



Комитет по образованию
Санкт-Петербургское государственное автономное
профессиональное образовательное учреждение
«Колледж туризма и гостиничного сервиса»
(Колледж туризма Санкт-Петербурга)



С.А. Антонова

2022 г.

Уровень профессионального образования
Среднее профессиональное образование

ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

подготовки специалистов среднего звена

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

(код и наименование специальности ФГОС СПО)

Квалификация выпускника – **специалист страхового дела**

(в соответствии с перечнем профессий/специальностей СПО)

Форма обучения

очная

Санкт-Петербург

2022

Основная профессиональная образовательная программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям), входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление

Организация-разработчик: Санкт-Петербургское государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Колледж туризма и гостиничного сервиса»

Рассмотрено и принято на методическом совете

Протокол № 3 « 08 » июня 2022г.

СОГЛАСОВАНО:

ООО «Комфорт-Лайн»

(Наименование организации)

Ген. директор

(должность, должность в службе)

В.Е. Федоров

(подпись) (фамилия, имя, отчество)

_____ 2022 г.



Оглавление

Раздел 1. Общие положения	4
Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы.....	5
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	6
Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы	7
4.1. Общие компетенции.....	7
4.2. Профессиональные компетенции	8
4.3. Личностные результаты	23
5. Структура основной профессиональной образовательной программы	25
5.1. Рабочий учебный план.....	25
5.2. Календарный учебный график.....	25
5.3. Рабочая программа воспитания	25
5.4. Календарный план воспитательной работы	25
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	26
6.1. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы.....	26
6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы. ..	27
6.3. Требования к организации воспитания обучающихся.	28
6.4. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы	28
Раздел 7. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	29
Раздел 8. Формирование фондов оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации.....	30
Раздел 9. Разработчики основной профессиональной образовательной программы	31
ПРИЛОЖЕНИЯ	32
Приложение 1. Рабочие программы профессиональных модулей и практик	32
Приложение 2. Рабочие программы учебных дисциплин	32
Приложение 3. Рабочая программа воспитания	33
Приложение 4. Контрольно-оценочные средства по текущей и промежуточной аттестации.	33
Приложение 5. Фонды оценочных средств для государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.02.Страховое дело (по отраслям).....	33

Раздел 1. Общие положения

1.1. Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования (ОПОП СПО), реализуемая Колледжем туризма Санкт-Петербурга по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), представляет собой систему документов, разработанную колледжем на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности/профессии 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 833 от 28 июля 2014 г., зарегистрированного Министерством юстиции России (рег. № 33821 от 25 августа 2014 года, а также с учетом требований регионального рынка труда.

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования по специальности/профессии 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), включает в себя: учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин, профессиональных модулей, программы практик, фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации, рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также оценочные и методические материалы.

1.1.1. Используемые сокращения

ФГОС СПО – Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

ОПОП – примерная основная образовательная программа;

МДК – междисциплинарный курс;

ПМ – профессиональный модуль;

ОК – общие компетенции;

ПК – профессиональные компетенции;

ЛР – личностные результаты реализации программы;

ГИА – государственная итоговая аттестация;

Цикл ОГСЭ – Общий гуманитарный и социально-экономический цикл;

Цикл ЕН – Математический и общий естественнонаучный цикл.

1.2. Нормативные документы, регламентирующие разработку образовательной программы среднего профессионального образования:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ от 29 декабря 2012 г. (ред. от 30.12.2021);
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности/профессии 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), (утверждён Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 833 от 28 июля 2014 г.)
- Приказ Минобрнауки России «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам

- среднего профессионального образования» № 464 от 14 июня 2013 г. (ред.28.03.2020);
- Приказ Министерства образования и науки РФ «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» № 968 от 16 августа 2013 г (с изменениями, утвержденными Приказом Минобрнауки России от 17.11.2017 №1138).;
 - Уставом Колледжа туризма Санкт-Петербурга, утвержденным Распоряжением Комитета по образованию Правительства Санкт-Петербурга №244-р от 28.01.2015;
 - Изменениями в Устав Колледжа туризма Санкт-Петербурга, утвержденными Распоряжением Комитета по образованию Правительства Санкт-Петербурга №1137-р от 04.04.2017; № 684-р от 01.03.2018, № 2774-р от 01.10.2018;
 - Положение «О порядке разработки, согласования и утверждения основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования в Колледже туризма Санкт-Петербурга», утвержденным директором Колледжа туризма Санкт-Петербурга 24.11.2021.

