

**Областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Курский техникум связи»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ОБПОУ «КТС»

_____ А.А.Грунева

(подпись)

« 01 » сентября 2023 г.

**Основная программа профессионального обучения
по должности 20034 «Агент страховой»
*профессиональная подготовка***

г.Курск, 2023 год

Основная программа профессионального обучения по должности «20034 Агент страховой» профессиональная подготовка

1. Цели реализации программы

Программа профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих направлена на обучение лиц, ранее не имевших профессии рабочего или должности служащего, с учетом спецификации стандарта Ворлдскиллс по компетенции «Агент страховой».

2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации

Программа разработана в соответствии с:

- спецификацией стандарта компетенции «Агент страховой»;
- профессиональным стандартом "Специалист по страхованию" (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 06.07.2020 № 404н);
- приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02.07.2013 № 513 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение».

Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Минздрава России.

Присваиваемый квалификационный разряд: 3 разряд.

Требования к квалификации в соответствии с профессиональным стандартом (менеджер по продажам страховых продуктов, специалист по продажам страховых продуктов). Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена или среднее профессиональное образование (непрофильное) - программы подготовки специалистов среднего звена и дополнительное профессиональное образование - программы профессиональной переподготовки.

2.2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения программы профессионального обучения у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен

знать:

- историю, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы»);
- современные технологии в профессиональной сфере, в том числе цифровые;
- место движения в развитии мировой и отечественной системы профессионального образования и подготовки;
- стандарты Ворлдскиллс;
- техническое описание компетенции, включая спецификацию стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
- требования охраны труда;
- основные принципы культуры безопасного труда в области профессиональной деятельности;
- требования эффективной организации рабочего места и выполнения профессиональных работ в соответствии со стандартами Ворлдскиллс и спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
- 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;
- методы определения степени риска при заключении договоров на страхование услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда;
- способы и правила создания электронной презентации.

уметь:

- выполнять профессиональные задания и решать практические задачи профессиональной деятельности в соответствии со спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
- формировать культуру безопасного труда у обучающихся в соответствии со спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
- 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.);
- устанавливать 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;
- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- разрабатывать качественные, наглядные и современные по стилю электронные презентации;
- проводить защиту проекта с учетом аудитории, используя современные программные и аппаратные средства;
- добиваться положительной реакции аудитории при представлении проекта.

3. Содержание программы

Категория слушателей: лица, не имеющие профессии рабочего/должности служащего.

Трудоемкость обучения: 144 академических часа.

Форма обучения: очная.

3.1 Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог.кон троль	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Раздел 1. Теоретическое обучение	6	6			
1.1	Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Агент страховой». Разделы спецификации	2	2			Тест
1.2	Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере	2	2			Тест
1.3.	Модуль 3. Общие вопросы по работе в статусе самозанятого	1	1			Тест
1.4	Модуль 4. Требования охраны труда и техники безопасности	1	1			
2.	Раздел 2. Профессиональный курс	131	22	85	24	
2.1	Практическое занятие на определение стартового уровня владения компетенцией	1		1		
2.2	Модуль 1. Маркетинговое планирование	20	4	12	4	КР
2.3	Модуль 2. Финансовые инструменты и анализ рисков	20	4	12	4	КР
2.4	Модуль 3. Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц	25	4	17	4	КР
2.5	Модуль 4. Подготовка договоров страхования	23	4	15	4	КР
2.6	Модуль 5. Организация продаж страховых услуг	22	2	16	4	КР
2.7	Модуль 6. Продвижение проекта. Подготовка и проведение презентации	20	4	12	4	КР
3.	Квалификационный экзамен¹: - проверка теоретических знаний; - практическая квалификационная работа	7			7	
	ИТОГО:	144	28	85	31	

¹ Указана рекомендованная продолжительность квалификационного экзамена. Академические часы, отведенные на квалификационный экзамен, могут быть частично перераспределены на практические занятия в рамках модулей образовательной программы.

