

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«БУРЯТСКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

УТВЕРЖДАЮ

директор ГБПОУ «БРИТ»

_____ **Белоусов А.Е.**
« _____ » _____ **201** г

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ
СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

38.02.02 «СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)»
базовой подготовки

на базе основного общего образования

профиль получаемого профессионального образования – социально-экономический

форма обучения - очная

2016 г.

Аннотация программы
Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Авторы: председатель ПЦК социально-экономических дисциплин Усова И.В.

Правообладатель программы: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Бурятский республиканский индустриальный техникум»
(ГБПОУ «БРИТ»)

Нормативный срок освоения программы 3186 часов при очной форме подготовки на базе среднего (полного) общего образования.

Квалификация выпускника: специалист страхового дела

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения.....	4
1.1. Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки).....	4
1.2. Общая характеристика программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки) ...	4
1.3. Требования к абитуриенту	5
2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ППССЗ СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки).....	5
2.1. Область профессиональной деятельности выпускника: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.	5
2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника являются:	5
2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника	6
2.4. Компетенция выпускника по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки), формируемые в результате освоения данной ППССЗ СПО.	6
3. Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ППССЗ по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки)	7
3.1. Аннотации рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»	8
3.2. Аннотации рабочих программ профессиональных модулей ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело»	42
4. Ресурсное обеспечение ППССЗ.....	53
4.1. Педагогические кадры.....	53
4.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	53
4.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебного процесса. Информационное обеспечение обучения	54
5. Характеристики среды техникума, обеспечивающие развитие общекультурных (социально-личностных) компетенций выпускников.....	55
6. Оценка качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена.	57
6.1. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация.....	57
6.2. Государственная итоговая аттестация выпускников.....	58
6.3. Темы выпускных квалификационных работ:	59

1. Общие положения

Программа подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», реализуемая ГБПОУ «БРИТ», представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную профессиональным образовательным учреждением с учетом требований рынка труда на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

ППССЗ регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности.

1.1. Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки)

Ниже перечисленные документы составляют нормативную правовую базу разработки ППССЗ по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»:

- Закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 273 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
- Нормативно-методические документы Министерства образования и науки Российской Федерации;
- Устав ГБПОУ «БРИТ»;

1.2. Общая характеристика программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки)

Сроки получения среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в очной форме обучения и присваиваемая квалификация приводятся в таблице 1.

Таблица 1

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
на базе среднего (полного) общего образования	Специалист страхового дела	1 года 10 месяцев
на базе основного общего образования		2 года 10 месяцев

Таблица 2

Срок получения среднего профессионального образования по ППССЗ СПО базовой подготовки в очной форме обучения на базе среднего (полного) общего образования 95 недель, в том числе:

Обучение по учебным циклам	59 нед.
Учебная практика	10 нед.
Производственная практика (по профилю специальности)	
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.
Промежуточная аттестация	3 нед.
Государственная итоговая аттестация	6 нед.
Каникулы	13 нед.
Итого	95 нед.

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности предусматривает изучение следующих учебных циклов:

- общего гуманитарного и социально-экономического;
- математического и общего естественнонаучного;
- профессионального;
- и разделов:
- учебная практика;
- производственная практика (по профилю специальности);
- производственная практика (преддипломная);
- промежуточная аттестация;
- государственная итоговая аттестация (подготовка и защита выпускной квалификационной работы).

Обязательная часть программы подготовки специалистов среднего звена по циклам составляет 70 % от общего объема времени, отведенного на их освоение. Вариативная часть (30 %) дает возможность расширения и (или) углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования. Образовательным учреждением определены учебной дисциплины, и междисциплинарные курсы вариативной части: судебная практика, русский язык и культура речи, социальная психология, экологические основы природопользования.

1.3. Требования к абитуриенту

Лица, поступающие на обучение, должны иметь документ об образовании:

- аттестат о среднем (полном) общем образовании;
- аттестат об основном общем образовании.

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ППССЗ СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки)

2.1. Область профессиональной деятельности выпускника: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника являются:

процесс продаж страховых продуктов;
документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового

случая;
документы внутренней и внешней отчетности;
правила страхования и методические документы по страхованию;
финансовые потоки между участниками страхования;
внутренняя информация (административные приказы, методические рекомендации по расчету страхового возмещения);
внешняя информация (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
Организация продаж страховых продуктов.
Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к настоящему ФГОС СПО).

2.4. Компетенция выпускника по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки), формируемые в результате освоения данной ППСЗ СПО.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

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.

Организация продаж страховых продуктов.

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.

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

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 ОК. 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

3. Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ПССЗ по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовый уровень подготовки)

- Годовой календарный учебный график.
- Учебный план подготовки специальности.
- Рабочие программы дисциплин и профессиональных модулей.
- Программы ИГА

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Основы философии»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Ориентирование в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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 в 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.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста;

знать:

основные категории и понятия философии;

роль философии в жизни человека и общества;

основы философского учения о бытии;

сущность процесса познания;

основы научной, философской и религиозной картин мира;

об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;

о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 72 часов.

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины:

Исторические типы философии

Структура и основные направления в философии

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«История»

по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Необходимость формирования всесторонне образованного и высококвалифицированного специалиста, исторические знания которого позволяют ему иметь научное представление об историческом пути развития человечества.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

- 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 в 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.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;

выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем;

знать:

основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XX и XXI вв.); сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX - начале XXI вв.;

основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира; назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности;

о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;

содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения;

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 72 часа

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины:

Основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже XX-XXI вв.

