

ПРИЛОЖЕНИЕ к
ОПОП по специальности
38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

Разработчик:
Коломиец О.А., преподаватель СПб ГБПОУ «Петровский колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13

1. АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02«Страховое дело (по отраслям)» (базовой подготовки).

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовки в должности служащего агент страховой. Образование: среднее общее. Опыт работы не требуется.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности (ВД) **Выполнение работ по должности служащего Агент страховой**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 5.1.	Проводить переговоры и оформлять договоры имущественного страхования с физическими лицами
ПК 5.2.	Проводить переговоры и оформлять договоры личного страхования с физическими лицами
ПК 5.3.	Проводить переговоры и оформлять договоры накопительного страхования жизни с физическими лицами
ПК 5.4.	Проводить переговоры и оформлять договоры страхования автотранспортных средств
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 профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен иметь практический опыт, умения и знания:

Результаты (освоенные ПК и ОК)	Код и наименование практического опыта	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
ПК 1.1. ПК5.1 ОК1-ОК9	ПО1 Реализация страховых продуктов физическим лицам	У1 осуществлять продажи полисов на рабочих местах и их поддержку	З1 содержание технологии продажи полисов на рабочих местах З2 теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
ПК 5.1. ОК 1-ОК 9	ПО1 Реализация страховых продуктов физическим лицам	У2 Проводить презентацию продуктов страхования имущества физических лиц У3 Оформлять договоры имущественного страхования У4 Проводить консультирование клиентов по правилам имущественного страхования	З3 Условия продуктов страхования квартир страховых организаций З4 Условия продуктов страхования строений страховых организаций З5 Условия и инструкции по порядку проведения стандартного андеррайтинга З6 Порядок оформления заявления на страхование, договоров, квитанций А7 и отчетных документов при

			оформлении договоров имущественного страхования
ПК 5.2. ОК 1- ОК 9	ПО1 Реализация страховых продуктов физическим лицам	У5 Выявлять потребности в страховании от несчастных случаев (далее по тексту НС) У6 Применять навыки эффективной презентации решения клиенту по программам страхования от НС и ДМС У7 Заполнять заявления на страхование и проведение стандартного андеррайтинга по личному страхованию У8 Заключать договоры личного страхования (НС и ДМС) У9 Консультировать клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая	37 Продуктовые линейки страховых организаций по страхованию от НС 38 Продуктовые линейки страховых организаций по ДМС 39 Порядок заключения договоров и оформления документов по страхованию от НС и ДМС 310 Правила страхования от НС и ДМС и порядка действий страхователя при наступлении страхового случая
ПК 5.3. ОК 1- ОК 9	ПО1 Реализация страховых продуктов физическим лицам	У10 Осуществлять презентацию идеи НСЖ и продажи продуктов НСЖ У11 Осуществлять консультирование клиента по порядку оплаты первого и очередных взносов по продуктам НСЖ У12 Осуществлять консультирование клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая по НСЖ	311 Техники презентации страховых продуктов НСЖ с использованием языка выгод 312 Продуктовые линейки страховых организаций по НСЖ 313 Порядок заключения договоров и оформления документов по НСЖ 314 Правила НСЖ и порядка действий страхователя при наступлении страхового события
ПК 5.4. ОК 1- ОК 9	ПО1 Реализация страховых продуктов физическим лицам	У13 Применять навыки эффективной презентации решения клиенту по программам КАСКО У14 Заключать договоры КАСКО У15 Консультировать клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая по КАСКО	315 Продукты страхования автотранспортных средств 316 Продукт страхования помощь на дороге

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Макс. учебная нагрузка	в т. ч. вариативных часов	Объем времени, отведенный на освоение учебной дисциплины / междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
					Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Произв., Часов	
					Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ПК 1.1., ПК 5.1.- 5.4.	МДК 05.01. Выполнение работ по должности служащего 20034 Агент страховой	153	81	0	54	18	-	27	-	-	-	72
	Всего	153	81	0	54	18	-	27	-	-	-	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование МДК, разделов и тем	Содержание учебного материала	Лабораторные, практические и контрольные работы, самостоятельная работа обучающихся	Обязательная учебная нагрузка (час)			Умения, знания		Информационно-техническое обеспечение		Формы и виды контроля
			Теоретические	Лабораторно-практические	Самостоятельная работа	У	З	Информационные источники	Средства обучения	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Теоретическая подготовка по должности служащего агент страховой										
МДК. 05.01. Теоретическая подготовка по должности служащего агент страховой			36	18	27					
Тема1. Техника продаж страховых продуктов клиентам-физическим лицам	Встреча с клиентом: установление контакта и выявление потребностей Презентация решения и работа с возражениями. Завершение сделки. Техники взятия рекомендаций.	РАБОТА 1. Применение техники Х-П-В.	4	2	3	У1-У5	31-35	1.1	1.1.-1.12.	Проверка выполнения работ 1.0.
Тема2.Страхование квартир	Варианты страхования и условия договора РОСГОССТРАХ КВАРТИРА «АКТИВ» Порядок заключения договора, оформление полиса	РАБОТА 2.0. Предложение по страхованию квартиры в рамках продукта «РОСГОССТРАХ	4	2	4	У2-У4	33-36	1.1-1.2	1.1.-1.12.	Проверка выполнения работы 2.0.

