

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

**«Российский экономический университет им.Г.В.Плеханова»
Пермский институт (филиал)**

СОГЛАСОВАНО

Председатель Государственной
экзаменационной комиссии

А.В. Филиппенко / А.В. Филиппенко

27 декабря 2019 г.



Утверждаю

Директор Пермского института (филиала)

Е.В. Гордеева / Е.В. Гордеева

27 декабря 2019 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

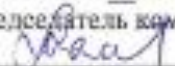
Специальность 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Форма обучения (очная)

2019 г.

ОДОБРЕНА:
Методическим советом
Протокол № 5
от «24» декабря 2019 год

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта по специальности среднего
профессионального образования
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Рассмотрено
на заседании ЦМК профессиональных модулей
специальностей экономического профиля
Протокол № 4 от «06» декабря 2019 г.
Председатель комиссии
 Н.Г. Майшева

Заместитель директора по УВР


В.И. Яковлев
«24» декабря 2019 г.

Содержание

Пояснительная записка.....	4
1. Паспорт программы государственной итоговой аттестации.....	6
1.1 Область применения Программы государственной итоговой аттестации	6
1.2 Цели и задачи государственной итоговой аттестации.....	7
1.3. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию:	7
2. Структура и содержание государственной итоговой аттестации.....	7
2.1. Вид и сроки проведения государственной итоговой аттестации:.....	7
2.2. Содержание государственной итоговой аттестации	7
2.3. Документы государственной итоговой аттестации.....	10
3. Условия реализации программы государственной итоговой аттестации.....	10
3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.	10
3.2 Информационное обеспечение государственной итоговой аттестации.....	11
3.3. Общие требования к организации и проведению государственной итоговой аттестации..	11
3.4 Кадровое обеспечение государственной итоговой аттестации.....	11
4. Фонды оценочных средств результатов государственной итоговой аттестации	11

Пояснительная записка

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным Приказом Министерства образования и науки РФ от 16.08.2013г. № 968 (с изменениями и дополнениями), Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным Приказом Министерства образования и науки РФ от 14.06.2013г. № 464, методическими рекомендациями Министерства образования и науки РФ от 20.07.2015г. № 06-846, письмом Министерства образования и науки РФ от 12.07.2017 г. № 06-ПГ- МОН-24914 «О защите выпускной квалификационной работы», Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), нормативно-правовым регулированием в сфере образования, определенном в соответствии со статьей 59 Федерального закона РФ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012г. № 273-ФЗ, Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации выпускников, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова» (утверждено на заседании Ученого совета протокол № 13 от 25.07.2019г.)

Целью государственной итоговой аттестации является установление степени готовности обучающегося к самостоятельной деятельности, сформированности профессиональных компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Программа государственной итоговой аттестации является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Государственная итоговая аттестация, завершающая освоение программы подготовки специалистов среднего звена, является обязательной.

Формой государственной итоговой аттестации выпускников специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) является выпускная квалификационная работа (ВКР).

Проведение государственной итоговой аттестации в форме выпускной квалификационной работы позволяет одновременно решить целый комплекс задач: ориентирует каждого преподавателя и обучающегося на конечный результат; позволяет в комплексе повысить качество учебного процесса, качество подготовки специалиста и объективность оценки подготовленности выпускников; систематизирует знания, умения и опыт, полученные обучающимися во время обучения и во время прохождения производственной практики; расширяет полученные знания за счет изучения новейших практических разработок и проведения исследований в профессиональной сфере; значительно упрощает практическую работу Государственной экзаменационной комиссии при оценивании выпускника (наличие перечня профессиональных компетенций, которые находят отражение в выпускной квалификационной работе).

В программе государственной итоговой аттестации разработана тематика ВКР, отвечающая следующим требованиям: овладение профессиональными компетенциями, комплексность, реальность, актуальность, уровень современности используемых средств.

Требования к выпускной квалификационной работе по специальности доведены до обучающихся в процессе изучения общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей.

Обучающиеся ознакомлены с содержанием, методикой выполнения выпускной квалификационной работы и критериями оценки результатов защиты.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план.

В Программе государственной итоговой аттестации определены:

- материалы по содержанию государственной итоговой аттестации;
- сроки проведения государственной итоговой аттестации;
- условия подготовки и процедуры проведения государственной итоговой аттестации;
- критерии оценки уровня качества подготовки выпускника.

1. Паспорт программы государственной итоговой аттестации

1.1 Область применения Программы государственной итоговой аттестации

Программа государственной итоговой аттестации (далее программа ГИА) - является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД):

— 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)

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. ВПД: 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. ВПД 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. ВПД 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. ВПД 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.

1.2 Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня освоения компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся, Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

ГИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

1.3. Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию:

Общий объем - 6 недель, в том числе:

- выполнение выпускной квалификационной работы - 4 недели,
- защита выпускной квалификационной работы - 2 недели.

