

ПРИЛОЖЕНИЕ к
ОПОП по специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.05 Страхование жизни**

для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

среднего профессионального образования

Разработчики:

Коломиец О.А., преподаватель СПб ГБПОУ «Петровский колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	3
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	5
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Страхование жизни

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована для продолжения обучения на программах профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Образование: среднее общее. Опыт работы не требуется.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности (ВД) **Страхование жизни** в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 5.1	Выявлять потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании
ПК 5.2	Составлять для клиента комплексное финансовое решение, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

С целью овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями, обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен иметь практический опыт, умения и знания

Результаты (освоенные ПК и ОК)	Код и наименование практического опыта	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
<p>ПК 5.1 ОК 01-05, ОК 09</p>	<p>ПО 1 Страхование жизни</p>	<p>У1 осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией У2 привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов У3 взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации У4 информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения</p>	<p>31 правовые основы заключения договоров страхования жизни (рисковое, накопительное, инвестиционное) 32 основы пенсионного страхования (государственное, негосударственное) 33 принципы личного финансового планирования 34 функции и характеристики финансовых продуктов, сопутствующих страховым продуктам</p>
<p>ПК 5.2 ОК 01-05</p>	<p>ПО 1 Страхование жизни</p>	<p>У5 подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента У6 осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов У7 организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации У8 организовывать и вести личную страницу в социальных сетях У9 составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях У10 использовать навыки по самопрезентации для клиентов У11 поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи</p>	<p>35 принципы организации кросс-продаж страховых и других финансовых продуктов 36 теоретические основы создания и расширения базы клиентов 37 принципы выявления потребностей клиента 38 принципы работы с возражениями 39 психология и этика коммуникации с клиентом 310 правила публичного выступления 311 основы создания и ведения личного кабинета в социальных сетях 312 правила организации и работы личного кабинета на портале страховой организации</p>

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Структура профессионального модуля «Страхование жизни»

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Макс. учебная нагрузка	в т. ч. вариативных часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		Промежуточная аттестация	
					Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Произв. (по профилю специальности), часов		
					Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
ПК 5.1, ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 05.01 Организация социального страхования	38	38	0	38	10							
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 05.02 Организация продаж продуктов страхования жизни	70	58	0	58	28		6					
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Учебная практика, часов	36									36		
	Всего:	150	96	0	96	38		6			36		6

3.2. Содержание обучения профессиональному модулю ««Страхование жизни»»

Наименование МДК, разделов и тем	Содержание учебного материала	Лабораторные, практические и контрольные работы, самостоятельная работа обучающихся	Обязательная учебная нагрузка (час)		Самостоятельная работа	Умения, знания		Информационно-техническое обеспечение		Формы и виды контроля
			Теоретические	Лабораторно-практические		У	З	Информационные источники	Средства обучения	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1 МДК. 05.01 Организация социального страхования			28	10						
Тема 1.1 Социальное страхование в системе социальной защиты населения	Классификация социальных рисков. Социальное страхование как система управления социальными рисками. Место и роль социального страхования. Принципы и методы организации социального страхования. Финансовые источники социального обеспечения. Модели управления системой социального страхования в Российской Федерации. Виды социального страхования. Структура и правовые основы современной системы обязательного медицинского	Работа 1. Выплаты по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством Работа 2. Выплаты по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Работа 3. Индивидуальный личный счет. Расчет	14	6		У 1-У4	31-34	1.1	2.1-2.12	Проверка выполнения работ 1,2,3

	<p>страхования в России. Источники финансирования и тарификация медицинского страхования.</p> <p>Структура и правовые основы системы страхования от несчастных случаев и заболеваний в России. Обязательные виды социального страхования от несчастных случаев и заболеваний.</p> <p>Закон о пенсионном обеспечении. Система обязательного пенсионного страхования (ОПС). Виды пенсий в системе ОПС.</p> <p>Принципы работы негосударственных пенсионных фондов (НПФ). НПФ с высокой доходностью.</p>	<p>взносов в ОПС. Выбор страховщика. Расчет будущей пенсии</p>								
<p>Тема 1.2 Добровольное личное страхование</p>	<p>Классификация продуктов личного страхования. Общая характеристика андеррайтинга личного страхования. Налогообложение операций личного страхования в Российской Федерации.</p> <p>Общая характеристика добровольного медицинского страхования. Индивидуальные и групповые договоры медицинского страхования.</p>	<p>Работа 4 Формирование программы добровольного медицинского страхования</p> <p>Работа 5. Расчет страховых тарифов по рисковому и накопительным договорам страхования жизни</p>	14	4		У 1-У4	31-34	1.1	2.1-2.12	Проверка выполнения работ 4,5

