

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ОГАПОУ  
«Белгородский индустриальный колледж»  
\_\_\_\_\_ О. А. Шаталов  
«22» августа 2019 г.



УТВЕРЖДАЮ  
Начальник отдела профессиональной  
подготовки СПАО «РЕСО-Гарантия»  
\_\_\_\_\_ К. А. Полежаева  
«22» августа 2019 г.



СОГЛАСОВАНО  
Первый заместитель начальника департа-  
мента внутренней и кадровой политики  
Белгородской области  
\_\_\_\_\_ А. А. Изварин  
«22» августа 2019 г.



## ПРОГРАММА ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Областное государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение  
«Белгородский индустриальный колледж»

СПАО «РЕСО-Гарантия»

на 2019 - 2022 года обучения

2019 г.

Программа дуального обучения разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**;
- рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей и практик специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- постановления Правительства Белгородской области от «18» марта 2013 года № 85-пп «О порядке организации дуального обучения учащихся и студентов»;
- постановления Правительства Белгородской области от 19 мая 2014 года № 190-пп «О внесении изменений в постановление Правительства Белгородской области от 18 марта 2013 года № 85-пп»

### **Организации - разработчики программы:**

Профессиональная образовательная организация (далее - ПОО):  
ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Предприятие:  
СПАО «РЕСО-Гарантия»

### **Разработчики программы:**

Макаренко О. С. – преподаватель специальных дисциплин, председатель предметно-цикловой комиссии экономики и страхового дела ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж».

Полежаева К. А. - Начальник отдела профессиональной подготовки СПАО «РЕСО-Гарантия»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	14

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

### 1.1. Область применения программы

Программа дуального обучения является составной частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.02**

**Страховое дело (по отраслям)** в рамках реализации дуального обучения.

Программа дуального обучения используется в целях достижения сбалансированности спроса и предложения в кадрах и специалистах на региональном рынке труда с учетом текущих и перспективных потребностей хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм и форм собственности, а также развития социального партнерства и механизмов взаимодействия между учреждениями среднего профессионального образования и хозяйственными субъектами, муниципальными образованиями области.

Целью дуального обучения является качественное освоение Обучающимися общих и профессиональных компетенций по специальности в соответствии с ФГОС СПО и рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей, а также приобретение Обучающимися практических навыков работы в соответствующей области с учетом содержания модулей ОПОП СПО в соответствии с ФГОС СПО.

Задачи программы:

1. Комплексное освоение Обучающимися всех видов профессиональной деятельности в рамках специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**, формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение необходимых умений и опыта практической работы в соответствии с ФГОС СПО и рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей;
2. Повышение уровня профессионального образования и профессиональных навыков выпускников специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

### 1.2. Требования к результатам освоения программы:

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;
2. Оценивать страховую стоимость;
3. Устанавливать страховую сумму;
4. Рассчитывать страховую премию;
5. Выявлять особенности страхования в зарубежных странах;
6. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
7. Разрабатывать агентский план продаж;

8. Проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
9. Разрабатывать системы стимулирования агентов;
10. Рассчитывать комиссионное вознаграждение;
11. Осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
12. Создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
13. Проводить переговоры по развитию банковского страхования;
14. Выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
15. Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему;
16. Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
17. Оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
18. Составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
19. Проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
20. Выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
21. Осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
22. Реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
23. Подготавливать письменное обращение к клиенту;
24. Вести телефонные переговоры с клиентами;
25. Осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
26. Организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
27. Осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
28. Организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
29. Обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
30. Контролировать эффективность использования интернет-магазина;
31. Анализировать основные показатели страхового рынка;
32. Выявлять перспективы развития страхового рынка;
33. Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
34. Формировать стратегию разработки страховых продуктов;
35. Составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
36. Составлять оперативный план продаж;
37. Рассчитывать бюджет продаж;
38. Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;

39. Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
40. Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
41. Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
42. Определять перспективные каналы продаж;
43. Анализировать эффективность каждого канала;
44. Определять величину доходов и прибыли канала продаж;
45. Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
46. Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
47. Проводить анализ качества каналов продаж;
48. Подготавливать типовые договоры страхования;
49. Вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
50. Согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
51. Осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
52. Осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
53. Использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
54. Осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
55. Проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
56. Осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
57. Осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
58. Контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
59. Выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
60. Вести страховую отчетность;
61. Анализировать заключенные договоры страхования;
62. Рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
63. На основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";
64. Проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
65. Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
66. Вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
67. Составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

68. Рассчитывать основные статистические показатели убытков;
69. Готовить документы для направления их в компетентные органы;
70. Осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
71. Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
72. Выявлять простейшие действия страховых мошенников;
73. Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
74. Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
75. Документально оформлять результаты экспертизы;
76. Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

Обучающийся должен знать:

1. Способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
2. Порядок расчета производительности агентов;
3. Этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
4. Понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
5. Принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
6. Модели выплаты комиссионного вознаграждения;
7. Способы привлечения брокеров;
8. Нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
9. Понятие банковского страхования;
10. Формы банковских продаж;
11. Агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
12. Сетевых посредников;
13. Автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
14. Порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
15. Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
16. Маркетинговый анализ открытия точки продаж;
17. Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
18. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
19. Модели реализации технологии директ-маркетинга;
20. Собственную и аутсорсинговую;
21. Теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
22. Способы создания системы обратной связи с клиентом;
23. Психологию и этику телефонных переговоров;
24. Предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ит-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;

25. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
26. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
27. Аутсорсинг контакт-центра;
28. Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
29. Принципы создания организационной структуры персональных продаж;
30. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
31. Факторы роста интернет-продаж в страховании;
32. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
33. Требования к страховым интернет-продуктам;
34. Принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем;
35. Роль и место розничных продаж в страховой компании;
36. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
37. Принципы планирования реализации страховых продуктов;
38. Нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
39. Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
40. Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
41. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
42. Маркетинговые основы розничных продаж;
43. Методы определения целевых клиентских сегментов;
44. Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
45. Порядок формирования ценовой стратегии;
46. Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
47. Виды и формы плана продаж;
48. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
49. Методы разработки плана и бюджета продаж;
50. Экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
51. Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
52. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
53. Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

54. Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
55. Каналы розничных продаж в страховой компании;
56. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
57. Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
58. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
59. Основные показатели эффективности продаж;
60. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
61. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
62. Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
63. Качественные показатели эффективности каналов продаж;
64. Типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
65. Систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
66. Порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
67. Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
68. Виды и специфику специализированного программного обеспечения;
69. Способы учета договоров страхования;
70. Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
71. Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
72. Порядок контроля сроков действия договоров;
73. Состав страховой отчетности;
74. Порядок оформления страховой отчетности;
75. Научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
76. Порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
77. Возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
78. Возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования;
79. Документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
80. Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
81. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
82. Специфическое программное обеспечение;

83. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
84. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
85. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
86. Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
87. Законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
88. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
89. "пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
90. Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
91. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
92. Методы борьбы со страховым мошенничеством;
93. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
94. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
95. Критерии определения страхового случая;
96. Теоретические основы оценки величины ущерба;
97. Признаки страхового случая;
98. Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
99. Формы страхового возмещения (обеспечения);
100. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

**ВПД 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.**

- ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.
- ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
- ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