2. Структура и содержание государственной итоговой аттестации

2.1. Вид и сроки проведения государственной итоговой аттестации:

Форма - выпускная квалификационная работа (дипломная работа).

Объем времени и сроки, отводимые на выполнение выпускной квалификационной работы: 4 недели - с 13 мая по 10 июня.

Объем времени и сроки, отводимые на защиту выпускной квалификационной работы: 2 недели - с 10 июня по 23 июня.

2.2. Содержание государственной итоговой аттестации

Тематика выпускных квалификационных работ

ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)

1. Организационная система продаж по массовым видам страхования
2. Государственное регулирование страховой деятельности
3. Анализ и формирование сбалансированного страхового портфеля страховщика
4. Проблемы и перспективы развития розничных продаж на российском страховом рынке.
5. Перспективы развития системы перестрахования в России
6. Перспективы развития инвестиционного страхования жизни
7. Проблемы внедрения и тенденции развития продаж инновационных страховых продуктов в России.
8. Анализ состояния и проблемы развития рынка корпоративного страхования в России.
9. Значение посредничества при организации розничных продаж в страховании.
10. Особенности правового статуса субъектов страхового правоотношения по действующему законодательству РФ
11. Роль и значение посредничества при организации розничных продаж в страховании
12. Перспективы развития рынка страхования недвижимого имущества физических лиц
13. Состояние и перспективы развития ритуального страхования на российском и зарубежном страховых рынках

14. Значение посредничества при организации розничных продаж в страховании

ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов

15. Перспективы развития личного страхования в России
16. Страхование жизни в современных условиях и направления его развития
17. Перспективы реализации комбинированного страхового продукта на российском страховом рынке
18. Современное состояние, перспективы и особенности развития российского страхового рынка
19. Реализация технологий продаж и анализ показателей продаж страховых продуктов ОСАГО и КАСКО
20. Состояние и перспективы развития страховой отрасли в условиях цифровой экономики
21. Анализ и тенденции развития обязательных видов имущественного страхования
22. Перспективы развития рынка добровольного медицинского страхования
23. Анализ и перспективы развития международного рынка страхования
24. Перспективы развития обязательного и добровольного медицинского страхования в России
25. Анализ современного состояния пенсионного страхования в России
26. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках
27. Экономические аспекты развития российского страхового бизнеса
28. Анализ и перспективы развития различных каналов продаж на страховом рынке России
29. Перспективы развития агентского канала продаж
30. Состояние и перспективы развития рынка добровольного страхования на российском страховом рынке.
31. Анализ развития рынка страхования недвижимого имущества физических лиц

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

32. Организация и анализ эффективности работы страхового агентства в современных условиях
33. Перспективы развития рынка страхования информационных рисков в России в условиях цифровой экономики.
34. Проблема управления каналами продаж страховой компании.
35. Формирование прибыли как основного фактора конкурентоспособности страховой компании.
36. Тенденции и перспективы развития рынка страхования транспортных средств
37. Анализ состояния и перспективы развития банкострахования в России
38. Современное состояние страхования агропромышленного комплекса

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

39. Практика выявления и методы пресечения страхового мошенничества в Российской Федерации
40. Страховые резервы и их влияние в обеспечении рентабельности страховой компании
41. Финансовая устойчивость российских страховых компаний
42. Эффективность государственного регулирования и надзор за страховой деятельностью в России.
43. Формирование финансовой устойчивости страховой компании.

44. Анализ и перспективы развития рынка добровольного медицинского страхования.
45. Современное состояние и перспективы развития рынка страхования ответственности в России
46. Анализ основных показателей, структура и специфика развития страхового рынка России
47. Анализ эффективности различных каналов продаж на страховом рынке России
48. Анализ и перспективы развития агентского канала продаж
49. Анализ выплат страхового обеспечения по личным видам страхования
50. Влияние маркетинга и рекламной деятельности на финансовый результата страховой организации.
51. Система урегулирования убытков страховой организации

Тематика ВКР ежегодно разрабатывается техникумом с учетом предложений работодателей или предложений студентов (с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения). Тематика ВКР соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в ОПСПО.

При подготовке ВКР приказом директора Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова каждому студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультант.

Структура выпускной квалификационной работы:

- титульный лист;
- оглавление;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Во введении обосновывается актуальность и практическая значимость выбранной темы, формулируются цель и задачи.

При работе над **теоретической частью** определяются объект и предмет ВКР, круг рассматриваемых проблем. Проводится обзор используемых источников, обосновывается выбор применяемых методов, технологий и др. Работа выпускника над теоретической частью позволяет руководителю оценить следующие общие компетенции:

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
- осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

Работа над **практической частью** должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих общих компетенций:

- организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

- использовать информационно-коммуникационные технологии для совершения профессиональной деятельности.

- быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

Заключение содержит выводы и предложения с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов.

Список использованной литературы включает упоминаемые или цитируемые в работе источники.

Приложение выделяется в самостоятельный раздел, если приводятся материалы, отражающие технику расчетов, образцы анкет, тестов, иллюстрации вспомогательного характера и т.д.

Защита выпускных квалификационных работ

Защита ВКР проводится с целью выявления соответствия уровня и качества подготовки выпускников ФГОС СПО и готовности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

К защите ВКР допускаются обучающиеся, успешно завершившие в полном объеме освоение программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), прошедшие производственную (преддипломную) практику.

2.3. Документы государственной итоговой аттестации

Решение ГЭК о присвоении квалификации «Специалист страхового дела» по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), о выдаче диплома выпускникам, прошедшим ГИА, объявляется приказом по Университету.

После окончания ГИА государственная экзаменационная комиссия составляет ежегодный отчет о работе, который обсуждается на педагогическом совете филиала.

В отчете должна быть отражена следующая информация:

- качественный состав государственных экзаменационных комиссий;
- перечень видов ГИА обучающихся по основной профессиональной программе;
- характеристика общего уровня подготовки обучающихся по данной специальности;
- количество дипломов с отличием;
- анализ результатов по каждому виду ГИА;
- недостатки в подготовке обучающихся по данной специальности;
- выводы и предложения по улучшению работы комиссии.

3. Условия реализации программы государственной итоговой аттестации

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

При выполнении выпускной квалификационной работы:

- реализация программы ГИА предполагает наличие кабинета подготовки к государственной итоговой аттестации

Оборудование кабинета:

- компьютер, принтер; рабочие места для обучающихся; лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения;
- график проведения консультаций по выпускным квалификационным работам;
- график поэтапного выполнения выпускных квалификационных работ;
- комплект учебно-методической документации.

Для защиты дипломной работы отводится специально подготовленный кабинет.

Оснащение кабинета:

- рабочие места для членов государственной экзаменационной комиссии;
- компьютер, мультимедийный проектор, экран;

- лицензионное программное обеспечение общего и специального назначения.

3.2 Информационное обеспечение государственной итоговой аттестации

1. Программа государственной итоговой аттестации.
2. Методические рекомендации по выполнению и оформлению выпускной квалификационной работы.
3. Федеральные законы и нормативные документы.
4. Литература по специальности.
5. Периодические издания по специальности.

3.3. Общие требования к организации и проведению государственной итоговой аттестации

1. Для проведения ГИА создается Государственная экзаменационная комиссия в соответствии с Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (утверждённом Приказом Минобрнауки РФ № 968 от 16.08.2013 г.)

2. Защита выпускной квалификационной работы (продолжительность защиты до 45 минут) включает доклад обучающегося (не более 10-15 минут), вопросы членов комиссии и ответы обучающихся. Процедура защиты ВКР также может включать выступление руководителя, рецензента или чтение оценки рецензента, отзыва руководителя.

3. При подготовке к ГИА обучающемуся оказываются консультации руководителями от образовательного учреждения, назначенными приказом директора.

4. Требования к учебно-методической документации: наличие Методических рекомендаций к выполнению выпускных квалификационных работ.

5. Обязательно проводится предварительная защита ВКР в срок не менее, чем за 7 дней до ГИА. На предварительной защите обязательно присутствуют заведующий отделением, председатель ЦМК, руководитель ВКР. Положительный результат предварительной защиты ВКР одновременно является допуском ВКР к защите.

3.4 Кадровое обеспечение государственной итоговой аттестации

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности. Требование к квалификации руководителей ГИА от организации (предприятия): наличие высшего образования, соответствующего профилю специальности.

4. Фонды оценочных средств результатов государственной итоговой аттестации

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства
1.	Выпускная квалификационная работа	Выполненная обучающимся работа, демонстрирующая уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности, представляющая собой описание постановки прикладных задач, решаемых обучающимся в ходе выполнения ВКР, подходов, методов их решения, а также полученных результатов.	Текст выпускной квалификационной работы в соответствии с заданием на ВКР

2.	Защита выпускной квалификационной работы	Устное изложение обучающимся основных результатов, полученных в ходе выполнения ВКР, предназначенной выявить уровень готовности обучающегося к решению профессиональных задач по результатам выполнения ВКР и освоения ОПОП	Доклад в соответствии с требованиями, ответы на дополнительные вопросы
----	--	---	--