Россия и мир в кон. XX – нач. XXI вв.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Иностранный язык»

по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Основной целью учебной дисциплины «Иностранный язык» является повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладения студентами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, при подготовке научных работ, а также для дальнейшего самообразования.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях, частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 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 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- 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

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;

переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;

самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;

знать:

лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 177 часов.

5. Вид промежуточной аттестации: диффер.зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины:

Вводный курс

Россия

Великобритания

США

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Физическая культура»

по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Способствовать формированию физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и туризма для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки к будущей профессиональной деятельности.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

- 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 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

- особенности сохранения и укрепления здоровья;
- способы правильного формирования и всестороннего развития организма;
- поддержание высокой работоспособности в любых условиях.

Уметь

- всесторонне физически укреплять здоровье для достижения жизненных и профессиональных целей.

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 177 часа

5. Вид промежуточной аттестации: 3-5 семестры зачёт, диф.зачёт

6. Основные разделы учебной дисциплины:

- Научно-методические основы формирования физической культуры личности
- Общекультурное и социальное значение физической культуры. Здоровый образ жизни.
- Учебно-практические основы формирования физической культуры личности
- Общая физическая подготовка
- Лёгкая атлетика.
- Спортивные игры.
- Аэробика (девушки) (одна из двух тем)
- Атлетическая гимнастика (юноши) (одна из двух тем)
- Лыжная подготовка
- Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП)
- Сущность и содержание ППФП в достижении высоких профессиональных результатов
- Военно-прикладная физическая подготовка.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Русский язык и культура речи»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Совершенствовать речевую культуру, воспитывать культурно-ценностное отношение к русской речи; способствовать полному и осознанному владению системой норм русского литературного языка; обеспечить дальнейшее овладение речевыми навыками и умениями; совершенствовать знания студентов о языковых единицах разных уровней (фонетического, лексико-фразеологического и т.д.) и их функционировании в речи; совершенствовать орфографическую и пунктуационную грамотность.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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 в 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.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

- различие между языком и речью;
- функции языка как средства выражения понятий, мыслей и средства общения между людьми;
- о стилистическом расслоении современного русского языка, о качествах литературной речи, о нормах русского литературного языка.

Уметь

- строить свою речь в соответствии с языковыми, коммуникативными и этическими нормами;
- анализировать свою речь с точки зрения ее нормативности, уместности и целесообразности; устранять ошибки и недочеты в своей устной и письменной речи;
- пользоваться словарями русского языка.

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 84 часов.

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачёт

6. Основные разделы учебной дисциплины:

- Введение.
- Лексика и фразеология.
- Фонетика. Орфоэпия. Графика. Орфография.
- Морфемика. Словообразование. Орфография.

- Морфология и орфография.
- Синтаксис и пунктуация.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Менеджмент»
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. **Цель учебной дисциплины** - является обеспечение получения студентами систематизированных знаний необходимых для успешной практической деятельности по управлению страховой деятельностью

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества
ОК. 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

планировать и организовывать работу подразделения;

формировать организационные структуры управления;

разрабатывать мотивационную политику организации;

применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;

принимать эффективные решения, используя систему методов управления;

учитывать особенности менеджмента (по отраслям);

знать:

сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития;

особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям);

внешнюю и внутреннюю среду организации;

цикл менеджмента;

процесс принятия и реализации управленческих решений;

функции менеджмента в рыночной экономике;

организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;

систему методов управления;

методику принятия решений;

стили управления, коммуникации, делового общения;

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 96 часа

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины:

Понятие, сущность и функции современного менеджмента

Принципы и функции менеджмента.

Понятие организации

Процесс принятия и реализации управленческих решений

Основы стратегического менеджмента

Управление конфликтами

Планирование. Стратегические и тактические планы.

Контроль и его виды

Этика делового общения

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Страховое дело»
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела
по специальности

1. **Цель учебной дисциплины** - является обеспечение получения студентами систематизированных знаний необходимых для успешной практической деятельности по страхованию.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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 в 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 2.1. 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 ОК. 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;

оценивать страховую стоимость;

устанавливать страховую сумму; рассчитывать страховую премию;

выявлять особенности страхования в зарубежных странах;

знать:

сущность и значимость страхования;

страховую терминологию;

формы и отрасли страхования;

страховую премию как основную базу доходов страховщика;

основные виды имущественного страхования;

основные виды личного страхования;

медицинское страхование;

основные виды страхования ответственности, перестрахование;

особенности страхования в зарубежных странах;

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 147 часа

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины:

История страхования в России

Предмет, метод и задачи страхования, классификация в страховании

Обязательное и добровольное страхование

Объекты и субъекты договора страхования. Риск в страховом правоотношении

Общая характеристика страхового рынка

Классификация рисков в различных видах страхования

Актуарные расчеты, сущность, особенности и задачи актуарных расчетов

Состав и структура тарифной ставки

Показатели страховой статистики

Понятие страхового взноса (страховой премии)

Экономическая сущность страхования имущественных интересов предприятий и его роль в экономике

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Математика»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

формирование представлений о математике как универсальном языке науки, средстве моделирования явлений и процессов, об идеях и методах математики;

развитие логического мышления, пространственного воображения, алгоритмической культуры, критичности мышления на уровне, необходимом для будущей профессиональной деятельности, для продолжения образования и самообразования;

овладение математическими знаниями и умениями, необходимыми в повседневной жизни, для изучения смежных естественно-научных дисциплин на базовом уровне и дисциплин профессионального цикла, для получения образования в областях, не требующих углубленной математической подготовки;

воспитание средствами математики культуры личности, понимания значимости математики для научно-технического прогресса, отношения к математике как к части общечеловеческой культуры через знакомство с историей развития математики, эволюцией математических идей.

