

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области «Екатеринбургский политехникум»
(ГАПОУ СО «ЕПТ»)

СОГЛАСОВАНО

Цикловой комиссией
(протокол от 31.08.2020 № 1)

Представителем работодателя:

ООО "Камрад-Тобол"
(название предприятия, должность)

Директор Тарас

Дмитрий Сергеевич

(подпись) (И.О. Фамилия)



УТВЕРЖДЕНО

Методическим советом
(протокол от 14.01.2020 № 5)
Председатель, заместитель директора
по учебно-методической работе
А.Г. Захаров

**ОБОСНОВАНИЕ ВАРИАТИВНОЙ ЧАСТИ
основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
(программы подготовки специалистов среднего звена)**

по специальности

38.02.02 Страхование дело

Екатеринбург
2020

Общие положения.

В соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ № 833 от 28 июля 2014 г., вариативная часть (около 30%) основной профессиональной образовательной программы 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 возможности продолжения образования.

Вариативная часть разработана с учетом ФГОС СПО по указанной специальности и основными положениями профессионального стандарта по профессии 20034 Агент страховой

Для подготовки специалиста страхового дела, специалиста среднего звена, способности выпускника заключать и сопровождать договора страхования физических и юридических лиц, оформлять и сопровождать страховые случаи (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций введены новые темы, дисциплины в общий гуманитарный социально-экономический, общепрофессиональный циклы:

- Психология общения – новая учебная дисциплина для формирования компетенций взаимодействия и управления коллективом.
- Правовое обеспечение профессиональной деятельности – добавлены часы обязательной аудиторной нагрузки для освоения компетенций "Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране", "Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы".
- Страховой маркетинг – новая учебная дисциплина для освоения нового содержания дисциплины в части реализации различных технологий розничных продаж в страховании.
- Технология предпринимательской деятельности – новая учебная дисциплина для освоения нового содержания дисциплины в части организации розничных продаж.
- Государственное регулирование страховой деятельности – новая учебная дисциплина для формирования профессиональных умений по оформлению и сопровождению страхового случая.

В профессиональные модули введены часы обязательной аудиторной нагрузки для углубления процесса формирования профессиональных компетенций.

В общеобразовательный цикл в качестве дополнительной дисциплины введена новая дисциплина Основы этики в объеме 38 часов

Вариативная часть основной профессиональной образовательной программы составляет **648 часов** обязательной аудиторной нагрузки и далее в таблице приведено распределение часов по циклам учебного плана и содержание подготовки, требования к результату в виде знаний, умений, формируемых компетенций.

| Цикл ОПОП | Наименование ПМ или УД | Дополнительный объем содержания профессионального образования | Кол-во часов | Требования к результату (в виде освоенного профессионального опыта, знаний, умений) | Формируемые компетенции |
|-----------|--|---|--------------|---|---|
| ОГСЭ.05 | Психология общения | Новое содержание дисциплины | 80 | <p>В результате освоения содержания учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>опознавать, анализировать, классифицировать ситуации общения;</p> <p>оценивать ситуации общения с точки зрения нормативности;</p> <p>моделировать поведение в соответствии с задачами общения;</p> <p>различать функциональные разновидности общения;</p> <p>знать:</p> <p>правила поведения в обществе в различных коммуникативных ситуациях;</p> <p>нормы делового этикета;</p> <p>нормы речевого поведения в различных языковых сферах общения</p> | Решение профессиональных проблемных ситуаций |
| ОП.05 | Правовое обеспечение профессиональной деятельности | Дополнительное содержание дисциплины | 20 | <p>В результате освоения содержания учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <p>Уметь:</p> <p>Использовать необходимые нормативно-правовые документы</p> <p>Применять документацию систем качества</p> <p>Защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным, трудовым и административным законодательством</p> <p>Анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения</p> <p>Знать:</p> <p>Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности, в том числе профессиональной сфере</p> <p>Организационно-правовые формы юридических лиц</p> <p>Основы трудового права</p> <p>Права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности</p> | Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране, Подготовлив |

