

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Проректор по УР и Ю
Дата подписания: 27.08.2023 17:07:14
Уникальный программный ключ:
bb52f959411e64617366c53977b93e83130b1a2d



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

УТВЕРЖДАЮ

Директор КЭУП

_____ В.И. Мигаль

Организация деятельности страхового агента

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за	Колледж экономики, управления и права	
Учебный план	38.02.02-14-1-2650 2023-2024.plx Страховое дело (по отраслям) Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: социально-экономический	
Квалификация	специалист страхового дела	
Форма обучения	очная	
Общая трудоемкость	0 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	98	Формы контроля в семестрах:
в том числе:		
аудиторные занятия	64	
самостоятельная работа	26	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	6		Итого	
	4			
Неделя	4			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	34	34	34	34
Пр.подготовка	4	4	4	4
Практические	26	26	26	26
Консультации	8	8	8	8
Итого ауд.	64	64	64	64
Сам. работа	26	26	26	26
Итого	98	98	98	98

Программу составил(и):

Преподаватель, Мошкова Е.Н. _____

Рецензент(ы):

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Организация деятельности страхового агента

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ) (приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 г. № 833)

составлена на основании учебного плана:

Страховое дело (по отраслям)

Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: социально-экономический

утвержденного Учёным советом университета от 04.07.2023 протокол № 8.

Рабочая программа одобрена на заседании ЦК

Колледж экономики, управления и права

Протокол от 30.06.2023 г. № 8

Срок действия программы: 2023-2028 уч.г.

_____ Мошкова Е.Н.

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	
1.1	Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05 Выполнение работ по одной
1.2	или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой)
1.3	является частью программы подготовки специалистов среднего звена, в соответствии с
1.4	Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности
1.5	38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденным приказом Минобрнауки России
1.6	от 28.07.2014 № 833 (ред. от 13.07.2021) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014
1.7	№ 33821), базовой подготовки укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и
1.8	управление в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение
1.9	работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент
1.10	страховой) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	МДК.05.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
2.1.2	Анализ эффективности продаж (по отраслям)
2.1.3	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)
2.1.4	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
2.1.5	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2.1.6	Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)
2.1.7	Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)
2.1.8	Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Производственная практика (по профилю специальности)
2.2.2	Подготовка выпускной квалификационной работы

3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) - ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ОК 1: Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	
ОК 2: Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	
ОК 3: Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	
ОК 4: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	
ОК 5: Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	
ОК 6: Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	
ОК 7: Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	
ОК 8: Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	
ОК 9: Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	
ПК 1.1: Реализовывать технологии агентских продаж.	
ПК 1.2: Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	
ПК 1.3: Реализовывать технологии банковских продаж.	
ПК 1.5: 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 1.10: Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	
ПК 6.2: Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации	

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы
3.1.2	и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
3.1.3	- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
3.1.4	- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных
3.1.5	специфических условий;
3.1.6	- действующую систему социальных гарантий: методы определения степени риска при
3.1.7	заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
3.1.8	- основы рыночной экономики;
3.1.9	- основы психологии и организации труда;
3.1.10	- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
3.1.11	- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов
3.1.12	хозяйствования;
3.1.13	- основы трудового законодательства;
3.1.14	- правила и нормы охраны труда
3.2	Уметь:
3.2.1	- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного
3.2.2	страхования;
3.2.3	- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
3.2.4	- анализировать состав регионального компонента потенциальных клиентов;
3.2.5	- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения,
3.2.6	организации и предприятия различных форм собственности;
3.2.7	- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с
3.2.8	целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни
3.2.9	и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и
3.2.10	коммерческой деятельности и др.);
3.2.11	- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия,
3.2.12	памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при
3.2.13	заключении договоров на страховые услуги;
3.2.14	- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые
3.2.15	услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой
3.2.16	деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества,
3.2.17	характеризующие клиента;
3.2.18	- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между
3.2.19	страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку
3.2.20	страховых взносов;
3.2.21	- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых
3.2.22	документов и их сохранность;
3.2.23	- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые
3.2.24	страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной
3.2.25	поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с
3.2.26	конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных
3.2.27	условиях социально-экономическими последствиями;
3.2.28	- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях
3.2.29	страхования;
3.2.30	- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов
3.2.31	страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
3.2.32	- в течении срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими
3.2.33	и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
3.2.34	- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его
3.2.35	размер с учетом критериев и степени риска;