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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 в 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 технологии в профессиональной деятельности.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

основные понятия и методы математического анализа, линейной алгебры;
основы дифференциального и интегрального исчисления.

Уметь

применять методы дифференциального и интегрального исчисления;
решать дифференциальные уравнения;
использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины: 60 часов

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины:

- дифференциальное исчисление
- интегральное исчисление
- дифференциальные уравнения

**Аннотация рабочей программы
учебной дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»**

**по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела**

1. Цели учебной дисциплины:

Основная цель учебной дисциплины – получение будущими специалистами знаний правовых норм, регулирующих хозяйственную деятельность предприятий.

1. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины:

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 в 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.

Организация продаж страховых продуктов.

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.

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

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

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

уметь:

использовать необходимые нормативные правовые документы;

защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданским процессуальным и трудовым законодательством;

анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с

правовой точки зрения;

знать:

основные положения Конституции Российской Федерации;

права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;

понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности;

законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;

организационно-правовые формы юридических лиц;

правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;

права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;

порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;

правила оплаты труда;

роль государственного регулирования в уметь:

защищать свои права в соответствии с трудовым законодательством;

организовывать оформление гостиничной документации, составление, учет и хранение отчетных данных;

оформлять документацию в соответствии с требованиями документационного обеспечения управления;

знать:

права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;

основные законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;

законодательные акты и нормативные документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность;

стандарты, нормы и правила ведения документации;

систему документационного обеспечения управления;

обеспечении занятости населения;

право граждан на социальную защиту;

понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;

виды административных правонарушений и административной ответственности;

нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины: 87 часов.

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет.

6. Основные разделы учебной дисциплины:

Основы конституционного права РФ

Право и экономика

Основы трудового права РФ

Основы административного права

Разрешение споров

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Социальная психология»

по специальности
«Страховое дело (по отраслям)»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Ориентирование в наиболее общих проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни со стороны психологического аспекта.

2. Требование к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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 быть готовым к ним психологически.

ОК 4. Использовать коммуникативные техники в профессиональной деятельности.

ОК 5. Работать в коллективе и в команде, находясь в лидирующей позиции.

ОК 6. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

основные категории и понятия социальной психологии;

роль психологии в жизни человека;

сущность процесса познания;

основы научной психологии;

об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды.

Уметь

- ориентироваться в наиболее общих психологических проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры.

4. Общая трудоёмкость учебной дисциплины: 72 часов.

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачёт

6. Основные разделы учебной дисциплины:

- Введение.
- Теоретико – методологические основы социальной психологии
- Социальная психология личности
- Психология межличностного взаимодействия
- Психология социальных сообществ
- Некоторые прикладные отрасли социальной психологии

Аннотация
Рабочей программы учебной дисциплины
«Безопасность жизнедеятельности»
По специальности 38.02.02 (страховое дело)
квалификация выпускника - специалист страхового дела

1. Цель учебной дисциплины

Основы безопасного взаимодействия человека со средой обитания и основы защиты от негативных факторов в опасных и чрезвычайно опасных ситуациях.

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 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.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

знать:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;

- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и в быту, принципы снижения вероятности их реализации;

- основы военной службы и обороны государства;

- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы; порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

уметь :

- организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;
- предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и в быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;
- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
- оказывать первую помощь пострадавшим.

3. общая трудоемкость учебной дисциплины: 103 часов

4. вид промежуточной аттестации : экзамен

5. основные разделы учебной дисциплины:

- чрезвычайные ситуации мирного времени и организация защиты населения;
- основы военной службы;
- основы медицинских знаний и здорового образа жизни

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Аудит страховых организаций»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- ориентироваться в нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации;

- способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях;

знать:

- основные принципы аудиторской деятельности;

- нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации;

- основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций;
- порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины: 90 часов

5. Вид промежуточной аттестации: экзамен

6. Основы разделы учебной дисциплины:

- ✓ Основы аудита
- ✓ Методология аудита
- ✓ Процесс аудита деятельности страховой организации

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Основы экономической теории»
по специальности
38.02.02 «Страхование дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 «Страхование дело» (по отраслям).

- **2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины**
- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;

- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки;
- строить графики, схемы, анализировать механизмы взаимодействия различных факторов на основе экономических моделей;
- анализировать статистические таблицы системы национальных счетов, определять функциональные взаимосвязи между статистическими показателями состояния экономики;
- распознавать экономические взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления, применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;
- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учётом действия экономических закономерностей на микро- и макроуровнях.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- генезис экономической науки, предмет, метод, функции и инструменты экономической теории;

- ресурсы и факторы производства, типы и фазы воспроизводства, роль
- экономических потребностей в активизации производственной деятельности, типы экономических систем, формы собственности;
- рыночные механизмы спроса и предложения на микроуровне, роль конкуренции в
- экономике, сущность и формы монополий, теорию поведения потребителя, особенности функционирования рынков производственных ресурсов;
- роль и функции государства в рыночной экономике, способы измерения результатов экономической деятельности, макроэкономические показатели состояния экономики, основные макроэкономические модели общего равновесия, динамические модели экономического роста, фазы экономических циклов;
- задачи и способы осуществления макроэкономической политики государства, механизмы взаимодействия инструментов денежно-кредитной и бюджетно-налоговой
- политики, направления социальной политики и методы государственного регулирования доходов;
- закономерности и модели функционирования открытой экономики, взаимосвязи
- национальных экономик и мирового хозяйства.