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы:

Специалист страхового дела

Формы получения образования: допускается только в профессиональной образовательной организации.

Формы обучения: **очная**

Объем образовательной программы по профессии/специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), реализуемой на базе среднего общего образования: **3186 академических часов**

Срок получения образования по образовательной программе, реализуемой на базе среднего общего образования: **1 год 10 месяцев**

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область профессиональной деятельности: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

3.2 Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям (сочетаниям профессий ФГОС).

<i>Наименование основных видов деятельности</i>	<i>Наименование профессиональных модулей</i>	<i>Квалификация Специалист страхового дела</i>
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	осваивается
Организация продаж страховых продуктов	Организация продаж страховых продуктов	осваивается
Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	осваивается
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	осваивается
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	осваивается

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

Код компетенции	Формулировка компетенции
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

4.2. Профессиональные компетенции

Основной вид деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД.1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж. финансовыми консультантами.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в страховании; <p>Знания:</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 планирование деятельности агента; - модели выплаты комиссионного вознаграждения; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - разрабатывать агентский план продаж; - проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; - разрабатывать системы стимулирования агентов; - рассчитывать комиссионное вознаграждение;
	ПК 1.2. Реализовывать технологии	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в

	брокерских продаж и продаж	страховании;
		Знания: <ul style="list-style-type: none"> - способы привлечения брокеров; - нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
		Умения: <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; - создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.		Практический опыт: <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
		Знания: <ul style="list-style-type: none"> - понятие банковского страхования; - формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
		Умения: <ul style="list-style-type: none"> - 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;
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж		Практический опыт: <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
		Знания: <ul style="list-style-type: none"> - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников: автосалоны, почта, банки,

		<p>организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
	ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – реализации различных технологий розничных продаж в страховании; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – маркетинговый анализ открытия точки продаж; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
	ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – реализации различных технологий розничных продаж в страховании; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; – научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; – содержание технологии продажи полисов на рабочих местах; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

	ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая; – теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; – способы создания системы обратной связи с клиентом;
	ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; – выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; – осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; – реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; – подготавливать письменное обращение к клиенту; – вести телефонные переговоры с клиентами;
		<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – психологию и этику телефонных переговоров; – предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; – особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;

		<ul style="list-style-type: none"> - 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;
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; - организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; - осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
	ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; - обновлять данные и технологии интернет-магазинов; - контролировать эффективность использования интернет-магазина;

	ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в страховании; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
ВД.2 . Организация продаж страховых продуктов	ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организации продаж страховых продуктов; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; - 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;

		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать основные показатели страхового рынка; - выявлять перспективы развития страхового рынка; - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; - формировать стратегию разработки страховых продуктов; - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
	ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организации продаж страховых продуктов; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - маркетинговые основы розничных продаж; - методы определения целевых клиентских сегментов; - 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; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; - проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
	ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организации продаж страховых продуктов; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - классификацию технологий продаж в розничном страховании

		<p>по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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;
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; – определять перспективные каналы продаж; – анализировать эффективность каждого канала;
	<p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p>	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – организации продаж страховых продуктов;
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные показатели эффективности продаж; – порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; – зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; – коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; – качественные показатели эффективности каналов продаж.
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>ВД.3 Сопровождение</p>	<p>ПК 3.1. Документально оформлять</p>	<p>Практический опыт:</p>

<p>договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p>	<p>страховые операции.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - сопровождения договоров страхования; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - типовые формы договоров страхования и страховых полисов; - систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; - порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; - способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; - виды и специфику специализированного программного обеспечения; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; - <i>типовые формы договоров страхования туристов;</i> - <i>формы страховых полисов страхования туристов;</i> - <i>порядок оформления страховой отчетности страхования туристов.</i> - осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; - проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
--	----------------------------	--

	ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сопровождения договоров страхования;
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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;
	ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сопровождения договоров страхования
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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

		<p>продления договоров страхования</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>ВД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p>	<p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p>	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков); <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; – внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними; – документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; – специфическое программное обеспечение; – взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; – критерии определения страхового случая; – <i>документы, необходимые для оформления страхового случая по договорам страхования туристов;</i> – <i>документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) по договорам страхования туристов, и порядок работы с ними.</i> <p>Умения:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); - вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; - составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
	ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; - документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; - документально оформлять результаты экспертизы;
	ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; - порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая

ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – законодательную базу, регулирующую страховые выплаты; – теоретические основы оценки величины ущерба; – признаки страхового случая; – условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); – формы страхового возмещения (обеспечения); – порядок расчета страхового возмещения (обеспечения);
	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения; – быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рассчитывать основные статистические показатели убытков; – готовить документы для направления их в компетентные органы;
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае; – "пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового

		<p>мошенничества;</p> <ul style="list-style-type: none"> – порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; – порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; – методы борьбы со страховым мошенничеством;
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявлять простейшие действия страховых мошенников; – быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
ВД. 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.	ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж.	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Реализует технологии агентских продаж в соответствии с целями и задачами, НЛА, особенностями клиента
	ПК 2.2 Организовывать розничные продажи.	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Организовывает розничные продажи
	ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Реализует технологии розничных продаж в страховании
	ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заключает и оформляет страховые договоры, осуществляет приемку страховых взносов; – правильно исчисляет страховые взносы, обеспечивает оформление страховых документов и их сохранность
	ПК 3.2 Вести учет страховых договоров	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ведет учет и обеспечивает хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
	ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оказывает помощь клиентам в получении исчерпывающей

	страхового случая	информации об условиях страхования;
	ПК 4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; – рассматривает поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; – устанавливает причины нарушений страховых договоров и принимает меры по их предупреждению и устранению;

4.3. Личностные результаты

Личностные результаты реализации программы воспитания	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях	ЛР 6
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства	ЛР 8
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях	ЛР 9
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий	ЛР 11

основами эстетической культуры	
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 12
Личностные результаты реализации программы воспитания, определённые отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Способный при взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей , стремящийся к формированию личностного роста как профессионала в сфере страхования	ЛР 13
Способный ставить перед собой цели для решения возникающих профессиональных задач, подбирать способы решения и средства развития, в том числе с использованием информационных технологий;	ЛР 14
Содействующий формированию положительного образа и поддержанию престижа своей профессии;	ЛР 15
Способный выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов и решений;	ЛР 16
Позиционирующий себя в профессиональной сфере как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР 17

5. Структура основной профессиональной образовательной программы

5.1. Рабочий учебный план

Учебный план определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практик, иных видов учебной деятельности обучающихся и формы их промежуточной аттестации.

Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов гуманитарного и социально-экономического; математического и общего естественнонаучного; общепрофессионального и профессионального циклов, состав практик объем содержания по ним учитывает специфику потребности регионального рынка труда, требований работодателей и региональных органов управления образованием и конкретизирует конечные результаты обучения в виде компетенций, умений, знаний и приобретаемого практического опыта в соответствии с особенностями организации учебного процесса и распределением вариативной части. Для каждой дисциплины, модуля, практики в учебном плане указываются виды учебной работы и формы промежуточной аттестации.

5.2. Календарный учебный график

В календарном учебном графике указана последовательность реализации ОПОП по годам, включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, каникулы.

5.3. Рабочая программа воспитания

5.3.1. Цели и задачи воспитания обучающихся при освоении ими образовательной программы:

Цель рабочей программы воспитания – формирование общих компетенций квалифицированных рабочих, служащих/ специалистов среднего звена.

Задачи:

- формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся профессиональной образовательной организации;
- организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно-ценностные социализирующие отношения;
- формирование у обучающихся профессиональной образовательной организации общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;
- усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

5.3.2. Программа разработана в соответствии с предъявляемыми требованиями (приложение 3).

