

Министерство образования Ярославской области
государственное профессиональное образовательное учреждение Ярославской области
Ярославский технологическо-экономический колледж

РАЗРАБОТАНО
Директор ГПОУ ЯО

Пошехонский аграрно-политехнический
колледж.

/ О.Н. Викторович

подпись

2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГПОУ ЯО

Ярославский технологическо-экономический
колледж

/ Н.В. Костерина

подпись

2025 г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ГПОУ ЯО

/ Е.Е. Москалева

подпись

« 31 »

**Программа профессионального обучения
профессиональной подготовки по профессиям рабочих,
должностям служащих
по должности 20034 «Агент страховой»**

Объем программы: 72 ч

г. Ярославль, 2025 год

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	
1.1 Цели реализации программы	
1.2 Нормативные правовые основания разработки программы	
1.3 Требования к результатам освоения программы	
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	
2.1 Учебный план	
2.2 Учебно-тематический план	
2.3 Календарный учебный график	
2.4 2.4 Оценка качества освоения программы	
3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	
3.1 Материально-технические условия	
3.2 Учебно-методические условия программы	
3.3 Кадровые условия	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цели реализации программы

Основная программа профессионального обучения профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих направлена на обучение лиц, ранее не имевших профессии рабочего или должности служащего для освоения ими должности служащего 20034 «Агент страховой».

1.2. Нормативно-правовые основания разработки программы

Программа предназначена для освоения должности служащего 20034 «Агент страховой» и разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации"(в действующей редакции);
- приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.07.2023 № 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение» (в действующей редакции);
- приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26 августа 2020 г. N 438 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения" (в действующей редакции);
- постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2023 г. № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- положением об организации и осуществлении образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения в ГПОУ ЯО Ярославском технологическом колледже;
- профессиональным стандартом Специалист по страхованию № 444, утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 06.07.2020 г. № 404н.

К освоению программы допускаются лица без предъявления требований к образованию. Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Министерства здравоохранения и социального развития РФ.

Присваиваемая квалификация: агент страховой.

1.3 Требования к результатам освоения программы

В результате освоения программы слушатель должен знать:

- основы гражданского законодательства Российской Федерации;
- законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем;
- страховое законодательство Российской Федерации;
- стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка;
- теория и практика страхования;
- маркетинг в страховании;
- требования охраны труда;
- основы оценки страховых рисков и определения условий страхования;
- правила делового оборота и корпоративной этики;
- документооборот.

уметь

- взаимодействовать с подразделениями страховой организации, со страховыми агентами;
- анализировать страховые продукты;
- оценивать спрос на страховые услуги;
- формировать перечень страховых продуктов;

- разрабатывать тексты договоров страхования и информационные материалы;
- оценивать эффективность страховых продуктов;
- пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями;
- взаимодействовать со страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющих намерение заключить договор страхования;
- информировать страховых агентов о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования, а также проводить инструктаж (обучение) страховых агентов;
- проводить идентификацию страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- вести деловую переписку и проводить переговоры;
- использовать различные способы продаж страховых продуктов;
- оценивать полноту и достоверность предоставленных документов для заключения договора страхования;
- определять и согласовывать условия договора страхования, изменения и дополнения в договор страхования;
- оценивать страховые риски;
- рассчитывать страховую премию и формировать график платежей;
- пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями;
- оформлять документы, необходимые для заключения договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа;
- осуществлять учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности;
- вносить информацию о договорах страхования и бланках строгой отчетности в базу данных страховой организации;
- проводить мониторинг сроков действия по договорам страхования, оплаты страховой премии
- вести деловую переписку и проводить переговоры;
- информировать и консультировать страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о сроках действия, об оплате очередных взносов страховой премии и иных условиях договора страхования;
- пользоваться программным обеспечением: текстовыми, графическими, табличными и аналитическими приложениями.

