Раздел 6. Характеристика, проведение и особенности страхования финансовых рисков.

Тема 6.1. Страхование финансовых рисков.

Финансовый риск как объект страхования: сущность и классификация. Особенности и условия страхования финансовых рисков. Изучение хеджирования как косвенного страхования финансовых рисков .

Тема 6.2. Страхование предпринимательских рисков.

Понятие и виды страхования предпринимательских рисков. Страхование на случай перерывов в хозяйственной деятельности. Изучение страхования финансовых рисков, связанных с деятельностью ключевой фигуры бизнеса.

Раздел 7. Страховые резервы.

Тема 7.1. Страховые резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Сущность и назначение резервов страховщика. Основные виды страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Тема 7.2. Страховые резервы по страхованию жизни.

Формирование резервов по страхованию жизни.

Раздел 8. Перестрахование.

Тема 8.1. Сущность, роль и формы перестрахования.

Необходимость, сущность и роль перестрахования. Формы перестрахования.

Тема 8.2. Методы перестрахования.

Сущность пропорционального перестрахования. Сущность непропорционального перестрахования. Заполнение договоров перестрахования.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины требует систематического изучения всех тем в той последовательности, в какой они указаны в рабочей программе.

Основными видами учебной работы являются аудиторские занятия. Их цель - расширить базовые знания обучающихся по осваиваемой дисциплине и систему теоретических ориентиров для последующего более глубокого освоения программного материала в ходе самостоятельной работы. Обучающемуся важно помнить, что контактная работа с преподавателем эффективно помогает ему овладеть программным материалом благодаря расстановке необходимых акцентов и удержанию внимания интонационными модуляциями голоса, а также подключением аудио-визуального механизма восприятия информации.

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем во время проведения мероприятий текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидов предоставляется возможность выбора форм проведения мероприятий текущего контроля, альтернативных формам, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Предусматривается возможность увеличения в пределах 1 академического часа времени, отводимого на выполнение контрольных мероприятий.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

При проведении текущего контроля применяются оценочные средства, обеспечивающие передачу информации, от обучающегося к преподавателю, с учетом психофизиологических особенностей здоровья обучающихся.

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля);
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение из перечня информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная:

1. Финансы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 439 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13306-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://urait.ru/bcode/457474>
2. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / ответственный редактор А. Ю. Анисимов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 218 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08138-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://urait.ru/bcode/452830>

Дополнительная:

1. Татаркина, К. П. Страхование право : учебное пособие / К. П. Татаркина, А. С. Бакин. — Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2012. — 148 с. — ISBN 978-5-4332-0058-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/13905>
2. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 434 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13969-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. <https://urait.ru/bcode/467398>

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

ProStrahovanie.ru Страхование дело
www.gaudeamus.omskciti.com Страхование дело
www.insur.ru Страхование дело
www.sib-insur.ru Страхование дело
Symixins.narod.ru Страхование дело
Страхование дело **www.znau.ru**

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс по дисциплине **Страхование дело** предполагает использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем:

Интернет, офисное программное обеспечение, профессиональные ресурсы сети Интернет

При освоении материала и выполнении заданий по дисциплине рекомендуется использование материалов, размещенных в Личных кабинетах обучающихся ЕТИС ПГНИУ (**student.psu.ru**).

При организации дистанционной работы и проведении занятий в режиме онлайн могут использоваться:

система видеоконференцсвязи на основе платформы BigBlueButton (<https://bigbluebutton.org/>).

система LMS Moodle (<http://e-learn.psu.ru/>), которая поддерживает возможность использования текстовых материалов и презентаций, аудио- и видеоконтент, а так же тесты, проверяемые задания, задания для совместной работы.

система тестирования Indigo (<https://indigotech.ru/>).

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Реализация дисциплины требует наличия учебного кабинета страхового дела; библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- компьютер с офисным программным обеспечением и выходом в Интернет;
- мультимедиапроектор.

Помещения научной библиотеки ПГНИУ для обеспечения самостоятельной работы обучающихся:

1. Научно-библиографический отдел, корп.1, ауд. 142. Оборудован 3 персональными компьютера с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

2. Читальный зал гуманитарной литературы, корп. 2, ауд. 418. Оборудован 7 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

3. Читальный зал естественной литературы, корп.6, ауд. 107а. Оборудован 5 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

4. Отдел иностранной литературы, корп.2 ауд. 207. Оборудован 1 персональным компьютером с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

5. Библиотека юридического факультета, корп.9, ауд. 4. Оборудована 11 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

6. Читальный зал географического факультета, корп.8, ауд. 419. Оборудован 6 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

Все компьютеры, установленные в помещениях научной библиотеки, оснащены следующим программным обеспечением:

Операционная система ALT Linux;

Офисный пакет Libreoffice.

