

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области
Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования
Уральский экономический колледж

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
основной профессиональной образовательной программы
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Екатеринбург
2018

Программа практики рассмотрена и одобрена предметной (цикловой) комиссией по дисциплинам профессионального учебного цикла группы специальностей 38.00.00 «Экономика и управление»

Протокол № 2 от 05 июня 2018 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии

 / А. В. Болотин /

Программа практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 833

УТВЕРЖДЕНА решением педагогического совета АНО СПО Уральский экономический колледж

Протокол № 3 от 21 июня 2018г.

Заместитель директора по учебно-организационной работе

 /А.В. Болотин /

Согласовано:

Директор страхового агентства
SMPOLIS.RU (ООО «СКБ УРАЛ»)

 Г.С. Киркач
«17» _____ 2018 г.



СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ**
- 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ**
- 4. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**
- 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики разработана на основе:

Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения основных видов профессиональной деятельности по специальности и соответствующих профессиональных компетенций:

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

5. Выполнение работ по профессии Агент страховой.

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения по основным видам профессиональной деятельности:

1. С целью овладения видом профессиональной деятельности - Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

2. С целью овладения видом профессиональной деятельности - Организация продаж страховых продуктов

иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов

3. С целью овладения видом профессиональной деятельности - Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)

иметь практический опыт:

сопровождения договоров страхования;

4. С целью овладения видом профессиональной деятельности - Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

иметь практический опыт: оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

5. С целью овладения видом профессиональной деятельности - Выполнения работ по профессии Агент страховой

иметь практический опыт выполнения работ по должности «Агент страховой»: работы с клиентами по оформлению договоров страхования.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики:

Всего 180 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности:

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 профессии Агент страховой.

в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Общие компетенции

| Код | Наименование общих 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), 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. |

Профессиональные компетенции

| Код | Наименование видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций |
|-----------------------------------|---|
| Вид 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. |
| Вид профессиональной деятельности | 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. |
| Вид профессиональной деятельности | 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. |
| Вид профессиональной деятельности | 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. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план

| Коды профессиональных компетенций | Наименование профессионального модуля | Учебная практика, часов |
|---|---|--------------------------------|
| 1 | 2 | 7 |
| ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. | | 36 |
| ПК 1.1. – ПК.1.4. | Раздел 1. МДК.01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) | |
| ПК 1.5. – ПК 1.7. | Раздел 2. МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) | |
| ПК 1.8. – ПК 1.10. | Раздел 3. МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям) | |
| ПМ. 02. Организация продаж страховых продуктов | | 36 |
| ПК 2.1. – ПК.2.3. | Раздел 1. МДК.02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) | |
| ПК 2.4. | Раздел 2. МДК.02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям) | |
| ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). | | |

| | | |
|--|---|------------|
| ПК 3.1. | Раздел 1. МДК.03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) | 36 |
| ПК 3.2. – ПК 3.3. | Раздел 2. МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям) | |
| ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). | | 54 |
| ПК 4.1. - ПК 4.2. | Раздел 1. МДК.04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) | |
| ПК 4.3. – ПК 4.4. | Раздел 2. МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) | |
| ПК 4.5. – ПК 4.6. | Раздел 3. МДК.04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям) | |
| ПМ. 05 Выполнение работ по профессии Агент страховой | | 18 |
| | Раздел 1. МДК.05.01. Организация и выполнение работ страхового агента | |
| ИТОГО | | 180 |

3.2 Содержание учебной практики

| Вид профессиональной деятельности | Код профессиональной компетенции | Виды работ | Количество часов | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения |
|-----------------------------------|----------------------------------|------------|------------------|---|
| | | | | |

| | | | | |
|---|----------------------|---|-----------|---------------------------------|
| <p>Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> | <p>ПК 1.1 – 1.10</p> | <ul style="list-style-type: none"> – 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; – составлять оперативный план продаж; – рассчитывать бюджет продаж; – 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; – 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; | <p>36</p> | <p>Зачет по итогам практики</p> |
|---|----------------------|---|-----------|---------------------------------|

| | | | | |
|--|---------------|---|----|--------------------------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> - 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 | | |
| Организация продаж страховых продуктов. | ПК 2.1 – 2.4. | <ul style="list-style-type: none"> - 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 | 36 | Зачет по итогам практики |

| | | | | |
|---|----------------------|--|-----------|---------------------------------|
| | | <p>продуктов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 | | |
| <p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p> | <p>ПК 3.1. – 3.3</p> | <p>Система учёта отложенных и заключенных договоров страхования</p> <p>Ознакомление с передачей полностью оформленных договоров клиентам</p> <p>Ознакомиться с нормативными документами по обязательным видам личного страхования и той работой, которую проводит по этим видам страхования страховая компания.</p> <p>Ознакомиться с нормативными документами по Обязательному медицинскому страхованию, заполнить страховой полис. Ознакомиться со всеми видами добровольного страхования имущества юридических или физических лиц, проводимыми в страховой организации.</p> <p>На основании предоставленных сведений, заполнить заявление на заключение договора страхования; составить описание имущества; заполнить страховой</p> | <p>36</p> | <p>Зачет по итогам практики</p> |