| | | | | | |
|-------|---|-----------------------------|----|--|---|
| | | | | <p>Порядок заключения трудового договора и основания его прекращения</p> <p>Правила оплаты труда</p> <p>Роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения</p> <p>Право социальной защиты граждан</p> <p>Понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника</p> <p>Виды административных правонарушений и административной ответственности</p> <p>Нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров</p> <p>Законодательные акты и нормативные документы, регулирующие правоотношения в профессиональной деятельности</p> | <p>ать и направлять запросы в компетентные органы</p> |
| ОП.12 | Страховой маркетинг | Новое содержания дисциплины | 60 | <p>В результате освоения содержания учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</p> <p>организовывать рекламные кампании;</p> <p>проводить опрос потребителей;</p> <p>применять методы формирования спроса и стимулирования сбыта;</p> <p>знать:</p> <p>структуру маркетинговой деятельности;</p> <p>классификацию маркетинга;</p> <p>принципы, объекты, субъекты, средства и методы маркетинговой деятельности;</p> <p>маркетинговую окружающую среду;</p> <p>виды конкуренции, конкурентоспособность организации;</p> <p>стратегию и планирование маркетинга.</p> | <p>Выявлять потребности на страховые услуги</p> |
| ОП.13 | Технология предпринимательской деятельности | Новое содержания дисциплины | 52 | <p>В результате освоения содержания учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>устанавливать отношения с коммерческими партнерами;</p> <p>составлять коммерческие договоры;</p> | <p>Организация и осуществление предприним</p> |

| | | | | | |
|-------|--|--|-----|---|---|
| | | | | <p>анализировать принимаемые решения, их последствия и связанные риски;</p> <p>знать:</p> <p>сущность и содержание предпринимательской деятельности;</p> <p>инфраструктуру предпринимательской деятельности;</p> <p>государственное регулирование;</p> <p>информационное обеспечение;</p> <p>коммерческий риск и тайну;</p> <p>условия осуществления и процессы предпринимательской деятельности;</p> <p>порядок установления хозяйственных связей;</p> <p>условия коммерческих договоров;</p> <p>управление товарными запасами и потоками;</p> <p>транспортное обеспечение предпринимательской деятельности.</p> | <p>ательской (коммерческой) деятельности и с области страхования</p> |
| ОП.14 | Государственное регулирование страховой деятельности | Новое содержания дисциплины | 60 | <p>В результате освоения содержания учебной дисциплины обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>подготавливать пакет документов для лицензирования страховой деятельности;</p> <p>подготавливать документы отчетности по деятельности страховой компании;</p> <p>знать:</p> <p>основы государственного регулирования страховой деятельности;</p> <p>порядок лицензирования страховой деятельности;</p> <p>нормативные документы, регламентирующие наложение санкций за нарушения законодательства о страховании</p> | <p>Вести документацию, определяемую государственным регулированием страховой деятельности</p> |
| ПМ | ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании | Углубление содержания профессионального модуля | 120 | <p>В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</p> <p>разрабатывать агентский план продаж;</p> <p>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <p>разрабатывать системы стимулирования агентов;</p> <p>рассчитывать комиссионное вознаграждение;</p> | <p>ОК 1 – 10 ПК 1.1 – 1.10</p> |

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| | | | <p>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы по данным 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; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; организовывать функционирование и контролировать работу интернет-магазина страховой компании;</p> <p>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;</p> | |
|--|--|--|---|--|

| | | | | | |
|----|---|--|----|---|---------------------------|
| | | | | <p>научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</p> <p>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> <p>модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;</p> <p>теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</p> <p>способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</p> <p>особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;</p> <p>продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;</p> <p>аутсорсинг контакт-центра;</p> <p>способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</p> <p>принципы создания организационной структуры персональных продаж;</p> <p>теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;</p> <p>факторы роста интернет-продаж в страховании;</p> <p>интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;</p> <p>требования к страховым интернет-продуктам;</p> <p>принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем</p> | |
| ПМ | ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов | Углубление содержания профессионального модуля | 80 | <p>В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>анализировать основные показатели страхового рынка;</p> <p>выявлять перспективы развития страхового рынка;</p> <p>применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> | ОК 1 – 10 ПК 2.1 – 2.4 |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | <p>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;</p> <p>знать:</p> <p>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;</p> | |
|--|--|--|--|--|

| | | | | | |
|----|---|--|----|--|---------------------------|
| | | | | <p>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</p> | |
| ПМ | ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и | Углубление содержания профессионального модуля | 70 | <p>В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>уметь: подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с</p> | ОК 1 – 10 ПК 3.1 – 3.3 |

| | | | | |
|--|---------|--|---|--|
| | премии) | | <p>андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; 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</p> | |
|--|---------|--|---|--|

| | | | | | |
|----|--|--|-----|---|---------------------------|
| | | | | <p>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</p> | |
| ПМ | ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) | Углубление содержания профессионального модуля | 106 | <p>В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>уметь: документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); готовить документы для направления их в компетентные органы; быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>знать: документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; документы, необходимые для расчета и начисления страхового</p> | ОК 1 – 10 ПК 4.1 – 4.6 |

| | | | | | |
|--|--|-------|-----|--|--|
| | | | | <p>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; теоретические основы оценки величины ущерба.</p> | |
| | | ИТОГО | 648 | | |