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

**Фонды оценочных средств для аттестации по дисциплине
Страховое дело**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине для формирования компетенции и
критерии их оценивания**

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знать сущность и значимость страхования. Уметь устанавливать страховую сумму, оценивать страховую стоимость.</p>	<p align="center">Неудовлетворител Не знает сущность и значимость страхования. Не умеет устанавливать страховую сумму, оценивать страховую стоимость.</p> <p align="center">Удовлетворительн Знает сущность и значимость страхования. С трудом устанавливает страховую сумму, с ошибками оценивает страховую стоимость.</p> <p align="center">Хорошо Знает сущность и значимость страхования. Умеет устанавливать страховую сумму, оценивать страховую стоимость. Но затрудняется с выводами.</p> <p align="center">Отлично Знает сущность и значимость страхования. Умеет устанавливать страховую сумму, оценивать страховую стоимость. Аргументирует решения и выводы.</p>
<p>ПК.2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта</p>	<p>Уметь оценивать страховую стоимость. Знать основные виды страхования ответственности, перестрахование.</p>	<p align="center">Неудовлетворител Не умеет оценивать страховую стоимость. Не знает основные виды страхования ответственности, перестрахование.</p> <p align="center">Удовлетворительн С трудом оценивает страховую стоимость. Не знает основные виды страхования ответственности, перестрахование.</p> <p align="center">Хорошо Знает основные виды страхования ответственности, перестрахование. Умеет оценивать страховую стоимость, но затрудняется с аргументацией решения.</p> <p align="center">Отлично Умеет оценивать страховую стоимость. Знает основные виды страхования ответственности, перестрахование. Аргументирует решение.</p>
		<p align="center">Неудовлетворител</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p>	<p>Уметь добровольно брать на себя ответственность за общекомандный результат; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; делать анализ и коррекцию результатов собственной работы; осознанно ставить цели овладевать различными видами работ и определять соответствующий результат деятельности.</p>	<p>Неудовлетворител Не умеет добровольно брать на себя ответственность за общекомандный результат; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; делать анализ и коррекцию результатов собственной работы; осознанно ставить цели овладевать различными видами работ и определять соответствующий результат деятельности.</p> <p>Удовлетворительн Не умеет добровольно брать на себя ответственность за общекомандный результат; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; делать анализ и коррекцию результатов собственной работы; осознанно ставить цели овладевать различными видами работ и определять соответствующий результат деятельности.</p> <p>Хорошо Умеет добровольно брать на себя ответственность за общекомандный результат; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; делать анализ и коррекцию результатов собственной работы; осознанно ставить цели овладевать различными видами работ и определять соответствующий результат деятельности, но затрудняется с выводами.</p> <p>Отлично Умеет добровольно брать на себя ответственность за общекомандный результат; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; делать анализ и коррекцию результатов собственной работы; осознанно ставить цели овладевать различными видами работ и определять соответствующий результат деятельности. Уверенно делает</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p>	<p>Уметь использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; вести журналы убытков в бумажном и электронном видах.</p>	<p>Отлично выводы.</p> <p>Неудовлетворител Не умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; вести журналы убытков в бумажном и электронном видах.</p> <p>Удовлетворительн Неуверенно использует в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; вести журналы убытков в бумажном и электронном видах.</p> <p>Хорошо Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; вести журналы убытков в бумажном и электронном видах. Но затрудняется с выводами.</p> <p>Отлично Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; вести журналы убытков в бумажном и электронном видах. Уверенно делает выводы.</p>
<p>ПК.3.2 Вести учет страховых договоров</p>	<p>Знать сущность и значимость страхования. Уметь использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования.</p>	<p>Неудовлетворител Не знает сущность и значимость страхования. Не умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования.</p> <p>Удовлетворительн Знает сущность и значимость страхования. Не уверен в использовании в речи профессиональной терминологии, с трудом ориентируется в видах страхования.</p> <p>Хорошо Знает сущность и значимость страхования. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования. Но затрудняется с выводами.</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает сущность и значимость страхования. Уверенно использует в речи профессиональную терминологию, ориентируется в видах страхования.</p>
<p>ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции</p>	<p>Уметь оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Умеет оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму, но допускает ошибки.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму, на затрудняется с аргументацией.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму. Четко аргументирует выводы.</p>
<p>ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>Владеет компьютерными навыками; понимает область применения справочно – правовых систем «Гарант» и «КонсультантПлюс», федеральной законов о страховании; умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; умеет работать с информационными справочно-правовыми системами; умеет готовить презентации по продаже страховых продуктов в электронном виде; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; работать с электронной почтой и ресурсами локальных и глобальных информационных</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не владеет компьютерными навыками; понимает область применения справочно – правовых систем «Гарант» и «КонсультантПлюс», федеральной законов о страховании; умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; умеет работать с информационными справочно-правовыми системами; умеет готовить презентации по продаже страховых продуктов в электронном виде; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; работать с электронной почтой и ресурсами локальных и глобальных информационных сетей.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Владеет компьютерными навыками; не понимает область применения справочно – правовых систем «Гарант» и «КонсультантПлюс», федеральной законов о страховании; умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	сетей.	<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>и работать с ней; умеет работать с информационными справочно-правовыми системами; умеет готовить презентации по продаже страховых продуктов в электронном виде; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; работать с электронной почтой и ресурсами локальных и глобальных информационных сетей.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Владеет компьютерными навыками; понимает область применения справочно – правовых систем «Гарант» и «КонсультантПлюс», федеральной законов о страховании; умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; умеет работать с информационными справочно-правовыми системами; умеет готовить презентации по продаже страховых продуктов в электронном виде; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; с трудом умеет работать с электронной почтой и ресурсами локальных и глобальных информационных сетей.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Владеет компьютерными навыками; понимает область применения справочно – правовых систем «Гарант» и «КонсультантПлюс», федеральной законов о страховании; умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; умеет работать с информационными справочно-правовыми системами; умеет готовить презентации по продаже страховых продуктов в электронном виде; организовывать функционирование</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>интернет-магазина страховой компании; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; работать с электронной почтой и ресурсами локальных и глобальных информационных сетей.</p>