| | | | | |
|---------------------|----------------|---|----|-----------------|
| | | <p>полис. На основании заявления страхователя составить акты, а затем на основании акта рассчитать ущерб и сумму страхового возмещения, заполнить соответствующие формы</p> <p>На основании сведений, предоставленных страхователем, заполнить заявление на заключение договора страхования; страховой полис. На основании заявления страхователя составить акты, а затем на основании акта рассчитать ущерб и сумму страхового возмещения, заполнить соответствующие формы.</p> <p>Ознакомится с о страховой отчётностью по договорам страхования и проанализировать заключенные договора страхования. Ознакомится с хранением всех действующих договоров страхования и с передачей их для хранения в архив.</p> <p>Ознакомиться с передачей полностью оформленных договоров страхования клиентам. Ознакомится с видами специализированного программного обеспечения действующего в страховой компании и учёта расчётов со страхователями в электронном и бумажном виде. Изучить и ознакомиться с сущностью Обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; порядок заключения договора страхования; документы, необходимые для регистрации в качестве страхователей, Изучить и провести порядок выплаты страхового обеспечения при наличии страхового случая.</p> | | |
| Оформление и | ПК 4.1. – 4.6. | - документально оформлять расчет и начисление страхового | 54 | Зачет по итогам |

| | | | | |
|---|---|---|-----------|---------------------------------|
| <p>сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> | | <p>возмещения (обеспечения);</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; | | <p>практики</p> |
| <p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. Выполнение работ по профессии «Агент страховой»</p> | <p>ПК 1.1 – 1.10 ПК 2.1 – 2.4. ПК 3.1. – 3.3 ПК 4.1. – 4.6.</p> | <p>Порядок оформление материальной ответственности страховых агентов;</p> <p>Понятие ревизии работы страховых агентов и контроль за соблюдением ими финансовой дисциплины;</p> <p>Ответственность страховых агентов за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств.</p> <p>Нормативные правовые акты, положения, инструкции,</p> | <p>18</p> | <p>Зачет по итогам практики</p> |

| | | | | |
|-------|--|---|-----|--|
| | | <p>другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов.;</p> <p>Виды страховых услуг и условия различных видов страхования;</p> <p>Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий.</p> <p>Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.;</p> <p>Технологии розничных продаж в страховании;</p> <p>Правила оформления страховых операций;</p> <p>Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая;</p> <p>Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения;</p> <p>Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая;</p> <p>Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения</p> | | |
| Итого | | | 180 | |

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебного кабинета страхового дела; бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях; лаборатории «учебная страховая организация»;

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методический комплекс;
- наглядные пособия;
- калькуляторы;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения, справочно-правовые системы «Гарант», «Консультант Плюс».

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативные правовые акты

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, 21.07.2014 № 11-ФКЗ).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.06.1998 № 145-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
7. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 29.06.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
8. ФЗ «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы» от 28.03.1998 № 52-ФЗ (ред. от 23.07.2013. с изм. от 06.04.2015).
9. ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» от 15.12.2001 №167-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
10. ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 19.11.2010 № 326 (ред. от 01.12.2014 с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2015).

11. ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 125-ФЗ (ред. от 01.12.2014).
12. ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 № 165 – ФЗ (ред. от 01.12.2014).
13. ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 № 255-ФЗ (ред. от 31.12.2014).

Основные источники

1. Организация страхового дела : учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 230 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/organizaciya-strahovogo-dela-413753
2. Основы страхового дела : учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 242 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00879-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/osnovy-strahovogo-dela-413752
3. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России : учебное пособие для СПО / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 128 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09993-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-strahovoy-rynok-rossii-429100

Дополнительные источники

1. Тарасова, Ю. А. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Ю. А. Тарасова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 235 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04249-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-414777
2. Мазаева, М. В. Страховое дело : учебное пособие для СПО / М. В. Мазаева. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 135 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09994-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-429101
3. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / отв. ред. А. Ю. Анисимов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 218 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08138-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-424315
4. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 293 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00673-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-413658

Интернет- ресурсы

1. Журнал «Страхование сегодня» <http://www.insur-info.ru>
2. Издательский дом «Финансы и кредит» <http://www.fin-izdat.ru>
3. Интеллектуальная Система Тематического Исследования Научно-технической информации <http://istina.msu.ru>
4. Пенсионный Фонд Российской Федерации <http://www.pfrf.ru>

5. Фонд социального страхования Российской Федерации <http://www.fss.ru>
6. Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования <http://www.ffoms.ru>
7. Московский городской Фонд обязательного медицинского страхования <http://www.mgfoms.ru>
8. Информационно-правовой портал <http://www.garant.ru>
9. Учебно-методическая и профессиональная литература <http://www.twirpx.com>

4.4. Кадровое обеспечение учебной практики

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции), основные показатели оценки результата, формы и методы контроля и оценки рассматриваются в рабочих программах профессиональных модулей:

ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

ПМ.02. Организация продаж страховых продуктов

ПМ.03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии

ПМ.04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

ПМ. ПМ 05 Выполнение работ по профессии Агент страховой

Принципы, на которых базируются оценки освоения компетенций:

1. Оценка базируется на критериях;
2. Критерии оценки формулируются в терминах результатов деятельности/задач модуля;
3. При оценке учитываются представленные свидетельства освоений компетенций обучающимися;
4. Сбор свидетельств осуществляется непрерывно в течение всего периода обучения (в процессе контрольных точек, в ходе итоговой оценки);
5. Оценка освоения модуля производится на основе всех свидетельств, включая свидетельства, предоставленные в ходе итоговой оценки;
6. Оценка подразделяется на текущую и итоговую.