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины: 135 часов

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основы разделы учебной дисциплины:

- ✓ Экономическая теория: предмет, методы и основные этапы развития
- ✓ Факторы современного производства и производственные возможности
- ✓ Доходы от факторов производства
- ✓ Экономические отношения в обществе
- ✓ Макроэкономика: показатели, экономический рост, нестабильность

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Область применения программы

- Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной
- профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по
- специальности среднего профессионального образования далее СПО 38.02.02
- «Страховое дело» (по отраслям)

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
 - ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
 - ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
 - ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
 - ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
 - ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
 - ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
 - ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
 - ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
 - ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- осуществлять анализ технико-организационного уровня производства;
- анализировать эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- анализировать производство и реализацию продукции;
- анализировать использование основных фондов;
- оценивать финансовое состояние и деловую активность организации

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- научные основы экономического анализа;
- роль экономического анализа в условиях рыночной экономики;
- предмет и задачи экономического анализа;
- методы, приемы и виды экономического анализа;
- систему комплексного экономического анализа

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины: 78 часов

5. Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет

6. Основы разделы учебной дисциплины:

Предмет и содержание экономического анализа

Основные задачи анализа производства:

Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия:

✓ Анализ состояния и эффективности использования основных средств и материальных ресурсов.

✓ Анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ финансового состояния организации.

✓ Комплексный экономический анализ деятельности предприятия.

✓ Анализа показателей производительности труда.

✓ Анализа эффективности использования основных фондов.

✓ Анализа материальных ресурсов организации.

✓ Анализа себестоимости продаж.

✓ Анализ финансовых результатов.

✓ Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости.

✓ Анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия.

✓ Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.

✓ Анализ показателей рентабельности и деловой активности организации

✓ Анализ рентабельность продукции.

✓ Анализ рентабельности собственного капитала.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
«Бухгалтерский учет в страховых организациях»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

- ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций;
- составлять документы аналитического и синтетического учета;
- использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности;

знать:

- понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;
- основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;
- план счетов и учетную политику страховых организаций;
- основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях;

- формы бухгалтерской отчетности страховых организаций

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины: 120 часов

6. Вид промежуточной аттестации: экзамен

7. Основы разделы учебной дисциплины:

- ✓ Основы теории бухгалтерского учета
- ✓ Правовая основа бухгалтерского учета страховых организаций.
- ✓ Учет основных объектов имущества предприятия .
- ✓ Учет денежных средств и расчетных операций.
- ✓ Учет труда и заработной платы.
- ✓ Учет страховых операций.
- ✓ Учет фондов и резервов
- ✓ Учет финансовых результатов
- ✓ Бухгалтерская отчетность

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы учебной дисциплины
«Статистика»
По специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
Специалист страхового дела

1. Цели учебной дисциплины

Основные понятия в статистике. Объект статистики. Виды и формы связей социально-экономических явлений. Корреляционно-регрессионный анализ. Прогнозирование экономических показателей

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

- предмет, метод и задачи статистики;
- общие основы статистической науки;
- принципы организации государственной статистики;
- современные тенденции развития статистического учета
- осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, в т.ч. с использованием средств вычислительной техники

Уметь

- собирать и регистрировать статистическую информацию;
- проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;
- выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;
- осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, в т.ч. с использованием средств вычислительной техники

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины :81 часов

5. Вид промежуточной аттестации : дифференцированный зачет

6. Основные разделы учебной дисциплины

- Введение
- Тема 1.1. Предмет, метод и задачи статистики
- Тема 1. 2. Статистическое наблюдение
- Тема 1. 3. Предмет статистики населения

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы учебной дисциплины
«Финансы, денежное обращение и кредит»
По специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
Специалист страхового дела

7. Цели учебной дисциплины

Основными количественными показателями, характеризующими денежное обращение являются следующие: денежная масса; денежная база Сущность финансовых отношений, задачи и структура финансовой системы Основные этапы развития, принципы и функции кредита. Основные этапы развития кредитных отношений

8. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

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.

9. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

- сущности финансов, их функций и роли в экономике;
- принципов финансовой политики и финансового контроля;
- структуры финансовой системы, принципов функционирования бюджетной системы и основ бюджетного устройства;
- законов денежного обращения, сущности, видов и функций денег;
- основных типов и элементов денежных систем, видов денежных реформ;
- функций, форм и видов кредита;
- структуры кредитной и банковской систем, функций банков и классификации банковских операций;
- целей, типов и инструментов денежно-кредитной политики;
- видов и классификаций ценных бумаг, особенностей функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;
- характера деятельности и функций профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- особенностей и отличительных черт развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы

Уметь

- оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка;
- рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением;

- анализировать структуру государственного бюджета, источников финансирования дефицита бюджета;

- составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска

10. Общая трудоемкость учебной дисциплины :90 часов

11. Вид промежуточной аттестации : дифференцированный зачет

12. Основные разделы учебной дисциплины

- Введение

- Тема 1. Деньги, денежное обращение и денежная система

- Тема 1.2. Финансы, финансовая система, бюджет государства.

- Тема 1. 3. Кредит, кредитная система, рынок ценных бумаг

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы учебной дисциплины
«Экономика организация»
По специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
Специалист страхового дела

13. Цели учебной дисциплины

Изучение теории и практики хозяйственной деятельности предприятий, их взаимодействия с другими участниками экономического процесса. Экономика предприятия является научное познание хозяйственной деятельности предприятия, понимаемой как принятие решений об использовании ограниченных ресурсов в соответствии с поставленными целями.

14. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

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 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

15. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

- сущность организации как основного звена экономики отраслей;
- основные принципы построения экономической системы организации;
- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- организацию производственного и технологического процессов;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;
- механизмы ценообразования, формы оплаты труда;
- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;
- аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике

Уметь

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;

16. Общая трудоемкость учебной дисциплины :144 часа

17. Вид промежуточной аттестации : дифференцированный зачет

18. Основные разделы учебной дисциплины

- Введение

- Тема 1.1. Предприятие как хозяйствующий субъект
- Тема 1.2. Ресурсы предприятия
- Тема 1.3. Результаты деятельности предприятия.
- Тема 1.4. Маркетинг в предпринимательской деятельности
- Тема 1.5. Сущность, цели и задачи менеджмента

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы учебной дисциплины
«Налоги и налогообложение»
По специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
Специалист страхового дела

1. Цели учебной дисциплины

Основы налоговых отношений. Способы взимания налогов . Налог на прибыль организаций, понятие и порядок расчета Транспортный налог, его сущность, значение в общей системе налогообложения Налоговый контроль. Виды и формы налогового контроля

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

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.

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 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

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

2. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать

- Налоговый кодекс Российской Федерации;
- нормативные акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;

- экономическую сущность налогов;

- принципы построения и элементы налоговых систем;

- виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов

Уметь

- ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации;

- понимать сущность и порядок расчетов налогов

3. Общая трудоемкость учебной дисциплины :90 часов

4. Вид промежуточной аттестации : дифференцированный зачет

5. Основные разделы учебной дисциплины

- Введение

- Тема 1.1. . Налоговая система Российской Федерации

- Тема 1.2. Федеральные налоги
- Тема 1.3. Региональные налоги и сборы
- Тема 1.4. Местные налоги
- Тема 1.5. Налоговый контроль

Ъ

АННОТАЦИЯ

Рабочей программы профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий продаж страховых продуктов» По специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) Специалист страхового дела

1. Цели учебной дисциплины

Развитие продаж и их роль в маркетинге. Ориентация на производство, продажи или маркетинг. Типы продаж. Имидж продаж. Функции по продажам. Приемщики заказов. «пособники» в получении заказов Покупательское поведение потребителей и организаций. Роль и место розничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Понятие прямых продаж. Понятие маркетинговой концепции. Прямой контакт с потенциальном клиентом. Рассмотрение процедуры подготовки маркетингового планирования. Функция продаж, анализ маркетингового планирования Понятие интернет – маркетинга. Цели, задачи, интернет - маркетинга. Основные понятия. Эффективность использования интернет магазина страховых продуктов. Маркетинговое окружение страхового товара. Спрос и предложение на виртуальном страховом рынке

2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 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.

3. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен Знать

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;

- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
 - сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
 - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
 - теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
 - маркетинговый анализ открытия точки продаж;
 - научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
 - содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
 - модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
 - теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
 - способы создания системы обратной связи с клиентом;
 - психологию и этику телефонных переговоров;
 - предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
 - особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
 - продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
 - аутсорсинг контакт-центра;
 - способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
 - принципы создания организационной структуры персональных продаж;
 - теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
 - факторы роста интернет-продаж в страховании;
 - интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
 - требования к страховым интернет-продуктам;
 - принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем

Уметь

- - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;

- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина.
- **Иметь практический опыт:**
- реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

4. Общая трудоемкость учебной дисциплины : 285 часов

5. Вид промежуточной аттестации : экзамен

6. Основные разделы учебной дисциплины

- Введение
- Тема 1. 1 Продажи страховых продуктов
- Тема 1.2 Реализация маркетинговой концепции
- Тема 1.3 Роль и место розничных продаж в страховой компании
- Тема 1. 4 Реализация технологии сетевых посреднических продаж
- Тема 2.1.Прямые продажи страховых продуктов
- Тема2.2.Прямые продажи страховых продуктов
- Тема 2.3. Подготовка к продажам страховых продуктов
- Тема 3.1 Предмет и методы интернет-маркетинга
- Тема 3.2. Интернет – продажи страховых продуктов (по отраслям)

АННОТАЦИЯ
рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых
продуктов»
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель освоения профессионального модуля состоит в изучение и закрепление знаний и умений по организации продаж страховых продуктов

- **2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины**
- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

организации продаж страховых продуктов;

уметь:

анализировать основные показатели страхового рынка;

выявлять перспективы развития страхового рынка;

применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

формировать стратегию разработки страховых продуктов;

составлять стратегический план продаж страховых продуктов;

составлять оперативный план продаж;

рассчитывать бюджет продаж;

контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;

выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
определять перспективные каналы продаж;
анализировать эффективность каждого канала;
определять величину доходов и прибыли канала продаж;
оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
проводить анализ качества каналов продаж;
знать:
роль и место розничных продаж в страховой компании;
содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
принципы планирования реализации страховых продуктов;
нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
маркетинговые основы розничных продаж;
методы определения целевых клиентских сегментов;
основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
порядок формирования ценовой стратегии;
теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
виды и формы плана продаж;
взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
каналы розничных продаж в страховой компании;
факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
основные показатели эффективности продаж;
порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
качественные показатели эффективности каналов продаж.

4. Общая трудоемкость профессионального модуля: 240 час.