<p>ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая</p>	<p>Знать формы и отрасли страхования, о важности клиентоориентированного подхода в страховом деле. Уметь оценивать страховую стоимость.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает формы и отрасли страхования, о важности клиентоориентированного подхода в страховом деле. Не умеет оценивать страховую стоимость.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает формы и отрасли страхования, о важности клиентоориентированного подхода в страховом деле., но демонстрирует поверхностное знание вопроса. Умеет оценивать страховую стоимость, но допускает ошибки.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает формы и отрасли страхования, о важности клиентоориентированного подхода в страховом деле. Умеет оценивать страховую стоимость. Но затрудняется с обоснованием выводов.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знать формы и отрасли страхования, о важности клиентоориентированного подхода в страховом деле. Уметь оценивать страховую стоимость. Аргументирует выводы.</p>
<p>ПК.2.2 Организовывать розничные продажи</p>	<p>Знать формы и отрасли страхования. Уметь использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования, организовать розничные продажи страховой продукции.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает формы и отрасли страхования. Не умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования, организовать розничные продажи страховой продукции.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает формы и отрасли страхования, но демонстрирует поверхностное знание вопроса. Затрудняется использовать в речи профессиональную терминологию, использовать в речи профессиональную</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>терминологию, ориентироваться в видах страхования, организовать розничные продажи страховой продукции.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает формы и отрасли страхования. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования, организовать розничные продажи страховой продукции, но затрудняется с выводами.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает формы и отрасли страхования. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования, организовать розничные продажи страховой продукции.. Ответ аргументирует.</p>
<p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Уметь выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области заполнения, расчета, заключения договоров страхования, оценки эффективности и качества выполнения; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области заполнения, расчета, заключения договоров страхования, оценки эффективности и качества выполнения; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Допускает ошибки в умении выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области заполнения, расчета, заключения договоров страхования, оценки эффективности и качества выполнения; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области заполнения, расчета, заключения договоров страхования, оценки эффективности и качества выполнения; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования, но затрудняется с выводами.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области заполнения, расчета, заключения договоров страхования, оценки эффективности и качества выполнения; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования, самостоятельно аргументирует решение.</p>
<p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>	<p>Уметь оценивать страховую стоимость.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет оценивать страховую стоимость.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Умеет оценивать страховую стоимость, но допускает ошибки.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет оценивать страховую стоимость, но затрудняется с выводами.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет оценивать страховую стоимость. Аргументирует решение.</p>
<p>ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Уметь отслеживать изменения условий и программ страхования на информационном портале компании; выявлять основных конкурентов и перспективные</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет отслеживать изменения условий и программ страхования на информационном портале компании; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; увидеть изменения законодательства</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	<p>сегменты рынка; увидеть изменения законодательства в правовой базе, используя СПС; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; контролировать эффективность использования интернет-магазина; обновлять данные и технологии интернет-магазинов.</p>	<p>Неудовлетворител в правовой базе, используя СПС; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; контролировать эффективность использования интернет-магазина; обновлять данные и технологии интернет-магазинов.</p> <p>Удовлетворительн Затрудняется отслеживать изменения условий и программ страхования на информационном портале компании; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; увидеть изменения законодательства в правовой базе, используя СПС; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; контролировать эффективность использования интернет-магазина; обновлять данные и технологии интернет-магазинов.</p> <p>Хорошо Умеет отслеживать изменения условий и программ страхования на информационном портале компании; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; увидеть изменения законодательства в правовой базе, используя СПС; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; контролировать эффективность использования интернет-магазина; обновлять данные и технологии интернет-магазинов., но с ошибкой решает конкретные задачи.</p> <p>Отлично Умеет отслеживать изменения условий и программ страхования на информационном портале компании; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; увидеть изменения законодательства в правовой базе, используя СПС; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; контролировать эффективность</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>использования интернет-магазина; обновлять данные и технологии интернет-магазинов, самостоятельно делает выводы.</p>