3.2.36	- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам
3.2.37	исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
3.2.38	- устанавливать причины нарушений условий страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
3.2.39	- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
3.2.40	- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
3.2.41	- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами;
3.2.42	- использовать современные виды организационной и компьютерной техники для решения профессиональных задач;
3.2.43	- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;
3.2.44	- анализировать эффективность каждого канала продаж страховых продуктов;
3.2.45	
3.2.46	
3.2.47	
3.2.48	
3.2.49	
3.2.50	

4. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Интеракт.	Примечание
	Раздел 1. Раздел 1. Организация агентских продаж						
1.1	Страховое законодательство. Аквизиционная деятельность страховых агентов /Лек/	6	2				
1.2	Практическое занятие № 1. 1. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, регламентирующие деятельность страховых агентов. 2. Аквизиционная деятельность страховых агентов. Функции современного страхового агента. Должностная инструкция страхового агента. Агентский договор /Пр/	6	2				
1.3	Написать эссе на тему: «Исторический путь развития отечественного страхования в экономике России» «Актuarные расчеты как отрасль страхового дела» /Ср/	6	2				
1.4	Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация клиентов и страхового рынка. /Лек/	6	2				
1.5	Практическое занятие № 2. 1. Технологии работы с потенциальными клиентами. Сегментация страхового рынка и клиентов. 2. Культура речи. Психологический контакт с клиентом. /Пр/	6	2				
1.6	Заполнить таблицу типов клиентов с психологической точки зрения. Изучить сайты 3 страховых компаний по клиентоориентированности и страховым продуктам /Ср/	6	2				

1.7	Принципы и организация личного страхования. Правила имущественного страхования /Лек/	6	2				
1.8	Практическое занятие № 3 1.Принципы и организация личного страхования. Страхование жизни. Страхование от несчастных случаев. Обязательное и добровольное медицинское страхование 2.Основные правила имущественного страхования. /Пр/	6	0				
1.9	Подготовить презентация страховых продуктов 1.Страхование имущества предприятий 2.Страхование имущества частных лиц 3.Страхование грузов 4.Страхование личное 5.Медицинское страхование 6.Обязательное социальное страхование 7.Пенсионное страхование 8.Морское страхование 9.Зеленая карта 10. Страхование от несчастных случаев и болезней /Ср/	6	2				
1.10	Виды страхования гражданской ответственности. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами /Лек/	6	2				
1.11	Практическое занятие № 4 1.страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО); 2) страхование гражданской ответственности перевозчика; 3) страхование гражданской ответственности за загрязнение окружающей среды; 4) страхование гражданской ответственности производителя за качество продукции 2. Продажи физическим и юридическим лицам полисов ОСАГО агентами /Пр/	6	2				
1.12	Создание презентации по теме Страхование профессиональной ответственности и страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности. Доклад по теме Страхование автомобильного транспорта: мировой и отечественный опыт. Составить тест по теме ОСАГО для юридических и физических лиц /Ср/	6	2				

1.13	Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании Продажи КАСКО юридические лица /Лек/	6	2				
1.14	Практическая работа №5. Документальное оформление ОСАГО, ДСАГО Расчет стоимости КАСКО для физических лиц на сайте страховой компании. Продажи КАСКО юридическим лицам страховыми агентами /Ср/	6	0				
1.15	Подготовить сообщение по теме Анализ состояния страхового рынка ОСАГО в текущем году Подготовить презентацию по теме Анализ состояния рынка КАСКО в текущем году /Ср/	6	2				
1.16	Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев /Лек/	6	2				
1.17	Практическая работа №6 Агентские продажи по страхованию от несчастных случаев /Пр/	6	2				
1.18	Агентские продажи по страхованию имущества граждан /Лек/	6	2				
1.19	Практическая работа № 7 Агентские продажи по страхованию имущества граждан /Пр/	6	2				
1.20	1.Составить презентация по теме Перечень имущества граждан, не подлежащее страхованию 2.Подготовить доклад по темам 1.Особенности страхования имущества в Великобритании. 2.Особенности страхования имущества в Германии. 3.Особенности страхования имущества в Японии 4.Особенности страхования имущества в Англии /Ср/	6	2				
1.21	Агентские продажи по коробочным видам страхования /Лек/	6	2				
1.22	Практическая работа № 8. Агентские продажи по коробочным видам страхования /Пр/	6	2				
1.23	Продажи агентами продукта по страхованию жизни Преимущества для клиента при продаже продукта /Лек/	6	2				