3.2 Учебно-тематический план

№	Наименование модулей	Всего, час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж . и итог.ко нтроль	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Раздел 1. Теоретическое обучение	6	6			
1.1	Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Агент страховой». Разделы спецификации	2	2			тест
1.1.1	Современные профессиональные технологии в страховании	1	1			
1.1.2	История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы») как инструмента развития профессиональных сообществ Ознакомление с WSI и Ворлдскиллс Россия. Стандарт компетенции T88 «Агент страховой»	1	1			
1.2	Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере²	1	1			тест
1.2.1	Региональные меры содействия занятости в том числе поиска работы, осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, работы в качестве самозанятого	0,5	0,5			
1.2.2	Актуальная ситуация на региональном рынке труда	0,5	0,5			
1.3	Модуль 3. Общие вопросы по работе в статусе самозанятого	1	1			тест
1.3.1	Регистрация в качестве самозанятого Налог на профессиональный доход – особый режим налогообложения для самозанятых граждан	0,5	0,5			
1.3.2	Работа в качестве самозанятого	0,5	0,5			
1.4	Модуль 4. Требования охраны труда и техники безопасности	2	2			
1.4.1	Требования охраны труда и техники безопасности	0,5	0,5			
1.4.2	Общие требования охраны труда.	0,5	0,5			
2.	Раздел 2. Профессиональный курс	131	22	85	24	

² Занятия по модулям 2 и 3 проводятся с привлечением представителей центров «Мой бизнес», действующих в соответствии с требованиями к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержденных Министерством экономического развития Российской Федерации.

	Практическое занятие на определение стартового уровня владения компетенцией	1		1		
2.1³	Модуль 1. Маркетинговое планирование	20	4	12	4	
2.1.1	Маркетинговые исследования и коммуникации, как основание для определения стратегии, целей и задач маркетинга	3	1	2		
2.1.2	Адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность	3	1	2		
2.1.3	Политика продвижения. Рекламная модель, ее применение и эффективность	1	1			
2.1.4	Сбор, обработка, анализ и обобщение информации о страховом рынке (страхователях, страховщиках, возможных новых потенциальных клиентах)	5	1	4		
2.1.5	Подготовка данных, необходимых для принятия решений по более эффективному приспособлению оперативно-хозяйственной деятельности страховщика к требованиям страхового рынка	4		4		
2.1.6	Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок ⁴	4			4	КР
2.2	Модуль 2. Финансовые инструменты и анализ рисков	20	4	12	4	
2.2.1	Анализ рисков при составлении программы страхования для юридических и физических лиц	3	1	2		
2.2.2	Расчеты стоимости страхового полиса	4	1	3		
2.2.3	Тарифная политика	4	1	3		
2.2.4	Практико-ориентированность и точность расчетов и реалистичность финансовых прогнозов при расчете объема продаж в соответствии с целевыми рынками	5	1	4		
2.2.5	Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок	4			4	КР
2.3	Модуль 3. Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное	25	4	17	4	

³ При освоении модулей компетенции должны быть предусмотрены занятия, проводимые с участием работодателей: мастер-классы, экскурсии на предприятия и иные формы.

⁴ В рамках промежуточного контроля по модулям компетенции должно быть предусмотрено время и возможность для формирования слушателями личного портфолио: результатов своих работ, которые они впоследствии смогут представить работодателю или клиенту.