<p>ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Уметь осуществлять эффективный поиск необходимой информации; использовать различных источников, включая электронные; анализировать информацию из различных источников; понимать способы поиска и анализа информации; пользоваться словарями, справочной литературой, материалами периодических изданий, электронными калькуляторами, таблицами расчетов; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; уметь грамотно разговаривать с клиентами по вопросам страхования.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет осуществлять эффективный поиск необходимой информации; использовать различных источников, включая электронные; анализировать информацию из различных источников; понимать способы поиска и анализа информации; пользоваться словарями, справочной литературой, материалами периодических изданий, электронными калькуляторами, таблицами расчетов; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; уметь грамотно разговаривать с клиентами по вопросам страхования.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Слабо умеет осуществлять эффективный поиск необходимой информации; использовать различных источников, включая электронные; анализировать информацию из различных источников; понимать способы поиска и анализа информации; пользоваться словарями, справочной литературой, материалами периодических изданий, электронными калькуляторами, таблицами расчетов; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; уметь грамотно разговаривать с клиентами по вопросам страхования.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет осуществлять эффективный поиск необходимой информации; использовать различных источников, включая электронные; анализировать информацию из</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>различных источников; понимать способы поиска и анализа информации; пользоваться словарями, справочной литературой, материалами периодических изданий, электронными калькуляторами, таблицами расчетов; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; уметь грамотно разговаривать с клиентами по вопросам страхования. Может ошибаться при использовании понятийного аппарата.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет осуществлять эффективный поиск необходимой информации; использовать различных источников, включая электронные; анализировать информацию из различных источников; понимать способы поиска и анализа информации; пользоваться словарями, справочной литературой, материалами периодических изданий, электронными калькуляторами, таблицами расчетов; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; уметь грамотно разговаривать с клиентами по вопросам страхования.</p>
<p>ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p>	<p>Знать формы и отрасли страхования. Уметь оценивать страховую стоимость.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает формы и отрасли страхования. Не умеет оценивать страховую стоимость.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Демонстрирует поверхностное знание формы и отрасли страхования. Умеет оценивать страховую стоимость, но допускает ошибки.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает формы и отрасли страхования. Умеет оценивать страховую стоимость, но имеются затруднения с самостоятельными</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p>Хорошо выводами.</p> <p>Отлично Знает формы и отрасли страхования. Умеет оценивать страховую стоимость. Самостоятельно аргументирует решение.</p>
<p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p>	<p>Знать страховую терминологию. Уметь использовать в речи профессиональную терминологию, готовить документы для направления их в компетентные органы.</p>	<p>Неудовлетворител Не знает страховую терминологию. Не умеет использовать в речи профессиональную терминологию, готовить документы для направления их в компетентные органы.</p> <p>Удовлетворительн Знает страховую терминологию. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, с трудом готовить документы для направления их в компетентные органы.</p> <p>Хорошо Знает страховую терминологию. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, готовить документы для направления их в компетентные органы, но затрудняется с выводами.</p> <p>Отлично Знает страховую терминологию. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, готовить документы для направления их в компетентные органы. Уверенно аргументирует решение.</p>
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>Уметь демонстрировать интерес к будущей профессии; качественно выполнять порученные задания; применять знания и умения на практике.</p>	<p>Неудовлетворител Не умеет демонстрировать интерес к будущей профессии; качественно выполнять порученные задания; применять знания и умения на практике.</p> <p>Удовлетворительн Умеет демонстрировать интерес к будущей профессии; качественно выполнять порученные задания; не умеет применять знания и умения на практике.</p> <p>Хорошо Умеет демонстрировать интерес к будущей</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>профессии; качественно выполнять порученные задания; применять знания и умения на практике, но имеются затруднения с самостоятельными выводами.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет демонстрировать интерес к будущей профессии; качественно выполнять порученные задания; применять знания и умения на практике.</p>
<p>ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества</p>	<p>Знать методы борьбы со страховым мошенничеством. Уметь выявлять простейшие факты страхового мошенничества; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает методы борьбы со страховым мошенничеством. Не умеет выявлять простейшие факты страхового мошенничества; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Имеет поверхностные знания о методах борьбы со страховым мошенничеством. Не умеет выявлять простейшие факты страхового мошенничества; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает методы борьбы со страховым мошенничеством. Умеет выявлять простейшие факты страхового мошенничества; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества, но допускает ошибки.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает методы борьбы со страховым мошенничеством. Умеет выявлять простейшие факты страхового мошенничества; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества.</p>
<p>ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Уметь определять проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; предлагать способы и варианты решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; планировать</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет определять проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; предлагать способы и варианты решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; планировать поведение в профессионально-ориентированных</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	поведение в профессионально-ориентированных проблемных ситуациях, вносить коррективы, контролировать ситуацию; нести ответственность за принятое решение.	<p>Неудовлетворител проблемных ситуациях, вносить коррективы, контролировать ситуацию; нести ответственность за принятое решение.</p> <p>Удовлетворительн Испытывает затруднения с определением проблемы в профессионально-ориентированных ситуациях; предлагать способы и варианты решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; планировать поведение в профессионально-ориентированных проблемных ситуациях, вносить коррективы, контролировать ситуацию; нести ответственность за принятое решение.</p> <p>Хорошо Умеет определять проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; предлагать способы и варианты решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; планировать поведение в профессионально-ориентированных проблемных ситуациях, вносить коррективы, контролировать ситуацию; нести ответственность за принятое решение, но затрудняется с самостоятельными выводами</p> <p>Отлично Умеет определять проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; предлагать способы и варианты решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; планировать поведение в профессионально-ориентированных проблемных ситуациях, вносить коррективы, контролировать ситуацию; нести ответственность за принятое решение. Самостоятельно делает выводы.</p>