	<p>Основные продукты страхования от несчастных случаев и болезней: страхование на случай смерти или нетрудоспособности; страхование критических заболеваний; долгосрочное страхование потери дохода вследствие утраты трудоспособности; страхование долгосрочной потребности в уходе.</p> <p>Принцип капитализации в страховании жизни. Виды продуктов страхования жизни. Основы тарификации по договорам страхования жизни</p> <p>Вариативность договоров страхования (рисковые, накопительные, инвестиционные). Условия договоров страхования жизни.</p> <p>Факторы существенного увеличения степени страхового риска. Размер страховой выплаты и порядок ее осуществления.</p> <p>Защита прав застрахованных лиц по договорам страхования жизни с инвестиционным доходом. Особенности налогообложения операций по договорам накопительного и инвестиционного страхования</p>									
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

	жизни. Порядок разрешения споров по договорам страхования жизни.									
Раздел 2 МДК. 05.02 Организация продаж продуктов страхования жизни			30	28						
Тема 2.1 Организация продаж продуктов по страхованию жизни	<p>Личный финансовый план: финансовые цели, стратегия и способы их достижения. Этапы построения личного финансового плана.</p> <p>Основные методы перехода от продажи классических страховых продуктов к продаже связанных и интегрированных финансовых продуктов: cross-sell, up-sell и down-sell.</p> <p>Психологические особенности коммуникации с клиентом при реализации продуктов по страхованию жизни. Установление контакта. Этика коммуникации.</p> <p>Принципы выявления потребностей по страхованию жизни для разных видов финансовых продуктов</p> <p>Презентация основного продукта. Презентация кросс-продукта. Работа с возражениями</p>	<p>Работа 1. Постановка личных финансовых целей</p> <p>Работа 2. Анализ целевой аудитории по страхованию жизни. Формирование выгод клиента от приобретения продуктов по страхованию жизни</p> <p>Работа 3. Формирование предложения по созданию дополнительных пенсионных накоплений через накопительное страхование жизни</p> <p>Работа 4. Формирование потребностей у клиентов в защите.</p> <p>Работа 5. Использование методов cross-sell, up-sell и down-sell при продажах</p>	16	18		У 4-У6	35-39	2.3-2.4	2.1-2.12	Проверка выполнения работ 1-9

		<p>классических, связанных и интегрированных финансовых продуктов</p> <p>Работа 6. Работа с возражениями клиента при продаже разных видов продуктов по страхованию жизни (работа по кейсам)</p> <p>Работа 7. Комбинированная программа страхования от несчастных случаев и болезней</p> <p>Работа 8. Сравнительный анализ доходности по различным договорам добровольного страхования жизни (накопительные, инвестиционные).</p> <p>Работа 9. Презентация продукта инвестиционного страхования жизни</p>								
<p>Тема 2.2. Организация продаж сопутствующих</p>	<p>Характеристика связанных финансовых продуктов банкострахования: ипотечное кредитование; потребительские кредиты; долгосрочные займы на</p>	<p>Работа 10. Сравнительный анализ условий долгосрочных страховых и банковских продуктов</p>	6	6		У 4-У6	35-39	2.3	2.1-2.12	Проверка выполнения работ 10-12

финансовых продуктов	открытие или развитие собственного бизнеса; личные ссуды для оплаты медицинских услуг, обучения, поездки. Характеристика интегрированных финансовых продуктов банкострахования: пенсионное (аннуитет), пожизненное страхование, страхование на дожитие	Работа 11. Составление личного финансового плана с использованием долгосрочных финансовых продуктов. Работа 12. Разработка личного пенсионного плана								
Тема 2.3.Маркетинговое продвижение программ страхования жизни и сопровождение договоров	Правила презентации финансового предложения. Формы присутствия в социальных сетях. Личная страница в социальных сетях и ее преимущества. Особенности ведения личной страницы. Этика в цифровом пространстве. Правила написания текстов в социальных сетях. Правила составления и ведения базы клиентов по страхованию жизни. Способы поддержания обратной связи с клиентами. Процедура урегулирования конфликтов.	Работа 13. Составление продающих текстов для размещения на личной странице в социальных сетях. Работа 14. . Составление напоминаний клиенту о новых предложениях, продлении договора страхования, уплате очередных взносов. Составление ответов на обращения клиентов на странице в социальной	8	4	6	У 7-У11	39-312	2.3	2.1-2.12	Проверка выполнения работ 13-14

		сети и по электронной почте.								
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 05.02 «Организация продаж продуктов страхования жизни»										
<ol style="list-style-type: none"> 1. Современные тенденции развития рынка страхования жизни. 2. Мировой опыт страхования жизни. 3. Развитие системы обязательного и добровольного пенсионного страхования в Российской Федерации. 4. Составление рейтинга страховых компаний, имеющих лицензию на страхование жизни. 5. Признание договора страхования жизни не действительным. 										
Виды работ на учебной практике:										36
<ol style="list-style-type: none"> 1. консультировать клиента с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации; 2. информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения; 3. подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни и других финансовых продуктов на основе выявленных потребностей клиента; 4. организовывать личную страницу в социальных сетях и грамотно ее вести 										
Экзамен по модулю										6
Итого										150ч

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета «Страховое дело».