5. Вид промежуточной аттестации: МДК 02.01 – диф.зачет, МДК 02.02 – экзамен,, УП, ПП - диф.зачёт; комплексный экзамен

6. Междисциплинарные курсы:

МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании

МДК 02.02 Анализ эффективности продаж

АННОТАЦИЯ
рабочей программы профессионального модуля ПМ.03
«Сопровождение договоров страхования»
по специальности
38.02.02 «Страхование»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель освоения профессионального модуля состоит в изучение и закрепление знаний и умений по сопровождению договоров страхования

- **2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины**
- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

сопровождения договоров страхования;

уметь:

подготавливать типовые договоры страхования;

вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;

согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;

осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;

осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;

осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;

проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;

осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;

осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
вести страховую отчетность;
анализировать заключенные договоры страхования;
рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";
проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
знать:
 типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
виды и специфику специализированного программного обеспечения;
способы учета договоров страхования;
учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
порядок контроля сроков действия договоров;
состав страховой отчетности;
порядок оформления страховой отчетности;
научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

4. Общая трудоемкость профессионального модуля: 135 час.

5. Вид промежуточной аттестации: МДК 01.01 –экзамен, УП, ПП - диф.зачёт; комплексный экзамен

6. Междисциплинарные курсы:

МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций
(по отраслям)

МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)

АННОТАЦИЯ
рабочей программы профессионального модуля ПМ.04 Оформление и сопровождение
страхового случая (оценка страхового
ущерба, урегулирование убытков)
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель освоения профессионального модуля состоит в изучение и закрепление знаний и умений по оформлению и сопровождению страхового случая

- **2. Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины**
- Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:
- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 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

3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

уметь:

документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;

составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

рассчитывать основные статистические показатели убытков;

готовить документы для направления их в компетентные органы;
осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
выявлять простейшие действия страховых мошенников;
быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
документально оформлять результаты экспертизы;
оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;
знать:
документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
специфическое программное обеспечение;
взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
"пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
методы борьбы со страховым мошенничеством;
теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
критерии определения страхового случая;
теоретические основы оценки величины ущерба;
признаки страхового случая;
условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
формы страхового возмещения (обеспечения);
порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

4. Общая трудоемкость профессионального модуля: 241 час.

5. Вид промежуточной аттестации: МДК 04.01, МДК 04.02 – диф.зачет, МДК04.03 – экзамен, УП, ПП - диф.зачёт; комплексный экзамен

6. Междисциплинарные курсы:

МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)

МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)

МДК.04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)

Аннотация
рабочей программы профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной или
нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
по специальности
38.02.02 «Страховое дело»
квалификация выпускника
Специалист страхового дела

1. Цель освоения профессионального модуля состоит в изучение и закрепление знаний и умений по профессии агент страховой.

2. Требования к уровню освоения содержания профессионального модуля

Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих компетенций:

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 в 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 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

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

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов

3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании; организации продаж страховых продуктов; сопровождения договоров страхования; оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

Уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- подготавливать типовые договоры страхования;
- анализировать основные показатели страхового рынка;
- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения.

Знать:

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;

- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними.

4. Общая трудоемкость профессионального модуля: 240 час.

5. Вид промежуточной аттестации: МДК 04.01 –экзамен, УП, ПП - диф.зачёт;
комплексный экзамен

6. Междисциплинарные курсы:

МДК.05.01 Агент страховой

4. Ресурсное обеспечение ППСЗ.

4.1. Педагогические кадры

Реализация программы подготовки специалистов среднего звена по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими, как правило, базовое образование, соответствующее профилю преподаваемой учебной дисциплины. В учебном процессе в подготовке по циклам ОПД и ПМ участвует 14 преподавателей.

4.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация ППСЗ должна обеспечивать:

выполнение обучающимися лабораторных работ и практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров; освоение обучающимися профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

При использовании электронных изданий образовательная организация должна обеспечить каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

Образовательная организация должна быть обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Материально-техническое обеспечение включает в себя:

а) библиотеку с техническими возможностями перевода основных библиотечных фондов в электронную форму и необходимыми условиями их хранения и пользования;

б) компьютерные классы для работы с учебно-методическими комплексами.

Для реализации ППСЗ имеются:

1) компьютерные классы общего пользования с подключением к Интернету для работы одной академической группы одновременно;

2) компьютерные мультимедийные проекторы для проведения лекционных занятий, и другая техника для презентаций учебного материала.

В целом ресурсное обеспечение ППСЗ формируется на основе требований к условиям реализации программы подготовки специалистов среднего звена, определяемых ФГОС СПО по данной специальности.

В учебных корпусах имеется более 15 аудиторий, спортивный зал, три компьютерных классов, подключенных к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», два мультимедийных класса, столовая.

Все компьютерные классы подключены к сети Интернет, могут использоваться для проведения тестирования студентов в режимах on-line и off-line. В целом материально-техническая база полностью соответствует требованиям ФГОС.

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений

Кабинеты:

социально-экономических дисциплин;
иностранный язык;
математики;
информационных технологий в профессиональной деятельности;
экономики организации;
статистики;
менеджмента;
документационного обеспечения управления;
правового обеспечения профессиональной деятельности;
финансов, денежного обращения и кредита;
налогов и налогообложения;

страхового дела;
бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях;
анализа финансово-хозяйственной деятельности;
страхового права;
безопасности жизнедеятельности;
междисциплинарных курсов;
методический.

Лаборатории:

информационных технологий;
учебная страховая организация.

Спортивный комплекс:

спортивный зал;
открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;
стрелковый тир (электронный).

Залы:

библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;
актовый зал.

4.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебного процесса. Информационное обеспечение обучения

Программа подготовки специалистов среднего звена обеспечивается учебно-методической документацией и учебно-методическими комплексами по всем учебным дисциплинам. Содержание каждой из учебных дисциплин (курсов, модулей) представлено в сети Интернет и локальной сети филиала.