выполнять трудовые действия:

- анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг;
- анализ действующих условий страхования в страховой организации;
- изучение потенциального спроса на страховые продукты для физических и юридических лиц
- оценка возможностей страховой организации в удовлетворении потребностей в страховых продуктах;
- подготовка информационных материалов о страховой организации, страховых продуктах и о способах взаимодействия для сотрудников страховой организации, страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- подготовка предложений по улучшению и расширению перечня страховых продуктов;
- взаимодействие со страховыми агентами, страхователями, застрахованными лицами, выгодоприобретателями, а также лицами, имеющими намерение заключить договор страхования;
- доведение информации о страховой организации, страховых продуктах и о способах взаимодействия до страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также

- лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- информирование страховых агентов о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования, а также организация проведения инструктажа (обучения) страховых агентов;
- проведение идентификации страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, а также лиц, имеющих намерение заключить договор страхования;
- проверка полноты и правильности заполнения документов, представленных лицом, имеющих намерение заключить договора страхования;
- определение наличия имущественного интереса;
- изучение объекта страхования;
- определение и согласование условий договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования;
- расчет страховой премии, формирование графика платежей;
- подготовка и заключение договора страхования, изменений и дополнений в договор страхования, в том числе в виде электронного документа;
- прием страховых взносов;
- учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности;
- внесение информации о заключенных договорах страхования, изменениях и дополнениях в договоры страхования в базу данных страховой организации;
- мониторинг сроков действия договоров страхования, оплаты страховой премии;
- формирование отчетов о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов
- информирование и консультирование страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о сроках действия, об оплате очередных взносов страховой премии и иных условиях договора страхования.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Категория слушателей: обучающиеся общеобразовательных учреждений 8-11 классов.

Трудоемкость обучения: 72 часа.

Форма обучения: очная, с использованием дистанционных образовательных технологий.

По окончании обучения выдается свидетельство о профессии рабочего, должности служащего установленного образца по должности служащего 20434 Агент страховой.

2.1. Учебный план

Наименование дисциплин, разделов, модулей	Всего часов	В том числе			Формы контроля
		Лекции	Практич. занятия	Сам. работа	
Модуль 1 Основы деятельности страховых агентов	26	18	8	-	текущий контроль
Модуль 2 Сопровождение договоров страхования	44	12	32	-	текущий контроль
ИТОГО	70	30	40		
Итоговый квалификационный экзамен	2				Экзамен
ИТОГО	72				

2.2 Учебно-тематический план

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Модуль 1 Основы деятельности страховых агентов		26	
Тема 1.1 Нормативно-правовые	Содержание учебного материала	2	1,2
	Л-1. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Система правового обеспечения организации продаж в страховании. Л-2. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых агентов. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».	2	1
Тема 1.2. Сущность, функции и роль страхового агента как посредника страховой организации.	Содержание учебного материала	6	
	Л-3. Виды страховых услуг и условия их реализации через агентскую сеть. Основные подходы к управлению агентской сетью.	2	2
	Л-4. Функциональные обязанности страхового агента. Квалификационные требования и сферы компетенции страхового агента. Правовые вопросы деятельности страховых агентов. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов. Документы страховых агентов. Должностные обязанности страхового агента.	2	
	Л-5. Формирование клиентской базы: основные подходы (база 100)	2	
Тема 1.3. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов.	Содержание учебного материала	10	1,2,3
	Л-6. Деловое общение с психологической точки зрения. Коммуникативные умения и навыки. Коммуникация. Средства вербального общения. Невербальные средства. Этикет в деловом общении. Стили	2	1,2

	общения. Основные правила поведенческого этикета: приветствия, знакомства и др.		
	Л-7. Нормы отношений в коллективе. Отношения руководителя и подчиненных. Межличностные контакты. Организация деловых контактов. Конфликты, их причины; стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, регламентирующие деятельность страховых органов. Законодательная база, регулирующая вопросы экспертизы и расследования страховых случаев	2	
	Л-8. Типология клиентов в страховании. Работа с возражениями клиентов.	2	1
	Практическое занятие № 1 Решение ситуационной задачи «Определение состояния клиента»	2	
	Практическое занятие № 2 Решение ситуационной задачи «Проведение переговоров с руководителями предприятия»	2	1, 2,3
Тема 1.4. Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов.	Содержание учебного материала	8	1, 2, 3
	Л-9. Объекты, цели и средства стимулирования агентских продаж страховых продуктов. Теоретические основы и порядок разработки бизнес – плана страхового агента. Разработка агентского плана продаж.	2	1
	Л-10. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. Изучение региональных условий и спроса на определенные страховые услуги. Осуществление маркетинга розничных продаж по видам страхования.	2	1,2
	Практическое занятие № 3. Анализ рынка страховых услуг РФ. Выявление основных конкурентов и перспективных сегментов рынка страховых услуг.	2	2,3