		КВАРТИРА «АКТИВ»									
Тема 3. Страхование строений	<p>Порядок заключения договора, оформление полиса</p> <p>Варианты страхования и условия договора «РОСГОССТРАХ ДОМ «АКТИВ»</p> <p>Порядок заключения договора, оформление полиса Изучение условий коробочного продукта «Ваше жилье»</p>	<p>РАБОТА 3.О. Предложение по страхованию строений в рамках продукта «РОСГОССТРАХ ДОМ «АКТИВ»</p> <p>1.КР.О. Заключение договора страхования ИФЛ с клиентом и консультирование клиентов</p> <p>РАБОТА 7. Презентация условий страхового продукта</p> <p>РАБОТА 8. О. Оформление полиса РОСГОССТРАХ КВАРТИРА «АКТИВ»</p> <p>РАБОТА 9.О. Оформление полиса РОСГОССТРАХ ДОМ «АКТИВ»</p>	4	4	5	У2-У4	33-36	1.1.-1.2.	1.1.-1.12.	Проверка выполнения работ 3.О., 1.КР.О.; 7,8.О.;9.О.	
Тема 4. Добровольное медицинское страхование (ДМС) клиентов – физических лиц	<p>Условия договора и порядок заключения договоров «Доктор онлайн», «Здоровье дороге» и «Лечение без границ»</p> <p>Проведение встречи с клиентом по страхованию ДМС и консультирование клиентов</p> <p>Особенности договора личного страхования: риски, страховые суммы, особенности заключения. Правила страхования от несчастных случаев (НС).</p>	<p>2 КР.О. Заключение договора личного страхования</p>	4	0	2	У5-У9	37-310	1.1.-1.2.	1.1.-1.12.	Проверка выполнения работ 2.КР.О.	

	<p>Особенности проведения медицинского андеррайтинга. Выявление потребностей в страховании от НС у клиентов-физических лиц. Презентация программ страхования от НС на языке выгод клиента. Заполнение заявления на страхование и оформление полиса страхования от НС.</p> <p>Консультирование клиентов о порядке действий при наступлении страхового случая.</p> <p>Особенности программ и правил страхования ДМС.</p>									
<p>Тема 5. Страхование жизни</p>	<p>Идея накопительного страхования жизни. Особенности и условия правил и программ накопительного страхования жизни. Виды договоров страхования жизни и основные цели программ. Проведение переговоров с клиентами с целью выявления потребностей в продуктах НСЖ. Заполнение финансовой анкеты клиента. Проведение стандартного медицинского андеррайтинга клиента. Продажа идеи накопительного страхования жизни клиенту на основании анализа финансовой анкеты. Оформление договора НСЖ и консультирование клиента по порядку действий при наступлении страхового случая. Организация работы агента по работе с дебиторской задолженностью. Организация работы агента по кросс-продажам продуктов страхования имущества, ответственности клиенту по</p>	<p>РАБОТА 4. Продажа клиенту идеи накопительного страхования жизни</p> <p>РАБОТА 5.О. Презентация программы НСЖ клиенту</p> <p>РАБОТА 10. Изучение правил страхования НСЖ и ДМС: консультирование клиентов</p>	14	6	7	У10-У12	311-314	1.1.-1.2.	1.1.-1.12.; 2.1-2.10	Проверка выполнения работ 4, 5.О., 10

	НСЖ.									
Тема 6. Добровольное страхование автотранспорт ных средств	<p>Общие основы андеррайтинга и особенности заключения договоров автотранспортного страхования (КАСКО). Фотографирование и заполнение заявления на страхование КАСКО. Расчет страховой премии и оформление договора КАСКО. Договор страхования строений физических лиц, особенности заключения и условия правил страхования. Правила проведения предстраховой экспертизы объекта страхования. Упрощенные методики оценки страховой стоимости строений. Заполнение заявления на страхование и оформление полиса страхования строений (стандартный и индивидуальный андеррайтинг). Прием страхового взноса и заполнение отчетных документов. Договор страхования квартир и условия правил страхования. Правила и инструкции о проведении предстраховой экспертизы квартиры. Заполнение заявления на страхование и оформление договора страхования квартиры. Прием страхового взноса и оформление отчетных документов. Консультирование клиентов о порядке действий при наступлении страхового случая.</p>	РАБОТА 6. Оформление полиса КАСКО 3 КР.О. Заключение договора с клиентом-физическим лицом: презентация и консультирование	6	4	6	У13-У15	315-316	1.1.-1.2.; 2.1.	1.1.-1.12.	Проверка выполнения работ 6, 3.КР.О.
Производственная практика	Осуществление телефонного маркетинга: обзвон клиентов с целью информирования о новых страховых		72						1.1.-1.12.	