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения

Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции	Критерии оценивания
«отлично»	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Знает верно и в полном объеме: сущность и социальную значимость будущей профессии Умеет верно и в полном объеме аргументировать свой выбор в профессиональном самоопределении определять перспективы развития в профессиональной сфере определять положительные и отрицательные стороны профессии определять перспективы трудоустройства
	ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Знает верно и в полном объеме: способы и методы выполнения задач ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для решения задачи Умеет верно и в полном объеме: прогнозировать результаты выполнения деятельности в соответствии с задачей выстраивать план (программу) деятельности определять пути устранения выявленных отклонений оценивать результаты своей деятельности, их эффективность и качество
	ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Знает верно и в полном объеме: стандартные и нестандартные ситуации, возникающие в профессиональной деятельности причины возникновения ситуации ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для разрешения ситуации Умеет верно и в полном объеме: оценивать причины возникновения ситуации определять субъектов взаимодействия в возникшей ситуации прогнозировать развитие ситуации брать на себя ответственность за принятое решение

	<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: сущность и значение информации в развитии общества различные источники информации, включая электронные для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выделять профессионально-значимую информацию (в рамках профессии) выделять перечень проблемных вопросов, информацией по которым не владеет пользоваться разнообразной справочной литературой, электронными ресурсами сопоставлять информацию из различных источников определять соответствие информации поставленной задаче классифицировать и обобщать информацию</p>
	<p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: информационно-коммуникационные технологии</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: осуществлять поиск информации в сети Интернет и различных электронных носителях извлекать информацию с электронных носителей использовать средства ИТ для обработки и хранения информации представлять информацию в различных формах с использованием разнообразного программного обеспечения</p>
	<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: нормы профессиональной этики при работе в команде обязанности при работе в команде, общении с коллегами, руководством, потребителями</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выбрать стиль общения в соответствии с ситуацией организовать коллективное обсуждение рабочей ситуации</p>
	<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: основы психологии личности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: анализировать различные ситуации ставить задачи перед коллективом организовать работу по выполнению задания в соответствии с инструкциями осуществлять контроль в соответствии с поставленной задачей участвовать в разработке мероприятий по улучшению условий работы команды</p>

	<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: собственные сильные и слабые стороны перспективы профессионального и личностного развития необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей методы самообразования</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: составлять программу саморазвития, самообразования определять необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей планировать карьерный рост</p>
	<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: технологии, используемые в профессиональной деятельности источники информации о технологиях профессиональной деятельности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: определять условия и результаты успешного применения технологий определять причины необходимости смены технологий или их усовершенствования</p>
	<p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: - 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</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: планировать развитие агентской сетью в страховой компании; рассчитывать производительность труда агентов; владеть этикой взаимоотношений между руководителями и подчиненными; владеть принципами управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать</p>

		<p>продажи через них</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж	<p>Знает верно и в полном объеме: понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: 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 систему;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	<p>Знает верно и в полном объеме: сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж	<p>Знает верно и в полном объеме: 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.</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж</p>

		страховых продуктов
	ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	<p>Знает верно и в полном объеме: 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;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж	<p>Знает верно и в полном объеме: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж	<p>Знает верно и в полном объеме: 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;</p>

		<p>принципы создания организационной структуры персональных продаж;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; 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.</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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.</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: 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-</p>

		<p>магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина; Владеет навыками верно и в полном объеме: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.1. Осуществляют стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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; Умеет верно и в полном объеме: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж Владеет навыками верно и в полном объеме: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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; Умеет верно и в полном объеме: рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; Владеет навыками верно и в полном объеме: организации розничных продаж</p>

	<p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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; Умеет верно и в полном объеме: 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; Владеет навыками верно и в полном объеме: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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. Умеет верно и в полном объеме:</p>

		<p>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; Владеет навыками верно и в полном объеме организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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; виды и специфику специализированного программного обеспечения; Умеет верно и в полном объеме: 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; Владеет навыками верно и в полном объеме: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.2 Вести учет страховых договоров</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; 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; Умеет верно и в полном объеме: проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p>

		<p>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; Владеет навыками верно и в полном объеме: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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. Умеет верно и в полном объеме: 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; Владеет навыками верно и в полном объеме: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	<p>Знает верно и в полном объеме: 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; Умеет верно и в полном объеме: подготавливать документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов</p>

		<p>документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</p> <p>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <p>документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;</p> <p>документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними;</p> <p>внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;</p> <p>теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;</p> <p>документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <p>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;</p> <p>организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p>	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <p>компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</p> <p>порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <p>подготавливать документы для направления их в компетентные органы;</p> <p>осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p>	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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

		<p>сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;</p> <p>стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение;</p> <p>законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;</p> <p>основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</p> <p>порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</p> <p>порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;</p> <p>методы борьбы со страховым мошенничеством;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <p>документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p>	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <p>стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение;</p> <p>взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;</p> <p>условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>формы страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)</p> <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <p>вести журналы убытков страховой организации, в т.ч. в электронном виде;</p> <p>рассчитывать основные статистические показатели убытков;</p> <p>организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>

	ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	<p>Знает верно и в полном объеме: 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;</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
«хорошо»	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Знает с незначительными замечаниями: сущность и социальную значимость будущей профессии</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: аргументировать свой выбор в профессиональном самоопределении определять перспективы развития в профессиональной сфере определять положительные и отрицательные стороны профессии определять перспективы трудоустройства</p>
	ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<p>Знает с незначительными замечаниями: способы и методы выполнения задач ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для решения задачи</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: прогнозировать результаты выполнения деятельности в соответствии с задачей выстраивать план (программу) деятельности определять пути устранения выявленных отклонений оценивать результаты своей деятельности, их эффективность и качество</p>
	ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<p>Знает с незначительными замечаниями: стандартные и нестандартные ситуации, возникающие в профессиональной деятельности причины возникновения ситуации ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для разрешения ситуации</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: оценивать причины возникновения ситуации определять субъектов взаимодействия в возникшей</p>

		<p>ситуации прогнозировать развитие ситуации брать на себя ответственность за принятое решение</p>
	<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: сущность и значение информации в развитии общества различные источники информации, включая электронные для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Умеет с незначительными замечаниями: выделять профессионально-значимую информацию (в рамках профессии) выделять перечень проблемных вопросов, информацией по которым не владеет пользоваться разнообразной справочной литературой, электронными ресурсами сопоставлять информацию из различных источников определять соответствие информации поставленной задаче классифицировать и обобщать информацию</p>
	<p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: информационно-коммуникационные технологии Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять поиск информации в сети Интернет и различных электронных носителях извлекать информацию с электронных носителей использовать средства ИТ для обработки и хранения информации представлять информацию в различных формах с использованием разнообразного программного обеспечения</p>
	<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: нормы профессиональной этики при работе в команде обязанности при работе в команде, общении с коллегами, руководством, потребителями Умеет с незначительными замечаниями: выбрать стиль общения в соответствии с ситуацией организовать коллективное обсуждение рабочей ситуации</p>
	<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: основы психологии личности Умеет с незначительными замечаниями: анализировать различные ситуации ставить задачи перед коллективом организовать работу по выполнению задания в соответствии с инструкциями осуществлять контроль в соответствии с поставленной задачей участвовать в разработке мероприятий по</p>

		улучшению условий работы команды
	ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Знает с незначительными замечаниями: собственные сильные и слабые стороны перспективы профессионального и личностного развития необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей методы самообразования Умеет с незначительными замечаниями: составлять программу саморазвития, самообразования определять необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей планировать карьерный рост
	ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Знает с незначительными замечаниями: технологии, используемые в профессиональной деятельности источники информации о технологиях профессиональной деятельности Умеет с незначительными замечаниями: определять условия и результаты успешного применения технологий определять причины необходимости смены технологий или их усовершенствования
	ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж	Знает с незначительными замечаниями: - 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 Умеет с незначительными замечаниями: планировать развитие агентской сетью в страховой компании; рассчитывать производительность труда агентов; владеть этикой взаимоотношений между руководителями и подчиненными; владеть принципами управления агентской сетью и планирования деятельности агента; Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов

	<p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: 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 систему.</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса</p>

		<p>розничных продаж страховой компании.</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>

	<p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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; Умеет с незначительными замечаниями: вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; 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. Умеет с незначительными замечаниями: составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>

	<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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.</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: 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;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.1. Осуществляют стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: организации продаж страховых продуктов</p>

	<p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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; Умеет с незначительными замечаниями: рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; Владеет навыками с незначительными замечаниями: организации розничных продаж</p>
	<p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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, канальную, 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; Умеет с незначительными замечаниями: 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</p>

		<p>структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж; Владеет навыками с незначительными замечаниями: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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. Умеет с незначительными замечаниями: 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; Владеет навыками с незначительными замечаниями: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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; виды и специфику специализированного программного обеспечения; Умеет с незначительными замечаниями: 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;</p>

		<p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.2 Вести учет страховых договоров</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; 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; Умеет с незначительными замечаниями: 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; Владеет навыками с незначительными замечаниями: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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. Умеет с незначительными замечаниями: 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</p>

		<p>перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <p>заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 4.1</p> <p>Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <p>законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;</p> <p>основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</p> <p>«пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;</p> <p>порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</p> <p>порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;</p> <p>методы борьбы со страховым мошенничеством;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <p>подготавливать документы для направления их в компетентные органы;</p> <p>осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</p> <p>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.2</p> <p>Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <p>документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;</p> <p>документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними;</p> <p>внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;</p> <p>теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;</p> <p>документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <p>быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;</p> <p>организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>Владеет навыками с незначительными</p>

		<p>замечаниями: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: подготавливать документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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; стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение; законодательную базу, регулирующую страховые выплаты; основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае; порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; методы борьбы со страховым мошенничеством;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>