	Практическое занятие № 4. «Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов»	2	
Модуль 2 Сопровождение договоров страхования		44	1,2,3
Тема 2.1. Порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги	Содержание учебного материала	2	1,2,3
	Л-11.Правила оформления страховых операций. Значимость документационного оформления страховых выплат. Классификация документов и требования к их составлению и оформлению. Перечень документов, необходимых для оформления страхового случая (по видам страхования). Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования.	2	1,2
Тема 2.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Содержание учебного материала	8	
	Л-12. Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения или возмещения.	2	
	Л-13. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки выплаты страхового возмещения.	2	
	Практическое занятие № 5. «Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами»	2	
	Практическое занятие № 6. «Оформление заявления на выплату страхового возмещения»	2	
Тема 2.3. Правовые основы осуществления страховой деятельности	Содержание учебного материала	26	1,2,3
	Л-14. Законодательная база, регулирующая вопросы экспертизы при расследовании страховых случаев.	2	
	Практическое занятие № 7. «Заполнение квитанции №7 для различных страховых случаев»	2	2,3
	Практическое занятие №8 Действия страховщика и страхователя при наступлении страхового случая. Критерии	2	

	определения страхового случая		
	Практическое занятие № 9. Оформление заявлений на выплату страхового возмещения	2	2,3
	Практическое занятие № 10. «Расчет тарифных ставок по рисковым видам страхования»	2	
	Практическое занятие № 11. «Определение суммы страхового платежа и размера страхового возмещения по договору страхования имущества предприятия»	2	
	Практическое занятие № 12. «Составление заявления о добровольном страховании имущества физических лиц»	2	
	Практическое занятие № 13. «Составление документов при добровольном страховании транспортного средства»	2	
	Практическое занятие № 14. «Составление документов при наступлении страхового случая по договору добровольного страхования транспортного средства»	2	
	Практическое занятие № 15. «Определение страхового тарифа, суммы страхового платежа и размера страхового возмещения по договору страхования выезжающих за рубеж»	2	
	Практическое занятие № 16. «Оформление договоров страхования жизни»	2	
	Практическое занятие № 17. «Оформление договоров страхования от НС»	2	
	Практическое занятие № 18. «Оформление полисов по договорам страхования»	2	
Тема 2.4. Система мер в работе страховых агентов по выявлению и предупреждению страхового мошенничества	Содержание учебного материала	8	1,2,3
	Л-15. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. Установление причин нарушений страховых договоров и принятие мер по их предупреждению и	2	

	устранению		
	Л-16 Основные виды страхового мошенничества. Разработка системы мероприятий по профилактике страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	2	
	Практическое занятие № 19. Выявление признаков страхового случая	2	
	Практическое занятие № 20. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества	2	
	Экзамен (кв.)	2	1,2
	ИТОГО Всего–72часов, Теоретических –32часов, Практических –40часа		

2.3 Календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) *	Наименование раздела, модуля
1 неделя	Модуль 1. Основы деятельности страховых агентов Тема 1.1. Нормативно-правовые основы Тема 1.2. Сущность функции и роль страхового агента как посредника страховой организации
2 неделя	Модуль 1. Основы деятельности страховых агентов Тема 1.3. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов
3 неделя	Модуль 1. Основы деятельности страховых агентов Тема 1.3. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов Тема 1.4 Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов
4 неделя	Модуль 1. Основы деятельности страховых агентов Тема 1.4 Классификация и характеристика каналов агентских продаж страховых продуктов Модуль 2. Сопровождение договоров страхования Тема 2.1. Порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги Тема 2.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
5 неделя	Модуль 2. Сопровождение договоров страхования

	Тема 2.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая Тема 2.3. Правовые основы осуществления страховой деятельности
6 неделя	Модуль 2. Сопровождение договоров страхования Тема 2.3. Правовые основы осуществления страховой деятельности
7 неделя	Модуль 2. Сопровождение договоров страхования Тема 2.3. Правовые основы осуществления страховой деятельности
8 неделя	Модуль 2. Сопровождение договоров страхования Тема 2.3. Правовые основы осуществления страховой деятельности Тема 2.4. Система мер в работе страховых агентов по выявлению и предупреждению страхового мошенничества
9 неделя	Модуль 2. Сопровождение договоров страхования Тема 2.4. Система мер в работе страховых агентов по выявлению и предупреждению страхового мошенничества Итоговый квалификационный экзамен
Точный порядок реализации разделов, модулей определяется в расписании занятий.	