	<p>продуктах, информирования о необходимости своевременной пролонгации договора, консультирования по страховым продуктам и назначения встречи по телефону.</p> <p>Проведение и организация презентаций страховых продуктов потенциальным и существующим клиентам</p> <p>Отработка возражений клиентов</p> <p>Заключение договоров страхования и взятие рекомендаций</p> <p>Проведение переговоров и оформление договоров имущественного страхования с физическими лицами (страхование квартир и страхование строений) в соответствии с правилами и условиями коробочных продуктов страховой организации</p> <p>Проведение коучинг-просмотров реальных встреч страховых агентов с потенциальными или существующими клиентами на предмет заключения договоров ИФЛ</p> <p>Проведение переговоров и оформление договоров личного страхования с физическими лицами (ДМС и НС).</p> <p>Изучение специфики продуктовой линейки страховой организации по продуктам НС и ДМС.</p> <p>Проведение полного цикла работы страхового агента с клиентом: выявление потребностей в НС и ДМС, презентация продукта, отработка возражений,</p>											
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

	<p>оформление договора (заполнение заявления), консультирование по порядку действий при наступлении страхового события</p> <p>Проведение переговоров и оформление договоров накопительного страхования жизни с физическими лицами</p> <p>Изучение специфики продуктов по страхованию НСЖ.</p> <p>Проведение полного цикла работы страхового агента с клиентом: выявление потребностей в НСЖ, презентация продукта, отработка возражений, оформление договора (заполнение заявления), консультирование по порядку действий при наступлении страхового события</p> <p>Знакомство с продуктовой линейкой страховой организации по осуществлению страхованию автотранспортных средств физических лиц.</p> <p>Проведение переговоров и оформление договоров страхования автотранспортных средств</p> <p>Консультирование клиентов о порядке действий при наступлении страхового случая.</p>											
Промежуточная аттестация												экзамен

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета «Страховое дело».

Оборудование учебного кабинета:

1. Кабинет «Страховое дело»:

- 1.1.шкаф офисный
- 1.2.посадочные места для обучающихся (столы ученические-11, стулья ученические – 22)
- 1.3.рабочее место преподавателя (стол преподавательский, кресло преподавателя)
- 1.4.компьютеры, подключенные к внутренней информационной сети колледжа с необходимыми офисными программами (15 мест)
- 1.5.столы компьютерные (14 шт.)
- 1.6.стулья крутящиеся (14 шт.)
- 1.7.мультимедийный проектор
- 1.8.экран
- 1.9.доска стеклянная
- 1.10. доска пробковая для информации
- 1.11. раздаточный материал: формы страховых документов
- 1.12. флип-чарт

2. Кабинет «Информационных технологий в профессиональной деятельности»:

- 2.1. шкаф офисный;
- 2.2. стол преподавательский;
- 2.3. компьютеры, подключенные к внутренней информационной сети колледжа с необходимыми офисными программами (13 шт)
- 2.4. принтер;

- 2.5. проектор;
- 2.6. экран;
- 2.7. столы прямые(13 шт);
- 2.8. столы компьютерные(13 шт);
- 2.9. кресла крутящиеся;
- 2.10. стулья на м/каркасе

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

1. Основные источники:

- 1.1. 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 // Образовательная платформа Юрайт [сайт].
- 1.2. Страховой маркетинг : учебник для бакалавров / под общ. ред. В. В. Синяева. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 380 с. - ISBN 978-5-9558-0537-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091379>

2. Дополнительные источники:

- 2.1. Якуба, В. Сервис. Как завоевать доверие клиентов и повысить продажи : практическое руководство / В. Якуба. - Санкт-Петербург : Питер, 2021. - 192 с. - (Бизнес-психология). - ISBN 978-5-4461-1803-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817713>
- 2.2. Свердлов, Г. Я - продавец: все о профессии продавца 21 века / Геннадий Свердлов. - Москва : Интеллектуальная Литература, 2019. - 366 с. - ISBN 978-5-60428-799-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078511>

3. Интернет-ресурсы

3.1. <http://www.cbr.ru/> «Центральный Банк Российской Федерации»

3.3. <http://www.insur-info.ru/> «Страхование сегодня»

3.4. <http://www.rgs.ru>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 153 академических часа, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению профессионального модуля. Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки составляет 54 академических часа.

Перед изучением профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» обучающиеся изучают дисциплины в соответствии с учебным планом.

Обязательным условием допуска к производственной практике является получение необходимых знаний в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю:

- наличие высшего образования в области «Экономика», «Финансы и кредит»
- опыт работы в организациях финансовой сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в страховых организациях не реже 1 раза в 3 года.