5.4. Календарный план воспитательной работы

Календарный план воспитательной работы представлен в приложении 3.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы

6.1.1. Перечень специальных помещений:

Кабинеты:

социально-экономических дисциплин;
иностранного языка;
математики;
информационных технологий в профессиональной деятельности;
экономики организации;
статистики;
менеджмента;
документационного обеспечения управления;
правовых основ профессиональной деятельности;
финансов, денежного обращения и кредита;
налогов и налогообложения;
страхового дела;
бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях;
анализа финансово-хозяйственной деятельности;
страхового права;
безопасности жизнедеятельности;
междисциплинарных курсов;
методический.

Лаборатории:

информационных технологий;
лингвфонная;
учебная страховая организация

Спортивный комплекс

Спортивный зал;
открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;
стрелковый тир (в любой модификации, включая электронный) или место для стрельбы..

Залы:

Библиотека, читальный зал с выходом в интернет;
актовый зал;

6.1.2. Материально-техническое оснащение лабораторий и баз практики по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)

6.1.2.1. Оснащение лабораторий

Лаборатория «Информационных технологий»

- Рабочее место преподавателя;
- Посадочные места по количеству обучающихся;
- Персональные компьютеры обучающихся;
- Доска интерактивная;
- Компьютер преподавателя с лицензионным программным обеспечением с выходом в Internet;

- Проектор – 1 шт.

Лингофонная

- Рабочее место преподавателя;
- Посадочные места по количеству обучающихся;
- Персональные компьютеры обучающихся;
- Доска интерактивная;
- Компьютер преподавателя с лицензионным программным обеспечением с выходом в Internet;
- специальные аудио-, видео- и мультимедийные системы

Учебная страховая организация

- Рабочее место страхового агента, оснащённое компьютером с лицензионным программным обеспечением с выходом в Internet;
- Офисная мебель
- Справочная и нормативная документация
- Бланки

6.1.2.3. Оснащение баз практик

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей.

Производственная практика реализуется в страховых организациях, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы.

Образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией по всем учебным дисциплинам и модулям.

Библиотечный фонд образовательной организации укомплектован печатными и (или) электронными учебными изданиями (включая учебники и учебные пособия) по каждой дисциплине (модулю). Наличие электронной информационно-образовательной среды даёт возможность одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к цифровой (электронной) библиотеке в том числе к официальным справочно-библиографическим и периодическим изданиям, отечественным и зарубежным журналам.

Учебный контент, необходимый для освоения дисциплин и модулей в полном объеме, размещен в Электронной образовательной среде Колледжа туризма Санкт-Петербурга.

6.3. Требования к организации воспитания обучающихся.

6.3.1. Условия организации воспитания (определяются образовательной организацией)

Выбор форм организации воспитательной работы основывается на анализе эффективности и практическом опыте.

Для реализации Программы определены следующие формы воспитательной работы с обучающимися:

- информационно-просветительские занятия (лекции, встречи, совещания, собрания ит.д.)
- массовые и социокультурные мероприятия;
- спортивно-массовые и оздоровительные мероприятия;
- деятельность творческих объединений, студенческих организаций;
- психолого-педагогические тренинги и индивидуальные консультации;
- научно-практические мероприятия (конференции, форумы, олимпиады, чемпионаты и др.);
- профориентационные мероприятия (конкурсы, фестивали, мастер-классы, квесты, экскурсии и др.);
- опросы, анкетирование, социологические исследования среди обучающихся.

6.4. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, и имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих (далее - ЕКС), а также профессиональном стандарте (при наличии).

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, в общем числе педагогических работников, реализующих программы профессиональных модулей образовательной программы, должна быть не менее 25 процентов.

Раздел 7. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Текущая и промежуточная аттестации служат основным средством обеспечения в учебном процессе обратной связи между преподавателем и обучающимся, необходимой для стимулирования работы обучающихся и совершенствования методики преподавания учебных дисциплин.

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплин (модулей) и прохождения практик.

Промежуточная аттестация обучающихся – оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по циклам, модулям, дисциплинам и прохождения практик (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ)).