**ВПД 2 Организация продаж страховых продуктов.**

- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

**ВДП 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).**

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

**ВПД 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирования убытков).**

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

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

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

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

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

**ВПД 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.**

### 1.3. Количество часов на освоение программы: 1-3 курс

Всего часов	В соответствии с ФГОС (ПМ+практика)	В ПОО	На предприятии/ организации	Воспитательная работа ПОО		
				Всего	В ПОО	На предприятии/ организации
<b>Аудиторные часы</b>	<b>1022</b>	<b>770</b>	<b>252</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>10</b>
<i>из них:</i>						
часы теоретического обучения	624	618	6	-	-	-
часы лабораторных работ	-	-	-	-	-	-
часы практических занятий	398	152	246	30	20	10
<b>Часы практики</b>	<b>504</b>	<b>-</b>	<b>504</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>4</b>
<i>из них</i>						
часы учебной практики	144	-	144	2	1	1
часы производственной практики	360	-	360	18	15	3
<b>Всего</b>	<b>1526</b>	<b>770</b>	<b>756</b>	<b>50</b>	<b>36</b>	<b>14</b>



## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

### 2.1. Объем программы и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов			% от общего количества часов обязательной аудиторной учебной нагрузки		
	1 курс	2 курс	3 курс	1-курс	2-курс	3 курс
<b>Максимальная учебная нагрузка</b> (всего по ПМ и всем видам практики)	2037			100%		
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка</b> (всего по ПМ и всем видам практики)	1526			50%		
<b>в том числе в Учреждении:</b>	1 курс	2 курс	3 курс	1-курс	2-курс	3 курс
теоретические занятия	-	276	342	-	18%	22%
лабораторные занятия	-	-	-	-	-	-
практические занятия	-	66	86	-	4%	6%
учебная практика	-	-	-	-	-	-
<b>в том числе на базе Предприятия:</b>						
теоретические занятия	-	6	-	-	-	-
лабораторные занятия	-	-	-	-	-	-
практические занятия	-	102	144	-	7%	9%
учебная практика	-	72	72	-	5%	5%
производственная практика	-	72	288	-	5%	19%
<i>Итоговая аттестация в форме защиты выпускной квалификационной работы (дипломная работа)</i>						

2.2. Положение о дуальном обучении (приложение 1).

2.3. Рабочий учебный план по профессии/специальности (приложение 2).

2.4. Годовой календарный график (приложение 3).

2.5. План мероприятий по обеспечению образовательного процесса в рамках реализации дуального обучения (приложение 4).

2.4. Договор об организации и проведении дуального обучения.

2.5. Ученические договоры о дуальном обучении (приложение 6)

2.6. Формы отчетности и оценочный материал прохождения дуального обучения (приложение 7)

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

#### 3.1. а) Требования к минимальному материально-техническому обеспечению в профессиональной образовательной организации

Реализация программы требует наличия учебных кабинетов:

№ п/п	Наименование учебного кабинета	количество
1	экономики	1
2	документального обеспечения управления	1
3	правового обеспечения профессиональной деятельности	1
4	финансов, денежного обращения и кредита	1
5	налогов и налогообложения	1
6	страхового дела	1
7	бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях	1
8	анализа финансово-хозяйственной деятельности	1
9	страхового права	1
10	междисциплинарных курсов	1
11	методический	1
	<b>Лаборатории:</b>	
1	учебная страховая организация	1
	<b>Залы:</b>	
1	библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет	

Оборудование учебных кабинетов:

Персональные компьютеры с мультимедийным сопровождением, проектор, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект нормативной и специализированной документации, презентации, комплект учебно-методической документации, интерактивная доска, учебные стенды.

Технические средства обучения:

Персональные компьютеры с мультимедийным сопровождением, имеющие программное обеспечение общего и профессионального назначения, проектор, аудиовизуальные, компьютерные средства по темам профессиональных модулей.

#### б) Требования к минимальному материально-техническому обеспечению на предприятии/организации

Реализация программы требует наличия рабочего места, необходимого студенту для выполнения программы.

Оборудование рабочих мест: комплект бланков строгой отчетности, персональные компьютеры, имеющие программное обеспечение общего и профессионального назначения, рекламные материалы по продукции компании.

### **3.2. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации кураторов обучающихся (преподавателей и мастеров производственного обучения):

реализация программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечивать педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации наставников:

назначается директором предприятия из числа наиболее квалифицированных специалистов (рабочих) для обучения практическим знаниям и приемам в работе по каждому направлению программы дуального обучения.