	<p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение; взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); формы страхового возмещения (обеспечения); порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: вести журналы убытков страховой организации, в т.ч. в электронном виде; рассчитывать основные статистические показатели убытков; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: 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;</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>

«удовлетворительно»	<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: сущность и социальную значимость будущей профессии</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: аргументировать свой выбор в профессиональном самоопределении определять перспективы развития в профессиональной сфере определять положительные и отрицательные стороны профессии определять перспективы трудоустройства</p>
	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: способы и методы выполнения задач ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для решения задачи</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: прогнозировать результаты выполнения деятельности в соответствии с задачей выстраивать план (программу) деятельности определять пути устранения выявленных отклонений оценивать результаты своей деятельности, их эффективность и качество</p>
	<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: стандартные и нестандартные ситуации, возникающие в профессиональной деятельности причины возникновения ситуации ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для разрешения ситуации</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: оценивать причины возникновения ситуации определять субъектов взаимодействия в возникшей ситуации прогнозировать развитие ситуации брать на себя ответственность за принятое решение</p>
	<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: сущность и значение информации в развитии общества различные источники информации, включая электронные для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: выделять профессионально-значимую информацию (в рамках профессии) выделять перечень проблемных вопросов, информацией по которым не владеет пользоваться разнообразной справочной литературой, электронными ресурсами сопоставлять информацию из различных источников определять соответствие информации поставленной задаче</p>

		классифицировать и обобщать информацию
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий		Знает на базовом уровне, с ошибками: информационно-коммуникационные технологии Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять поиск информации в сети Интернет и различных электронных носителях извлекать информацию с электронных носителей использовать средства ИТ для обработки и хранения информации представлять информацию в различных формах с использованием разнообразного программного обеспечения
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями		Знает на базовом уровне, с ошибками: нормы профессиональной этики при работе в команде обязанности при работе в команде, общении с коллегами, руководством, потребителями Умеет на базовом уровне, с ошибками: выбрать стиль общения в соответствии с ситуацией организовать коллективное обсуждение рабочей ситуации
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий		Знает на базовом уровне, с ошибками: основы психологии личности Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать различные ситуации ставить задачи перед коллективом организовать работу по выполнению задания в соответствии с инструкциями осуществлять контроль в соответствии с поставленной задачей участвовать в разработке мероприятий по улучшению условий работы команды
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации		Знает на базовом уровне, с ошибками: собственные сильные и слабые стороны перспективы профессионального и личностного развития необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей методы самообразования Умеет на базовом уровне, с ошибками: составлять программу саморазвития, самообразования определять необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей планировать карьерный рост
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности		Знает на базовом уровне, с ошибками: технологии, используемые в профессиональной деятельности источники информации о технологиях профессиональной деятельности Умеет на базовом уровне, с ошибками:

		<p>определять условия и результаты успешного применения технологий</p> <p>определять причины необходимости смены технологий или их усовершенствования</p>
	<p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>планировать развитие агентской сетью в страховой компании;</p> <p>рассчитывать производительность труда агентов;</p> <p>владеть этикой взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p> <p>владеть принципами управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>способы привлечения брокеров;</p> <p>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>понятие банковского страхования;</p> <p>формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</p> <p>проводить переговоры по развитию банковского страхования;</p> <p>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</p> <p>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через</p>

		<p>банковскую систему; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; Умеет на базовом уровне, с ошибками: разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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. Умеет на базовом уровне, с ошибками: проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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; Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку</p>

		<p>подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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;</p> <p>способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж;</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>

	<p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; 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.</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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.</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: 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;</p> <p>Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>

	<p>ПК 2.1. Осуществляют стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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;</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж</p> <p>Владет навыками на базовом уровне, с ошибками: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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>Умеет на базовом уровне, с ошибками: рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;</p> <p>Владет навыками на базовом уровне, с ошибками: организации розничных продаж</p>
	<p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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,</p>

		<p>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; Умеет на базовом уровне, с ошибками: 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; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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. Умеет на базовом уровне, с ошибками: 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</p>

		<p>деятельности страховщика; проводить анализ качества каналов продаж; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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; виды и специфику специализированного программного обеспечения; Умеет на базовом уровне, с ошибками: 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; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.2 Вести учет страховых договоров</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; 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; Умеет на базовом уровне, с ошибками: 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;</p>

		<p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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. Умеет на базовом уровне, с ошибками: 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; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: законодательную базу, регулирующую 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; Умеет на базовом уровне, с ошибками: подготавливать 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</p>

		принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)
	ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов	Знает на базовом уровне, с ошибками: 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; теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; Умеет на базовом уровне, с ошибками: быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)
	ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы	Знает на базовом уровне, с ошибками: компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; Умеет на базовом уровне, с ошибками: подготавливать документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; Владеет навыками на базовом уровне, с ошибками: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)
	ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты	Знает на базовом уровне, с ошибками: 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