2.4 Оценка качества освоения программы

Основным видом аттестационного испытания является квалификационный экзамен. Экзамен проводится с использованием экзаменационных билетов, разработанных в Колледже, осуществляющего подготовку по программе Агент страховой. На прием экзамена отводится 2 академических часа.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Изучение рынка и подготовка к продаже страховых продуктов	Иметь практический опыт: - организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования; Уметь: - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами; Знать: - виды страховых услуг и условия различных видов страхования; - правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий; - отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и	1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся; выявление мотивации к изучению нового материала 3. Текущий контроль в форме: - тестирования; - отчетов по практическим занятиям; - фронтального и индивидуального опроса на занятиях;

	субъектов хозяйствования;	- отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; - докладов по выбранным темам;
Продажа страховых продуктов и оформление договоров страхования	Иметь практический опыт: - организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования; Уметь: - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; - анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; - проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - в процессе работы с клиентами вести: оформление и наблюдение, оценивать особенности защиты восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;	1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся; выявление мотивации к изучению нового материала 3. Текущий контроль в форме: - тестирования; - отчетов по практическим занятиям; - фронтального и индивидуального опроса на занятиях; - отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; - докладов по выбранным темам;

	- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; - рассматривать 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; - исследовать неосвоенные виды страховых и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб; Знать: - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов; - виды страховых услуг и условия различных видов страхования; - правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий; - порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги; - действующую систему социальных гарантий;	
--	--	--

	Иметь практический опыт: - организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования; Уметь: - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; - рассматривать 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; - исследовать неосвоенные виды страховых и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб; Знать: - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов; - действующую систему социальных гарантий; - порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;	1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся; выявление мотивации к изучению нового материала 3. Текущий контроль в форме: - тестирования; - отчетов по практическим занятиям; - фронтального и индивидуального опроса на занятиях; - отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; - докладов по выбранным темам;
Учет и сопровождение договоров страхования	Иметь практический опыт: - организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования; Уметь: - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; - исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб; Знать: - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых организаций; - правовые основы развития страховой деятельности с учетом	1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся; выявление мотивации к изучению нового материала 3. Текущий контроль в форме: - тестирования; - отчетов по практическим занятиям; - фронтального и индивидуального опроса на занятиях; - отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной

	региональных специфических условий; - порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;	работе; - докладов по выбранным темам;
--	---	---

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Компьютерный класс	Лекция, Практическое занятие, Итоговая аттестация	Персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран, доска, флипчарт, МФУ Выход в интернет, пакет программ MSOffice

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение обучения

Нормативно-правовые акты

- 1 Конституция Российской Федерации (ст. 39). М., 1993
- 2 Гражданский кодекс РФ (часть 2 ,гл. 48 «Страхование»). М.,БЕК, 2004.
- 3Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.01 № 197-ФЗ, (ст. 2, 21, 22, 57):Принят Государственной Думой 21.12.01.
- 4 Федеральный Закон № № 4015 – 1(в ред. Федерального закона от 10.12.2003 № 172 – ФЗ) (с изменениями и дополнениями). «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года
- 5 Федеральный закон «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» (от 28 июня 1991 г. № 1500-1, с изменениями и дополнениями от 2 апреля 1993 г. № 474I-I);
- 6 Федеральный Закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования»
- 7 Федеральный Закон № 166 от 15.12.2001 «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»
- 8 Федеральный Закон № 56 от 30.04.2008 «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержки формирования пенсионных накоплений»
- 9 Федеральный Закон № 210 от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
- 10 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ "О страховых пенсиях» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013)
- 11 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 410-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный Закон "О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013)

12 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 422-ФЗ "О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013)

13 Федеральный Закон от 28.12.2013 N 424-ФЗ «О накопительной пенсии»(принят ГД ФС РФ 23.12.2013)

14 Федеральный закон от 28.12.2013 N 427-ФЗ "О внесении изменений в статью 11 Федерального закона "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" и статью 1 Федерального закона "О средствах федерального бюджета, выделяемых пенсионному фонду Российской Федерации на возмещение расходов по выплате страховой части трудовой пенсии по старости, трудовой пенсии по инвалидности и трудовой пенсии по случаю потери кормильца отдельным категориям граждан» (принят ГД ФС РФ 23.12.2013)