Ответственный на Предприятии за проведение дуального обучения: директор страховой компании.

Ответственный на Предприятии за проведение инструктажа по технике безопасности и инструктажа на рабочем месте: инженер по технике безопасности.

Ответственный на Предприятии за прием обучающихся и распределение по рабочим местам: главный специалист по подбору персонала.

### **3.3. Информационное обеспечение обучения**

Основные источники: 25 экземпляров по срокам издания не старше 5 лет.

1. Страхование : учеб. для бакалавров / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2017. – 869 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – 11 экз. – Рек. УМО.
2. Алиев Б.Х. Маркетинговые аспекты развития региональных рынков страхования в России / Б. Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Финансы и кредит. - 2016. - № 15. - С. 15-19
3. Алиев Б.Х. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса / Б.Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Там же. - 2015. - № 23. - С. 22-27

4. Архипов, А. П. Страхование : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2017. – 288 с.
5. Бесфамильная Л.В. Страхование ответственности за качество продукции // Методы оценки соответствия. - 2018. - № 6. - С. 6-7.
6. Ермасов, С. В. Страхование : учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 748 с.
7. Зыкова М.Е. Маркетинг в страховом деле // Вестн. ОрёлГИЭТ. – 2016. - № 1/2(7). - С.43-47
8. Колесникова Т.В. Генезис страхового маркетинга в экономической науке // Изв. Иркутской гос. экон. акад. (Байкальский гос. ун-т экономики и права). - 2016. - № 4 (72). - С. 42-45
9. Кучерова Н.В. Тенденции развития страхового маркетинга в России // Изв. Оренбургского гос. аграрного ун-та. - 2015. - Ч. 1, № 4 (28). - С. 154-158
10. Кучерова Н.В. Формирование системы маркетинговой деятельности страховых компаний на развивающихся рынках // Вестн. Оренбургского гос. ун-та. - 2017. - № 4, апр. - С. 81-86
11. Орланюк-Малицкая Л.А. - Отв. ред., Янова С.Ю. - Отв. ред. Страхование. Учебник для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2016 г. — 828 с.
12. Русакова О.И. Роль маркетинговых инструментов в продвижении страховых продуктов на российском рынке / О. И. Русакова, Д. С. Хаустов // Страхование дело. - 2018. - № 1. - С. 38-42.
13. Русецкая Э.А. Перспективы развития страхования профессиональной ответственности в Российской Федерации / Э.А. Русецкая, В.А. Арустамова // Финансы и кредит. - 2018. - № 20. - С. 46-51.
14. Рынок страхования ответственности в Российской Федерации : анализ, тенденции и перспективы развития / Русецкая Э.А. и др. // Финансы и кредит. - 2018. - № 37. - С. 39-43.
15. Скамай Л. Г. Страхование дело : учебник / Л. Г. Скамай. - М. : Юрайт, 2016. - 344 с.
16. Турбанов А.В. Роль агентства по страхованию вкладов в развитии конкуренции в банковском секторе // Соврем. конкуренция. - 2017. - № 4 (22). - С. 104-110
17. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций // Упр. экон. системами : электрон. науч. журн. - 2017. - № 2 (26)

Дополнительные источники (в т. ч. периодические издания по профилю специальности/профессии): 10 экземпляров, из них периодических изданий 3 наименования по профилю специальности (профессии).