		<p>сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;</p> <p>стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение;</p> <p>законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;</p> <p>основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</p> <p>порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</p> <p>порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;</p> <p>методы борьбы со страховым мошенничеством;</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Владет навыками на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение;</p> <p>взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;</p> <p>условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>формы страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>вести журналы убытков страховой организации, в т.ч. в электронном виде;</p> <p>рассчитывать основные статистические показатели убытков;</p> <p>организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>документально оформлять результаты экспертизы;</p> <p>оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p>Владет навыками на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>

	ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: 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;</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</p> <p>Владет навыками на базовом уровне, с ошибками: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
«неудовлетворительно»	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p>Не знает на базовом уровне: сущность и социальную значимость будущей профессии</p> <p>Не умеет на базовом уровне: аргументировать свой выбор в профессиональном самоопределении определять перспективы развития в профессиональной сфере определять положительные и отрицательные стороны профессии определять перспективы трудоустройства</p>
	ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<p>Не знает на базовом уровне: способы и методы выполнения задач ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для решения задачи</p> <p>Не умеет на базовом уровне: прогнозировать результаты выполнения деятельности в соответствии с задачей выстраивать план (программу) деятельности определять пути устранения выявленных отклонений оценивать результаты своей деятельности, их эффективность и качество</p>
	ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<p>Не знает на базовом уровне: стандартные и нестандартные ситуации, возникающие в профессиональной деятельности причины возникновения ситуации ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для разрешения ситуации</p> <p>Не умеет на базовом уровне: оценивать причины возникновения ситуации</p>

		<p>определять субъектов взаимодействия в возникшей ситуации</p> <p>прогнозировать развитие ситуации</p> <p>брать на себя ответственность за принятое решение</p>
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития		<p>Не знает на базовом уровне:</p> <p>сущность и значение информации в развитии общества</p> <p>различные источники информации, включая электронные для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <p>выделять профессионально-значимую информацию (в рамках профессии)</p> <p>выделять перечень проблемных вопросов, информацией по которым не владеет</p> <p>пользоваться разнообразной справочной литературой, электронными ресурсами</p> <p>сопоставлять информацию из различных источников</p> <p>определять соответствие информации поставленной задаче</p> <p>классифицировать и обобщать информацию</p>
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий		<p>Не знает на базовом уровне:</p> <p>информационно-коммуникационные технологии</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <p>осуществлять поиск информации в сети Интернет и различных электронных носителях</p> <p>извлекать информацию с электронных носителей</p> <p>использовать средства ИТ для обработки и хранения информации</p> <p>представлять информацию в различных формах с использованием разнообразного программного обеспечения</p>
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями		<p>Не знает на базовом уровне:</p> <p>нормы профессиональной этики при работе в команде</p> <p>обязанности при работе в команде, общении с коллегами, руководством, потребителями</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <p>выбрать стиль общения в соответствии с ситуацией</p> <p>организовать коллективное обсуждение рабочей ситуации</p>
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий		<p>Не знает на базовом уровне:</p> <p>основы психологии личности</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <p>анализировать различные ситуации</p> <p>ставить задачи перед коллективом</p> <p>организовать работу по выполнению задания в соответствии с инструкциями</p> <p>осуществлять контроль в соответствии с поставленной задачей</p>

		участвовать в разработке мероприятий по улучшению условий работы команды
	ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Не знает на базовом уровне: собственные сильные и слабые стороны перспективы профессионального и личностного развития необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей методы самообразования Не умеет на базовом уровне: составлять программу саморазвития, самообразования определять необходимые внешние и внутренние ресурсы для достижения целей планировать карьерный рост
	ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Не знает на базовом уровне: технологии, используемые в профессиональной деятельности источники информации о технологиях профессиональной деятельности Не умеет на базовом уровне: определять условия и результаты успешного применения технологий определять причины необходимости смены технологий или их усовершенствования
	ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж	Не знает на базовом уровне: - 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 Не умеет на базовом уровне: планировать развитие агентской сетью в страховой компании; рассчитывать производительность труда агентов; владеть этикой взаимоотношений между руководителями и подчиненными; владеть принципами управления агентской сетью и планирования деятельности агента; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов

<p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Не знает на базовом уровне: способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами Не умеет на базовом уровне: осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
<p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне: понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; Не умеет на базовом уровне: 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 систему; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
<p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне: сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; Не умеет на базовом уровне: разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
<p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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. Не умеет на базовом уровне: проводить маркетинговые исследования нового</p>

		<p>рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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; Не умеет на базовом уровне: осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; Не умеет на базовом уровне: реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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-</p>