1.24	Практическая работа № 9. Продажи агентами продукта по страхованию жизни. Аргументы (преимущества) для клиента при продаже страхового продукта по страхованию жизни /Пр/	6	2				
	Раздел 2. Раздел 2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.						
2.1	Бизнес-процессы в страховании Технологии розничных продаж. /Лек/	6	2				
2.2	Практическая работа № 10 1.Бизнес-процессы в страховании. Страховой маркетинг. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. 2. Технологии розничных продаж в страховании – агентские продажи, продажа на рабочих местах. /Пр/	6	1				
2.3	Создание презентации по теме «Маркетинг страховщика: понятие, специфика и содержание» Подготовить доклад по темам: 1.Технологии розничных продаж в страховании 2. интернет-магазины, 3.директ-маркетинг. 4.Банковский сектор, 5.туристические агентства, 6.автосалоны /Ср/	6	2				
2.4	Осуществление планирования розничных продаж. Метод свободного страхового поля /Лек/	6	2				
2.5	Практическая работа № 11. Планирование по каждому виду страхования (три этапа) Метод свободного страхового поля /Пр/	6	2				
2.6	Подготовить доклад по теме «Планирование и прогнозирование в деятельности страховой организации» Подготовить сообщение по теме «Планирование деятельности страхового агента» Подготовить сообщение по теме «Теоретические основы и порядок разработки бизнес-плана страхового агента» /Ср/	6	2				
2.7	Планирование на основе коэффициента использования резервов /Лек/	6	2				
2.8	Практическая работа №12 Определения суммы страховой премии по страховым агентам на основе коэффициента использования резервов. /Пр/	6	2				

	Раздел 3. Раздел 3. Анализ эффективности каждого канала продаж						
3.1	Анализ уровня выплат по видам страховых услуг и оценка эффективности деятельности страхового агента /Лек/	6	2				
3.2	Практическое занятие №13. Анализ уровня выплат по видам страховых услуг. Оценка эффективности деятельности страхового агента /Пр/	6	1				
3.3	Подготовить материал по вопросам: 1. Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала. 2. Объекты анализа. 3. Документация, используемая при анализе эффективности канала продаж. 4. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента /Ср/	6	2				
3.4	Показатели страховой статистики. Анализ деятельности страхового агента /Лек/	6	2				
3.5	Практическое занятие №14. Показатели страховой статистики. Анализ деятельности страхового агента /Пр/	6	1				
3.6	Подготовить доклад по теме «Роль страховых агентов в формировании современных страховых отношений» Подготовить сообщение по теме «Актuarные расчеты как отрасль страхового дела» /Ср/	6	2				
	Раздел 4. Раздел 4. Документальное оформление и обеспечение страховых операций						
4.1	Оформление договора страхования Оформление страхового полиса по договору страхования Оформление квитанции об уплате страхового взноса /Лек/	6	2				
4.2	Практическое занятие №15. Оформление договора страхования Оформление страхового полиса по договору страхования Оформление квитанции об уплате страхового взноса /Пр/	6	1				

4.3	Подготовить материал по вопросам: 1.Правила документального оформления страховых операций. 2.Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Составить схему и описать порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги Составить перечень типичных ошибок при заключении договора страхования и при оформлении квитанции по уплате страхового взноса /Ср/	6	2				
	Раздел 5. Раздел 5. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая						
5.1	Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения /Лек/	6	2				
5.2	Практическое занятие №16 Оформление заявлений на выплату страхового обеспечения и возмещения. Определение сроков выплаты страхового возмещения /Пр/	6	1				
5.3	Подготовить сообщение по вопросам: 1.Права и обязанности страхователей и страховой организации при наступлении страхового случая. 2.Перечень документов, необходимых для решения вопроса о страховых выплатах. 3.Сроки пода /Ср/	6	2				
5.4	Работа по консультированию клиентов /Лек/	6	2				
5.5	Практическое занятие №17. Работа по консультированию клиентов /Пр/	6	1				
5.6	Практическое занятие №18. Материальная ответственность страховых агентов. Оформление материальной ответственности страховых агентов /Пр/	6	1				
5.7	Практическое занятие №19. 1.Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества 2.Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества /Пр/	6	1				
5.8	Сообщение на темы: Виды и меры по предупреждению страхового мошенничества Мошенничество за рубежом в страховании /Ср/	6	2				

5.9	Практическое занятие №20-21. Проведение ревизии работы страховых агентов. Заполнение и проведение ревизии работы страховых агентов /Лаб/	6	4				
5.10	Консультации /Конс/	6	8				

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

5.2. Темы письменных работ

5.3. Перечень видов оценочных средств

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)