<p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p>	<p>Уметь оформлять и сопровождать страховой случай (оценивать страховой ущерб, урегулировать убытки).</p>	<p>Неудовлетворител Не умеет оформлять и сопровождать страховой случай (оценивать страховой ущерб, урегулировать убытки).</p> <p>Удовлетворительн Умеет оформлять и не умеет сопровождать страховой случай (оценивать страховой ущерб, урегулировать убытки).</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет оформлять и сопровождать страховой случай (оценивать страховой ущерб, урегулировать убытки). Может допускать ошибки в начислении страхового возмещения.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет оформлять и сопровождать страховой случай (оценивать страховой ущерб, урегулировать убытки).</p>
<p>ОК.6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Уметь взаимодействовать со студентами, преподавателями в ходе обучения; понимать общие цели; формулировать вопросы по проблемам в сфере андеррайтинга, продаж страховых продуктов, расчета договоров страхования; организовать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет взаимодействовать со студентами, преподавателями в ходе обучения; понимать общие цели; формулировать вопросы по проблемам в сфере андеррайтинга, продаж страховых продуктов, расчета договоров страхования; организовать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>С трудом может взаимодействовать со студентами, преподавателями в ходе обучения; понимать общие цели; формулировать вопросы по проблемам в сфере андеррайтинга, продаж страховых продуктов, расчета договоров страхования; организовать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы. С ошибками использует в речи профессиональную терминологию, испытывает затруднения в ориентировании в видах страхования.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет взаимодействовать со студентами, преподавателями в ходе обучения; понимать общие цели; формулировать вопросы по проблемам в сфере андеррайтинга, продаж страховых продуктов, расчета договоров страхования; организовать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы, но затрудняется с выводами.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет взаимодействовать со студентами, преподавателями в ходе обучения; понимать</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p align="center">Отлично</p> <p>общие цели; формулировать вопросы по проблемам в сфере андеррайтинга, продаж страховых продуктов, расчета договоров страхования; организовать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы. Уверенно аргументирует выводы.</p>
<p>ПК.1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж</p>	<p>Знать способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. Уметь использовать в речи профессиональную терминологию, реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность.</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. Не умеет способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж.</p> <p align="center">Удовлетворительн</p> <p>Не знает способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. С трудом может использовать в речи профессиональную терминологию, реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность.</p> <p align="center">Хорошо</p> <p>Знает способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность. Может ошибаться при использовании понятийного аппарата страхового дела.</p> <p align="center">Отлично</p> <p>Знает способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. Умеет использовать в речи профессиональную терминологию, реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность.</p>
<p>ПК.2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p>Знать методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявлять перспективы его развития. Уметь выявлять перспективы развития страхового рынка; выбирать наилучшую в сложившихся условиях</p>	<p align="center">Неудовлетворител</p> <p>Не знает методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявлять перспективы его развития. Не умеет выявлять перспективы развития страхового рынка; выбирать наилучшую в сложившихся условиях организационную структуру розничных продаж.</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	<p>организационную структуру розничных продаж.</p>	<p>Удовлетворительн Не знает методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявлять перспективы его развития. Умеет выявлять перспективы развития страхового рынка; выбирать наилучшую в сложившихся условиях организационную структуру розничных продаж.</p> <p>Хорошо Знает методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявлять перспективы его развития. Умеет выявлять перспективы развития страхового рынка; выбирать наилучшую в сложившихся условиях организационную структуру розничных продаж. Затрудняется сделать выводы.</p> <p>Отлично Знает методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявлять перспективы его развития. Умеет выявлять перспективы развития страхового рынка; выбирать наилучшую в сложившихся условиях организационную структуру розничных продаж.</p>
<p>ПК.1.1 Реализовывать технологии агентских продаж</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Уметь рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов.</p>	<p>Неудовлетворител Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Не умеет рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов.</p> <p>Удовлетворительн Демонстрирует поверхностное знание основных видов имущественного страхования; основных видов личного страхования; медицинского страхования; основных видов страхования ответственности. Затрудняется рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Умеет рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов. Но испытывает сложности при формировании выводов.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Умеет рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов. Делает самостоятельные выводы.</p>
<p>ПК.1.3 Реализовывать технологии банковских продаж</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Уметь создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работе с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Не умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работе с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Но допускает ошибки при классификации видов страхования. Затрудняется создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>и работе с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работе с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования. Но испытывает сложности при формулировке выводов.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Умеет создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работе с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования. Самостоятельно делает выводы.</p>