		<p>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; Не умеет на базовом уровне: вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах</p>	<p>Не знает на базовом уровне: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; 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. Не умеет на базовом уровне: составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; Не владеет навыками на базовом уровне: реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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. Не умеет на базовом уровне: организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p>

		<p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p>Не владеет навыками на базовом уровне:</p> <p>реализации различных технологий продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.1. Осуществляют стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <p>роль и место розничных продаж в страховой компании;</p> <p>содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;</p> <p>принципы планирования реализации страховых продуктов;</p> <p>нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;</p> <p>принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> <p>методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;</p> <p>место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <p>анализировать основные показатели страхового рынка;</p> <p>выявлять перспективы развития страхового рынка;</p> <p>формировать стратегию разработки страховых продуктов;</p> <p>составлять стратегический план продаж страховых продуктов;</p> <p>составлять оперативный план продаж</p> <p>Не владеет навыками на базовом уровне:</p> <p>организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи</p>	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <p>место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;</p> <p>маркетинговые основы розничных продаж;</p> <p>методы определения целевых клиентских сегментов;</p> <p>основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <p>рассчитывать бюджет продаж;</p> <p>контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;</p> <p>выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;</p>

		<p>Не владеет навыками на базовом уровне: организации розничных продаж</p>
	<p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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, канальную, 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; Не умеет на базовом уровне: 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; Не владеет навыками на базовом уровне: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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;</p>

		<p>качественные показатели эффективности каналов продаж.</p> <p>Не умеет на базовом уровне: 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>Не владеет навыками на базовом уровне: организации продаж страховых продуктов</p>
	<p>ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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; виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p>Не умеет на базовом уровне: 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;</p> <p>Не владеет навыками на базовом уровне: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.2 Вести учет страховых договоров</p>	<p>Не знает на базовом уровне: способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; 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;</p> <p>Не умеет на базовом уровне: проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p>

		<p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>Не владеет навыками на базовом уровне: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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> <p>Не умеет на базовом уровне: 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;</p> <p>Не владеет навыками на базовом уровне: заключения и сопровождения договоров страхования</p>
	<p>ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	<p>Не знает на базовом уровне: законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;</p> <p>основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</p> <p>«пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;</p> <p>порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</p> <p>порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;</p> <p>методы борьбы со страховым мошенничеством;</p> <p>Не умеет на базовом уровне:</p>

		<p>подготавливать 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 и других регулирующих актов; Не владеет навыками на базовом уровне: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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; теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; Не умеет на базовом уровне: быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; Не владеет навыками на базовом уровне: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы</p>	<p>Не знает на базовом уровне: компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; Не умеет на базовом уровне: подготавливать документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; Не владеет навыками на базовом уровне: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>

	<p>ПК.4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты</p>	<p>Не знает на базовом уровне: 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; стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение; законодательную базу, регулиующую страховые выплаты; основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае; порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; методы борьбы со страховым мошенничеством; Не умеет на базовом уровне: документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения; Не владеет навыками на базовом уровне: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)</p>
	<p>ПК.4.5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков</p>	<p>Не знает на базовом уровне: стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение; взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); формы страхового возмещения (обеспечения); порядок расчета страхового возмещения (обеспечения) Не умеет на базовом уровне: вести журналы убытков страховой организации, в т.ч. в электронном виде; рассчитывать основные статистические показатели убытков; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину</p>

		страхового возмещения; Не владеет навыками на базовом уровне: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)
	ПК.4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	Не знает на базовом уровне: 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; Не умеет на базовом уровне: выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; Не владеет навыками на базовом уровне: успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)

Примерные темы для вопросов по защите ВКР:

ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)

1. Права и обязанности страхового агента
2. Особенности каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети
3. Агентская сеть: содержание понятия, цели создания, особенности функционирования.
4. Основные показатели диагностики состояния агентской сети
5. Система стимулирования агентов.
6. Порядок расчета комиссионного вознаграждения

ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов

1. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.
2. Характеристика региональной структуры страхового рынка.
3. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж
4. Разработка стратегии корпоративных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией.

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

1. Договор страхования: предмет, условия, права, обязанности сторон. Документационное оформление страховых операций. Основные виды документов при осуществлении страховых операций.

2. Порядок определения страховых сумм, страховой стоимости, страховых премий по договорам страхования

3. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования. Согласование с андеррайтерами и юристами.

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

1. Организация документального обеспечения при наступлении страхового случая. Нормативная база, регулирующая страховые выплаты. Определение и классификация страховых выплат.

2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними.

3. Критерии определения страхового случая

4. Перечень событий, на случай наступления которых проводится страхование (страховые риски) по имущественным и личным видам страхования, по видам страхования гражданской и профессиональной ответственности