Интернет-ресурсы: 10.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Контроль и оценка результатов освоения программы дуального обучения осуществляется текущим, промежуточным, итоговым контролем и на ИГА.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, сформированные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p><b>ВПД 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</b></p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p>	<p>Наблюдение в процессе текущей учебной деятельности;</p> <p>Наблюдение в процессе практики;</p> <p>Использование образовательных контрольно-измерительных материалов на бумажном и электронном носителях;</p> <p>Проектный метод;</p> <p>Деловая игра;</p> <p>Экспертная оценка решения ситуационных задач;</p> <p>Экспертная оценка выполнения и защиты практических заданий;</p> <p>Письменная контрольная работа;</p> <p>Тестирование;</p> <p>Устный опрос;</p> <p>Компьютерное тестирование по МДК;</p> <p>Оценка выполнения самостоятельной работы студентами;</p> <p>Экспертная оценка выполнения практического задания по практике;</p> <p>Защита курсовой работы;</p> <p>Комплексный экзамен по модулю;</p> <p>Экспертная оценка портфолио по профессиональному модулю;</p> <p>Защита дипломной работы.</p>

<p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p>	
---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, сформированные компетенции)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p><b>Положительная</b> динамика в повышении качества обучения по ПМ.</p> <p><b>Активное</b> участие в НСО, студенческих олимпиадах, научных конференциях, в органах студенческого самоуправления, в социально-проектной деятельности.</p> <p><b>Активное</b> участие в мероприятиях по профессиональной ориентации школьников.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p><b>Рациональное</b> распределение времени при выполнении работ.</p> <p><b>Рациональное</b> планирование своей деятельности.</p> <p><b>Аргументированная</b> оценка итогов производственной деятельности в сложившейся рабочей ситуации.</p> <p><b>Оптимальный</b> выбор методов и способов решения профессиональных задач.</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p><b>Объективный</b> анализ производственной ситуации.</p> <p><b>Точность и быстрота</b> оценки производственной ситуации.</p> <p><b>Самостоятельность</b> в принятии оптимальных решений в стандартных и нестандартных ситуациях.</p> <p><b>Ответственность</b> за принятые решения.</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p><b>Эффективный</b> поиск необходимой информации при самостоятельной работе по ПМ: написании рефератов, докладов, сообщений и т.д.</p> <p><b>Целесообразное</b> использование различных источников информации при подготовке к семинарам, лабораторным и практическим занятиям.</p> <p><b>Оптимальный</b> подбор и использование необходимой информации при выполнении курсовых проектов.</p>
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в</p>	<p><b>Грамотное</b> использование информационно-коммуникационных технологий при поиске,</p>

<p>профессиональной деятельности</p>	<p>обработке и хранению информации.  <b>Эффективный</b> поиск необходимой информации при выполнении различных видов исследовательских работ.          Результативная работа с различными прикладными программами, АРМами, Интернет.</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p><b>Добросовестное</b> выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности.  <b>Корректное</b> отношение к членам коллектива в ходе освоения профессионального модуля.  <b>Уважительное</b> отношение к преподавателям, мастерам, руководству, представителям потребителей услуг.</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p><b>Ответственное</b> отношение к результатам собственной деятельности и итогов работы членов команды.  <b>Объективная</b> оценка деятельности членов команды (подчиненных).  <b>Своевременная</b> коррекция собственной деятельности, деятельности подчиненных.</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p><b>Самостоятельный</b>, профессионально-ориентированный выбор тематики творческих и практических работ (рефератов, докладов и т.п.).  <b>Систематическое</b> наполнение студентом своего портфолио.  <b>Оптимальное</b> планирование последовательности выполнения действий во время выполнения работ, заданий во время учебной, производственной практики.  <b>Активность, инициативность</b> в процессе освоения профессионально деятельности.</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p><b>Грамотный</b> анализ инновационной в области разработки автоматизированных рабочих мест страховых агентов.  <b>Постоянный</b> интерес к новейшим технологиям в области информационных технологий, связанных с работой агента страхового.  <b>Положительные</b> характеристики с производственной практики.</p>
<p>ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)</p>	<p><b>Полное</b> выполнение учебной программы по начальной военной подготовке.  <b>Активное</b> участие в организации и проведении мероприятий военно-патриотической направленности.  <b>Систематические</b> занятия в секциях и соревнованиях по военно-прикладным видам спорта.</p>