15 Федеральный закон от 28.12.2013 N 428-ФЗ "О внесении изменений в статью 57 Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (принят ГД ФС РФ 20.12.2013)

16 Федеральный закон от 28.12.2013 N 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (принят ГД ФС РФ 20.12.2013)

17 Распоряжение Правительства РФ от 25.04.2011 «О перечне услуг. Перечень государственных и муниципальных услуг, предоставляемых в электронной форме» (с изменениями и дополнениями)

Основная литература

18 Архипов, А.П. Страховой менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Архипов А.П.— Электрон. текстовые данные.— М.:Кнорус, 2021

19 Гвозденко Е.В. Инстинкт покупать. Успешные продажи с психологическим подходом. 2-е изд. [Электронный ресурс]: практическое пособие/ Гвозденко Е.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 168 с. / ЭБС«IPRbooks» / Режим доступа по паролю://<http://www.iprbookshop.ru/5967>

20 Ефимов, О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.—201 с. / ЭБС «IPRbooks» / Режим доступа по паролю: // <http://www.iprbookshop.ru/23092>

21 Журавлева, Т.Ю. Технологии электронных продаж [Электронный ресурс]/ Журавлева Т.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 50 с. / ЭБС «IPRbooks» / Режим доступа по паролю: // <http://www.iprbookshop.ru/27381>

22 Никулина, Н.Н. Страховой менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление»/ Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 703 с. / ЭБС «IPRbooks» / Режим доступа по паролю: // <http://www.iprbookshop.ru/34514>

23 Никулина, Н.Н. Страховой маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Эриашвили Н.Д.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.—503 с. /ЭБС«IPRbooks» / Режим доступа по паролю: // <http://www.iprbookshop.ru/34513>

24 Панфилова, А.П. Психология общения [Текст]: учебник для сред. Проф.образования /А.П. Панфилова .— М.: Академия, 2014.— 368 с.

25 Фуфаев, Э.В., Фуфаева Д.Э. Разработка и эксплуатация удаленных баз данных. [Текст]: учебное пособие. /Э.В. Фуфаев, Д.Э. Фуфаева.— М.: Академия, 2014.— 256 с.

26 Цветкова, М.С. Информатика и ИКТ Цветкова М.С., Великович Л.С. Информатика и ИКТ [Текст]: Учебник /М.С. Цветкова.- 6-е изд.— М.: Академия, 2014.— 352 с.

27 Шарыпкина, М.В Телефонный маркетинг, или продажи не выходя из офиса [Электронный ресурс]/ Шарыпкина М.В, Есикова И.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 198 с. / ЭБС «IPRbooks» / Режим доступа по паролю: // <http://www.iprbookshop.ru/936>

Интернет ресурсы

28 Блог о продажах Александра Барановского » [Электронный ресурс] – режим доступа: // <http://thesalesblog.ru/prodazhi-po-telefonu-kak-povysit-effektivnost-holodnyh-zvonkov/>

29 Дистанционный консалтинг [Электронный ресурс] – режим доступа: // <http://www.dist-cons.ru/modules/strategy/section3.html>

30 Знай страхование [Электронный ресурс] – режим доступа: //: <http://www.znay.ru/>

31 Реклама вчера, реклама сегодня, реклама завтра [Электронный ресурс] – режим доступа: //: <http://www.advesti.ru>

32 Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] – режим доступа: // <http://www.garant.ru/iv/>

33 Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] – режим доступа: // <http://consultant.ru/>

34 Современные страховые технологии [Электронный ресурс] – режим доступа: //: <http://www.consult-cct.ru>

35 Страхование в России [Электронный ресурс] – режим доступа: //: <http://allinsurance.ru/biser.nsf/>

36 Страховой маркетинг [Электронный ресурс] – режим доступа: //:
<http://vuzlib.net/beta3/html/1/6836/>

37 Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс] – режим доступа: // <http://ecsocman.hse.ru>

3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования соответствующего профилю преподаваемого модуля;
- опыт работы в организациях соответствующей профессиональной сферы не менее 3 лет;
- прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- наличие высшего профессионального образования соответствующего профилю преподаваемого модуля;
- опыт работы в организациях соответствующей профессиональной сферы не менее 3 лет;
- прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

4. СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

1. Резчикова Екатерина Константиновна, преподаватель ГПОУ ЯО Пошехонского аграрно-политехнического колледжа