Промежуточная аттестация, как правило, осуществляется в конце цикла, семестра или на завершающем этапе практики.

Промежуточная аттестация может завершать как изучение всего объема учебного предмета, курса, отдельной дисциплины (модуля) ОПОП, так и их частей.

Количество экзаменов в процессе промежуточной аттестации обучающихся не превышает 8 экзаменов в учебном году, а количество зачетов – 10. В указанное количество не входят экзамены и зачеты по физической культуре, дисциплинам (модулям).

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации определяются учебным планом и внутренними локальными актами.

Раздел 8. Формирование фондов оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация проводится в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися основных образовательных программ соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

К проведению государственной итоговой аттестации по основным профессиональным образовательным программам привлекаются представители работодателя и их объединений, в том числе генеральный директор ООО «Комфорт-Лайн».

Для государственной итоговой аттестации разрабатывается программа государственной итоговой аттестации в соответствии с Положением «О порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»

Фонды оценочных средств для проведения ГИА включают примеры тем дипломных работ, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки.

Раздел 9. Разработчики основной профессиональной образовательной программы

Организация разработчик: Санкт-Петербургское государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Колледж туризма и гостиничного сервиса»

Группа разработчиков:

Ф.И.О.	должность
Комлева Ольга Георгиевна	председатель ПЦК, преподаватель Колледжа туризма Санкт-Петербурга
Максимова Оксана Юрьевна	мастер п/о Колледжа туризма Санкт-Петербурга

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Рабочие программы профессиональных модулей и практик

Приложение 1.1. Рабочая программа профессионального модуля «ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

Приложение 1.2. Рабочая программа профессионального модуля «ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов»

Приложение 1.3. Рабочая программа профессионального модуля «ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)»

Приложение 1.4. Рабочая программа профессионального модуля «ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)»

Приложение 1.5. Рабочая программа профессионального модуля «ПМ 05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)»

Приложение 1.6. Рабочая программа учебной практики «ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)»

Приложение 1.7. Рабочая программа производственной практики «ПМ.02. Организация продаж страховых продуктов, ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), ПМ 05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)»

Приложение 1.8. Рабочая программа преддипломной практики

Приложение 2. Рабочие программы учебных дисциплин

Приложение 2.1 Рабочая программа учебной дисциплины «ОГСЭ 01. Основы философии»

Приложение 2.2 Рабочая программа учебной дисциплины «ОГСЭ 02. История»

Приложение 2.3 Рабочая программа учебной дисциплины «ОГСЭ 03. Иностранный язык»

Приложение 2.4 Рабочая программа учебной дисциплины «ОГСЭ 04. Физическая культура»

Приложение 2.5 Рабочая программа учебной дисциплины «ОГСЭ 05. Психология общения»

Приложение 2.6 Рабочая программа учебной дисциплины «ЕН 01. Математика»

Приложение 2.7 Рабочая программа учебной дисциплины «ЕН 02. Информационные технологии в профессиональной деятельности»

Приложение 2.8 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 01. Экономика организации»

Приложение 2.9 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 02. Статистика»

Приложение 2.10 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 03. Менеджмент»

Приложение 2.11 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 04. Документационное обеспечение управления»

Приложение 2.12 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 05. Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

Приложение 2.13 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 06. Финансы, денежное обращение и кредит»

Приложение 2.14 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 07. Бухгалтерский учёт в страховых организациях»

Приложение 2.15 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 08. Налоги и налогообложение»

Приложение 2.16 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 09. Аудит в страховых организациях»

Приложение 2.17 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 10.Страховое дело»

Приложение 2.18 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 11. Безопасность жизнедеятельности»

Приложение 2.19 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 12. Страхование в системе международных экономических отношений»

Приложение 2.20 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 13. Страхование в туризме»

Приложение 2.21 Рабочая программа учебной дисциплины «ОП 14. Маркетинг»

Приложение 3. Рабочая программа воспитания

Приложение 4. Контрольно-оценочные средства по текущей и промежуточной аттестации.

Приложение 5. Фонды оценочных средств для государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.02.Страховое дело (по отраслям).