Внеаудиторная работа обучающихся сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение. Во всех учебно-методических комплексах, представленных в сети Интернет и локальной сети филиала, существуют специальные разделы, содержащие рекомендации для самостоятельной работы студентов.

Реализация программы подготовки специалистов среднего звена обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, сформированным по полному перечню дисциплин. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Каждый обучающийся по программе подготовки специалистов среднего звена обеспечен не менее чем одним учебным печатным или электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла и одним учебно-методическим печатным или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу, входящих в образовательную программу.

Библиотечный фонд укомплектован печатными и электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам базовой части всех циклов, изданной за последние 5 лет.

Фонд дополнительной литературы помимо учебной включает официальные справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1–2 экземпляра на каждые 100 обучающихся.

Подключение библиотеки к Интернету обеспечило удаленный доступ к ее электронным каталогам, удаленный доступ к полнотекстовым базам.

5. Характеристики среды техникума, обеспечивающие развитие общекультурных (социально-личностных) компетенций выпускников

Воспитательная работа со студентами в ГБПОУ «БРИТ», являясь неотъемлемой частью учебного процесса, и предполагает выполнение следующих целей и задач.

Цели воспитательной работы

Цель воспитательной работы ГБПОУ «БРИТ» состоит в том, чтобы сформировать жизнеспособную, социально устойчивую личность, патриота и гражданина, готового в новых социально - экономических условиях вносить ощутимый вклад в укрепление могущества России, в преобразование российского общества, способного самосовершенствоваться и реализоваться в общении с другими людьми.

Задачи воспитательной работы:

1. Сохранение и развитие лучших традиций российской интеллигентности как единства образованности, воспитанности и культуры.
2. Приобщение к корпоративности и солидарности техникума, которое определяет систему ценностей, объединяющей студентов, сотрудников и преподавателей для достижения общих целей.
3. Выявление и развитие творческого потенциала личности студентов, приобщение их к основам отечественной культуры, формирование ценностных ориентиров, патриотизма устойчивых нравственных принципов и норм, приобщение к выбранной профессии, укрепление активной жизненной позиции.
4. Создание оптимальных условий на отделении для развития и самореализации обучающихся, оказание им помощи в самовоспитании, самоопределении, нравственном самосовершенствовании, освоении широкого социального опыта;
5. Активизация работы по гражданско-патриотическому, духовно-нравственному и экологическому воспитанию молодежи.
6. Обеспечение взаимодействия органов студенческого самоуправления с руководством отделения, органами государственной власти, общественными объединениями развитие студенческих инициатив и привлечение будущих специалистов к различным формам социально-значимой деятельности.
7. Обеспечение социально-психологической поддержки студентов, адаптация первокурсников и иногородних студентов к изменившимся условиям жизнедеятельности с целью вхождения в среду техникума.
8. Формирование потребности в здоровом образе жизни и неприятие асоциальных явлений.

Направления воспитательной работы:

1. Формирование современного научного мировоззрения и системы базовых ценностей:
 - формирование фундаментальных знаний в системах человек-человек; человек-общество; человек-техника; человек-природа;
 - формирование и развитие духовно-нравственных ценностей;
 - создание условий для осознания и присвоения личностью сущности и значимости гражданско-патриотических ценностей;
 - формирование системы правовых знаний;
 - формирование системы эстетических и этических знаний и ценностей;
 - формирование у студентов установок терпимости к поликультурным и многонациональным традициям, неприятию экстремизма;
 - формирование у студентов потребности к труду как первой жизненной необходимости, высшей ценности и главному способу достижения жизненного успеха.
2. Духовно нравственное воспитание:
 - формирование и развитие системы духовно-нравственных знаний и ценностей;
 - реализация знаний, связанных с нормами нравственности и профессиональной этики в учебной, производственной и общественной деятельности;

- формирование у студентов репродуктивного сознания и установок на создание семьи как основы возрождения традиционных национальных моральных ценностей.

3. Патриотическое воспитание:

- повышение социального статуса патриотического воспитания студенческой молодежи;
- проведение научно-обоснованной организаторской политики по патриотическому воспитанию;
- повышение уровня содержания, методов и технологий патриотического воспитания в отделе на основе реального взаимодействия учебно-воспитательных структур.

4. Формирование здоровьесберегающей среды и здорового образа жизни:

- организация широкой пропаганды физической культуры и спорта, здорового образа жизни, проведение и участие в соревнованиях;
- пропаганда здорового образа жизни, профилактика курения, употребления алкоголя, наркозависимости и других вредных привычек.

5. Формирование конкурентоспособных качеств:

- повышение мотивации самосовершенствования студентов;
- формирование ориентации на успех, на лидерство и карьерное поведение;
- формирование качеств социально-активной личности;
- навыки самопрезентации, аргументации, принятия решений, организации общественно и лично значимых дел.

6. Психологическая поддержка:

- проведение мероприятий первичной психологической поддержки студентов;
- проведение психологических тренингов;
- проведение психологического тестирования студентов;
- повышение морально-психологической устойчивости обучающихся.

В ГБПОУ «БРИТ» развито студенческое самоуправление, которое охватывает все стороны студенческой жизни.

6. Оценка качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена.

Оценка качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.