Лаборатория «Офис страховой организации»

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест лаборатории

1. Кабинет «Страховое дело»:

- 1.1. шкаф офисный
- 1.2. посадочные места для обучающихся (столы ученические-11, стулья ученические – 22)
- 1.3. рабочее место преподавателя (стол преподавательский, кресло преподавателя)
- 1.4. компьютеры, подключенные к внутренней информационной сети колледжа с необходимыми офисными программами (15 мест)
- 1.5. столы компьютерные (14 шт.)
- 1.6. стулья крутящиеся (14 шт.)
- 1.7. мультимедийный проектор
- 1.8. экран
- 1.9. доска стеклянная
- 1.10. доска пробковая для информации
- 1.11. раздаточный материал: формы страховых документов
- 1.12. флип-чарт

2. Лаборатория «Учебная страховая организация»:

- 2.1. шкаф офисный
- 2.2. посадочные места для обучающихся (столы ученические-11, стулья ученические – 22)
- 2.3. рабочее место преподавателя (стол преподавательский, кресло преподавателя)
- 2.4. компьютеры, подключенные к внутренней информационной сети колледжа с необходимыми офисными программами (15 мест)
- 2.5. столы компьютерные (14 шт.)
- 2.6. стулья крутящиеся (14 шт.)
- 2.7. мультимедийный проектор
- 2.8. экран
- 2.9. доска стеклянная
- 2.10. доска пробковая для информации
- 2.11. раздаточный материал: формы страховых документов
- 2.12. флип-чарт

4.2. Информационное обеспечение обучения

1. Основные источники:

- 1.1. Архипов, А. П. Социальное страхование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 295 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13755-2. — Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/491113>
- 1.2. Миропольская, Н. В. Основы социального страхования : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. В. Миропольская, Л. М. Сафина ; под редакцией Л. М. Сафиной. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 149 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10453-0. — Текст : электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/494134>
- 1.3. Страхование дело: учеб. Для студ. учреждений сред.проф.образования/ [В.П. Галаганов, М.А. Анюшина, И.Ю. Маркушина, Н.А. Игнатова]; под ред. М.А. Анюшиной. - 10е изд., перераб. и доп. - М.: Издательский центр "Академия", 2022. - 400 с. - ISBN 978-5-0054-0557-0. - Текст : электронный // URL: <https://academia-moscow.ru/catalogue/4848/578945>

2. Дополнительные источники:

- 2.1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022).). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027 — Текст : электронный.
- 2.2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307 — Текст : электронный.
- 2.3. Воробьева, О. В. Составление договора: техника и приемы / О. В. Воробьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 227 с. — (Консультации юриста). — ISBN 978-5-534-03435-6. — Текст : электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/488760>.
- 2.4. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова, А. В. Долматов ; под общей редакцией А. П. Панфиловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03228-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — Текст : электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/491069>
- 2.5. Цыганов А.А. Методика и содержание обучения работников и страховых агентов, взаимодействующих с получателями страховых услуг: учебное пособие / Цыганов А.А., Брызгалов Д.В., Грыззенкова Ю.В., Камнева Е.В., Каштанова Е.В., Кириллова Н.В., Охрименко И.В., Малышев Н.И., Полевая М.В., Платонова Э.Л. — Москва : КноРус, 2022. — 199 с. — ISBN 978-5-406-09886-8. — Текст : электронный // URL: <https://book.ru/book/943913>.

3. Интернет-ресурсы:

- 3.1. Официальный сайт банка России//cbr.ru
- 3.2. Официальные сайты страховых организаций

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля «Страхование жизни» является прохождение междисциплинарных курсов «Организация социального страхования», «Организация продаж продуктов страхования жизни», в рамках профессионального модуля.

Перед изучением профессионального модуля обучающиеся изучают следующие учебные дисциплины «Страховое дело».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по учебной дисциплине:

- наличие высшего образования, соответствующего профилю учебной дисциплины;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой
Преподаватели должны иметь опыт работы в страховых организациях не менее 3 лет