<p>ПК.1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Уметь осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов, организовывать продажи через них.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Не умеет осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов, организовывать продажи через них.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Демонстрирует поверхностное знание основных видов имущественного страхования; основных видов личного страхования; медицинского страхования; основных видов страхования ответственности.</p> <p>Затрудняется осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов, организовывать продажи через них.</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Умеет осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов, организовывать продажи через них. Но испытывает трудности при формулировке выводов.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Умеет осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов, организовывать продажи через них. Делает выводы самостоятельно.</p>
<p>ПК.1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Уметь организовать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности.</p> <p>Не умеет организовать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Поверхностное знание основных видов имущественного страхования; основных видов личного страхования; медицинского страхования; основных видов страхования ответственности.</p> <p>Затрудняется организовать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование;</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>основные виды страхования ответственности. Умеет организовать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов. Выводы не делает самостоятельно.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Умеет организовать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов. Уверенно аргументирует решение.</p>
<p>ПК.1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Уметь осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Не умеет осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Поверхностное знание основных видов имущественного страхования; основных видов личного страхования; медицинского страхования; основных видов страхования ответственности Затрудняется осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Умеет осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования, но не может делать самостоятельных выводов.</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Умеет осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования. Уверенно делает выводы.</p>
<p>ПК.1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Уметь осуществлять продажи полисов.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Не умеет осуществлять продажи полисов.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Поверхностно знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Затрудняется осуществлять продажи полисов.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Но не делает самостоятельных выводов. Умеет осуществлять продажи полисов.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Умеет осуществлять продажи полисов. Самостоятельно делает выводы.</p>
<p>ПК.1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Уметь вести телефонные переговоры с клиентом;</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Не умеет вести телефонные переговоры с клиентом; организовывать прямые продажи страховых продуктов.</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
	<p>организовывать прямые продажи страховых продуктов.</p>	<p>Удовлетворительн Поверхностные знания основных видов имущественного страхования; основных видов личного страхования; медицинского страхования; основных видов страхования ответственности Затрудняется вести телефонные переговоры с клиентом; организовывать прямые продажи страховых продуктов.</p> <p>Хорошо Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Не делает выводов. Умеет вести телефонные переговоры с клиентом; организовывать прямые продажи страховых продуктов.</p> <p>Отлично Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Умеет вести телефонные переговоры с клиентом; организовывать прямые продажи страховых продуктов. Уверенно делает выводы.</p>
<p>ПК.1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Уметь осуществлять различные технологии сетевых посреднических продаж.</p>	<p>Неудовлетворител Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Не умеет осуществлять различные технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>Удовлетворительн Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности, но допускает ошибки. Затрудняется осуществлять различные технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>Хорошо Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Но не делает самостоятельно выводов. Умеет осуществлять различные технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Умеет осуществлять различные технологии сетевых посреднических продаж. Самостоятельно делает выводы.</p>
<p>ПК.1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж</p>	<p>Знать основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности Уметь осуществлять телефонные продажи страховых продуктов.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Не умеет осуществлять телефонные продажи страховых продуктов.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Но совершает ошибки при формулировках. Затрудняется осуществлять телефонные продажи страховых продуктов.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности. Но не делает самостоятельных выводов. Умеет осуществлять телефонные продажи страховых продуктов.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование;</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>основные виды страхования ответственности. Умеет осуществлять телефонные продажи страховых продуктов. Аргументирует свои решения.</p>
<p>ОК.8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Уметь организовать самостоятельные занятия при изучении дисциплины; проводить переговоры по развитию банковского страхования; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; разрабатывать системы стимулирования агентов.</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не умеет организовать самостоятельные занятия при изучении дисциплины; проводить переговоры по развитию банковского страхования; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; разрабатывать системы стимулирования агентов. Самостоятельно делает выводы.</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Затрудняется организовать самостоятельные занятия при изучении дисциплины; проводить переговоры по развитию банковского страхования; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; разрабатывать системы стимулирования агентов. Самостоятельно делает выводы.</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Умеет организовать самостоятельные занятия при изучении дисциплины; проводить переговоры по развитию банковского страхования; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; разрабатывать системы стимулирования агентов. Самостоятельно делает выводы. Выводы самостоятельно не делает.</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Умеет организовать самостоятельные занятия при изучении дисциплины; проводить переговоры по развитию банковского страхования; разрабатывать и</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		Отлично реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; разрабатывать системы стимулирования агентов. Самостоятельно делает выводы.