6.1. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация

Текущий контроль знаний и промежуточная аттестация проводится образовательным учреждением по результатам освоения программ учебных дисциплин и профессиональных модулей. Формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательным учреждением самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по специальности 43.02.11 «Гостиничный сервис» в соответствии с требованиями ФГОС СПО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям ППССЗ по специальности 43.02.11 «Гостиничный сервис» созданы следующие фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации:

1. Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации обучающихся в ГБПОУ «БРИТ»
2. Положение о контрольно – оценочных средствах ГБПОУ «БРИТ»
3. КОС по профессиональным модулям
4. Вопросы и задания для контрольных работ по дисциплинам учебного плана.
5. Темы рефератов по дисциплинам учебного плана.
6. Вопросы к зачетам и экзаменам по дисциплинам учебного плана.
7. Контрольные тесты по дисциплинам учебного плана.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и может завершать изучение как отдельной учебной дисциплины, так и ее раздела (разделов). Основными формами промежуточной аттестации являются зачет и/или экзамен.

Порядок и форма проведения зачетов и экзаменов устанавливается соответствующими нормативными актами ГБПОУ «БРИТ». Цель осуществления промежуточной аттестации – подведение итогов работы студента в семестре и/или за учебный год, а также принятие соответствующих административных решений о возможности дальнейшего освоения студентами учебной программы (перевод студента на следующий курс, академический отпуск, отчисление и т.д.).

Контроль осуществляется с помощью определенных форм:

- тест;
- контрольная работа;
- зачет;
- экзамен (по дисциплине, модулю);
- курсовая работа;

6.2. Государственная итоговая аттестация выпускников.

Порядок проведения государственной итоговой аттестации определен Положением о государственной итоговой аттестации выпускников по программам подготовки специалистов среднего звена среднего профессионального образования ГБПОУ «БРИТ».

Государственная (итоговая) аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа). Тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей. Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы определяются Программой о государственной (итоговой) аттестации выпускников

Программа государственной (итоговой) аттестации, содержащая формы, условия проведения и защиты выпускной квалификационной работы, разрабатывается государственной аттестационной комиссией, утверждается руководителем образовательного учреждения и доводится до сведения обучающихся не позднее двух месяцев с начала обучения.

К государственной (итоговой) аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные программами учебных дисциплин и профессиональных модулей. Необходимым условием допуска к государственной (итоговой) аттестации является представление документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности. Для этих целей выпускником могут быть предоставлены отчеты о ранее достигнутых результатах, дополнительные сертификаты, свидетельства (дипломы) олимпиад, конкурсов и т.п., творческие работы по специальности, характеристики с мест прохождения преддипломной практики и так далее.

В ходе защиты выпускной квалификационной работы членами государственной аттестационной комиссии проводится оценка освоенных выпускниками профессиональных и общих компетенций в соответствии с критериями, утвержденными образовательным учреждением после предварительного положительного заключения работодателей.

Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы осуществляется государственной аттестационной комиссией по результатам защиты выпускной квалификационной работы, промежуточных аттестационных испытаний и на основании документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций. Членами государственной аттестационной комиссии по медиане оценок освоенных выпускниками профессиональных и общих компетенций определяется интегральная оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы.

Лицам, прошедшим соответствующее обучение в полном объеме и аттестацию, образовательными учреждениями выдаются документы установленного образца.

6.3. Темы выпускных квалификационных работ:

1. Опыт и перспективы развития страхования предпринимательских рисков на примере СК (СО)
2. Обеспечение финансовых гарантий автовладельцев средствами ОСАГО на примере СК (СО)
3. Долгосрочное страхование жизни как фактор обеспечения благосостояния граждан (на примере СК)
4. Сравнительный анализ практики российских и зарубежных страховых компаний в сфере страхования жизни
5. Сравнительный анализ практики российских и зарубежных страховых компаний в сфере страхования грузов
6. Развитие КАСКО в современных социально-экономических условиях России (на примере РБ/на примере СК)
7. Сравнительный анализ рынка страхования грузов в России и за рубежом
8. Страхование водного транспорта: проблемы и перспективы (на примере СК)
9. Система сельскохозяйственного страхования в России и за рубежом.
10. Пенсионное страхование как фактор повышения качества жизни населения
11. Банко-страхование: условия, проблемы и перспективы (на основе анализа ведущих СК России)
12. Детское страхование: проблемы, основные продукты и перспективы развития (на примере СК)
13. Проблемы и перспективы развития страхования ответственности предприятий- источников повышенной опасности (на примере РБ)
14. Страхование граждан выезжающих за рубеж: история, современность и перспективы развития (на примере СК)
15. Анализ деятельности ведущих российских страховых компаний в сфере страхования выезжающих за рубеж и путешественников
16. Страхование имущества предприятий в современных социально-экономических условиях России (анализ ТОП-10)
17. Социальное страхование граждан — форма оказания целевой, адресной помощи (анализ деятельности ФСС по РБ)
18. Значение и перспективы развития перестрахования в России
19. Страхование информационных рисков: особенности и перспективы развития.
20. Виды финансовых рисков, условия и перспективы их страхования
21. Сравнительный анализ страхования информационных рисков в России и за рубежом
22. Страхование ответственности заемщиков от непогашения кредита (на примере СК/банка)
23. Ипотечное страхование как механизм развития ипотечного кредитования
24. Страхование профессиональной ответственности различных категорий работников
25. Развитие системы страхования ответственности заемщика от непогашения кредита (на примере СК)
26. Организация и развитие обязательного медицинского страхования в России
27. Состояние и перспективы развития добровольного медицинского страхования в России (на примере РБ)
28. Страхование от несчастных случаев и болезней: проблемы и перспективы (на примере РБ)
29. Автострахование: урегулирование убытков (на примере СК)
30. Борьба со страховым мошенничеством: направления и перспективы
31. Разработка маркетинговой стратегии страховой организации (на примере СК)
32. Интернет-страхование как фактор использования высоких технологий в деятельности страховой компании (на примере СК)
33. Эффективность и перспективы развития страховой компании (на примере СК)