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Не предусмотрено

Максимальное количество баллов : 100

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
--------------------	--	---

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p> <p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p> <p>ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p> <p>ПК.2.2 Организовывать розничные продажи</p> <p>ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции</p> <p>ПК.3.2 Вести учет страховых договоров</p> <p>ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p> <p>ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Тема 1.2. Классификация страховых отношений в РФ.</p> <p>Защищаемое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание сущности и значимости страхования; страховой терминологии, форм и отраслей страхования. Умение использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования, устанавливать страховую сумму, оценивать страховую стоимость.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p> <p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p> <p>ПК.2.2 Организовывать розничные продажи</p> <p>ПК.2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта</p> <p>ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции</p> <p>ПК.3.2 Вести учет страховых договоров</p> <p>ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p> <p>ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p> <p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p> <p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p>	<p>Тема 2.2. Основы определения тарифов по страхованию жизни.</p> <p>Защищаемое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание сущности и значимости страхования, форм и отраслей страхования, страховой терминологии.</p> <p>Умение устанавливать страховую сумму, оценивать страховую стоимость, использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p> <p>ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p> <p>ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>		

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p> <p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p> <p>ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p> <p>ПК.2.2 Организовывать розничные продажи</p> <p>ПК.2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта</p> <p>ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции</p> <p>ПК.3.2 Вести учет страховых договоров</p> <p>ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p> <p>ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая</p> <p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы,</p>	<p>Тема 3.5. Промышленное страхование в системе страхового бизнеса.</p> <p>Защищаемое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание формы и отрасли страхования.</p> <p>Умение оценивать страховую стоимость.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>осмотр пострадавших объектов ПК.4.3</p> <p>Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы ПК.4.4</p> <p>Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты ПК.4.5</p> <p>Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков ПК.4.6</p> <p>Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества ОК.5</p> <p>Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности ОК.7</p> <p>Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий ОК.9</p> <p>Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>		

Спецификация мероприятий текущего контроля

Тема 1.2. Классификация страховых отношений в РФ.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
<p>Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы, используется профессиональная терминология</p>	30
<p>Демонстрируются сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания вопроса.</p>	20

Требуются дополнительные пояснения. Делаются выводы	
Допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются общие, но не структурированные знания вопроса, имеются затруднения с выводами	13

Тема 2.2. Основы определения тарифов по страхованию жизни.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы, используется профессиональная терминология	30
Демонстрируются сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания вопроса. Требуются дополнительные пояснения. Делаются выводы	20
Допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются общие, но не структурированные знания вопроса, имеются затруднения с выводами.	13

Тема 3.5. Промышленное страхование в системе страхового бизнеса.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **17**

Показатели оценивания	Баллы
Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы, используется профессиональная терминология	40
Демонстрируются сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания вопроса. Требуются дополнительные пояснения. Делаются выводы	25
Допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются общие, но не структурированные знания вопроса, имеются затруднения с выводами	17

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Зачет

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 43 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 43 балла

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
--------------------	--	---

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p> <p>ПК.1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p> <p>ПК.1.1 Реализовывать технологии агентских продаж</p> <p>ПК.1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p> <p>ПК.1.3 Реализовывать технологии банковских продаж</p> <p>ПК.1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p> <p>ПК.1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p> <p>ПК.1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p> <p>ПК.1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж</p> <p>ПК.1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p> <p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p> <p>ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и</p>	<p>Тема 5.2. Страхование профессиональной ответственности.</p> <p>Защищаемое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание основных видов имущественного страхования; основных видов личного страхования; медицинского страхования; основных видов страхования ответственности</p> <p>Умение устанавливать страховую сумму.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>оперативное планирование розничных продаж ПК.2.2 Организовывать розничные продажи ПК.2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции ПК.3.2 Вести учет страховых договоров ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков ПК.4.6</p>		

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>ОК.5</p> <p>Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК.7</p> <p>Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p> <p>ОК.9</p> <p>Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>		

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p> <p>ПК.1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p> <p>ПК.1.1 Реализовывать технологии агентских продаж</p> <p>ПК.1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p> <p>ПК.1.3 Реализовывать технологии банковских продаж</p> <p>ПК.1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p> <p>ПК.1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p> <p>ПК.1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p> <p>ПК.1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж</p> <p>ПК.1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж</p> <p>ПК.1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p> <p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,</p>	<p>Тема 7.2. Страховые резервы по страхованию жизни.</p> <p>Письменное контрольное мероприятие</p>	<p>Знание формы и отрасли страхования, особенности страхования в зарубежных странах, страховой премии как основной базы доходов страховщика, особенностей страхования в зарубежных странах</p> <p>Умение оценивать страховую стоимость, выявлять особенности страхования в зарубежных странах, использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования, рассчитывать страховую премию.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>оценивать их эффективность и качество</p> <p>ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p> <p>ПК.2.2 Организовывать розничные продажи</p> <p>ПК.2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p> <p>ПК.2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта</p> <p>ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p> <p>ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции</p> <p>ПК.3.2 Вести учет страховых договоров</p> <p>ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p> <p>ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая</p> <p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>		

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p> <p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p> <p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p> <p>ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p> <p>ОК.8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p> <p>ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>		

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p> <p>ПК.1.1 Реализовывать технологии агентских продаж</p> <p>ПК.1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p> <p>ПК.1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p> <p>ПК.1.3 Реализовывать технологии банковских продаж</p> <p>ПК.1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p> <p>ПК.1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p> <p>ПК.1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p> <p>ПК.1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж</p> <p>ПК.1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж</p> <p>ПК.1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p> <p>ОК.2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,</p>	<p>Тема 8.2. Методы перестрахования.</p> <p>Итоговое контрольное мероприятие</p>	<p>Знание перестрахования. Умение использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования.</p>

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>оценивать их эффективность и качество</p> <p>ПК.2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p> <p>ПК.2.2 Организовывать розничные продажи</p> <p>ПК.2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p> <p>ПК.2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта</p> <p>ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p> <p>ПК.3.1 Документально оформлять страховые операции</p> <p>ПК.3.2 Вести учет страховых договоров</p> <p>ПК.3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p> <p>ОК.4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>ПК.4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая</p> <p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>		

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
<p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p> <p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p> <p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p> <p>ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК.6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p> <p>ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p> <p>ОК.8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p> <p>ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>		

Спецификация мероприятий текущего контроля

Тема 5.2. Страхование профессиональной ответственности.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы, используется профессиональная терминология	30
Демонстрируются сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания вопроса. Требуется дополнительные пояснения. Делаются выводы	20
Допускаются нарушения в последовательности изложения. Демонстрируются общие, но не структурированные знания вопроса, имеются затруднения с выводами	13

Тема 7.2. Страховые резервы по страхованию жизни.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **13**

Показатели оценивания	Баллы
Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно, не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы, используется профессиональная терминология.	30
Демонстрируются сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания вопроса. Требуется дополнительные пояснения. Делаются выводы	20
Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. имеются затруднения с выводами.	13

Тема 8.2. Методы перестрахования.

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **17**

Показатели оценивания	Баллы
Правильность решения в диапазоне от 90% до 100%	40
Правильность решения в диапазоне от 75% до 89%	25
Правильность решения в диапазоне от 55% до 74%	17