	страхование организации) и физических лиц					
2.3.1	Составление предложения по страхованию с формулированием цели и задач по страховым продуктам для юридических и физических лиц	6	1	5		
2.3.2	Оформление текста предложения по страхованию юридических и физических лиц с установленными требованиями	7	1	6		
2.3.3	Коммуникационные приемы для представления идеи (опросы, сайты, соц. сети, группы)	5	1	4		
2.3.4	Оценка рисков/угроз и анализ конкурентной среды	4	1	3		
2.3.5	Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок	4			4	КР
2.4	Модуль 4. Подготовка договоров страхования	23	4	15	4	
2.4.1	Описание процесса подготовки договоров страхования или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки)	5	1	4		
2.4.2	Логичность бизнес-процесса - от подготовки предложения по комплексному страхованию юридических и физических лиц, до продажи его клиенту	5	1	4		
2.4.3	Оформление пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц. Оформление платежных документов (счет, квитанция А7 и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования	9	2	7		
2.4.4	Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок	4			4	КР
2.5	Модуль 5. Организация продаж страховых услуг	22	2	16	4	
2.5.1	Подбор условий страхования	3		3		
2.5.2	Разработка сервисных условий договора страхования	3		3		
2.5.3	Включение дополнительных условий договора страхования	3		3		
2.5.4	Анализ эффективности продаж	5	1	4		
2.5.5	Социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье; доступность услуги; интеграция проекта в жизнь местного социума	3	1	2		
2.5.6	Инновационная составляющая в развитии проекта	1		1		
2.5.7	Промежуточная контрольная работа	4			4	КР

	и разбор результатов и оценок					
2.6	Модуль 6. Подготовка и проведение презентации	20	4	12	4	
2.6.1	Современные цифровые технологии подготовки и проведения презентаций	9	2	7		
2.6.2	Технологии защиты проектов	7	2	5		
2.6.3	Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок	4			4	КР
3.	Квалификационный экзамен	7			4	
3.1	Проверка теоретических знаний	1			1	тест
3.2	Практическая квалификационная работа	6			6	
	ИТОГО:	144	28	85	31	

3.3 Учебная программа

Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Агент страховой». Разделы спецификации

Тема 1. История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы») как инструмента развития профессиональных сообществ и систем подготовки кадров.

История создания. Цели WS. История конкурсов. Терминология. Структура Чемпионатов. Экспертное сообщество. Знакомство с конкурсной документацией, техническим описанием компетенции Агент страховой, критериями оценивания.

Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере.

Тема 1. Региональные меры содействия занятости в том числе поиска работы, осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, работы в качестве самозанятого

Тема 2. Актуальная ситуация на региональном рынке труда

Тема 3. Современные технологии в профессиональной сфере, соответствующей компетенции

Основные каналы продвижения страховых продуктов. Суть профессии специалиста по страхованию.

Модуль 3. Общие вопросы по работе в статусе самозанятого

Тема 1. Регистрация в качестве самозанятого

Тема 2. Налог на профессиональный доход – особый режим налогообложения для самозанятых граждан

Тема 3. Работа в качестве самозанятого

В качестве вспомогательных материалов возможно использование следующих бесплатных онлайн-курсов:

- Онлайн-курс «50 оттенков самозанятых» от Geekbrains
- Онлайн-курс «Про самозанятость» от Tinkoff Journal

Модуль 4. Требования охраны труда и техники безопасности

Тема 1. Общие требования охраны труда. Требования охраны труда перед началом работы. Требования охраны труда во время работы. Требования охраны труда в аварийных ситуациях. Требования охраны труда по окончании работы.

Раздел 2. Профессиональный курс

Практическое занятие на определение стартового уровня владения компетенцией

2.1 Модуль 1. Маркетинговое планирование

Тема 2.1.1 Маркетинговые исследования и коммуникации, как основание для определения стратегии, целей и задач маркетинга

Тема 2.1.2 Адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность

Тема 2.1.3 Политика продвижения. Рекламная модель, ее применение и эффективность

Тема 2.1.4 Сбор, обработка, анализ и обобщение информации о страховом рынке (страхователях, страховщиках, возможных новых потенциальных клиентах)

Тема 2.1.5 Подготовка данных, необходимых для принятия решений по более эффективному приспособлению оперативно-хозяйственной деятельности страховщика к требованиям страхового рынка

Тема 2.1.6 Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок

Контрольная работа по Модулю 1

Самооценка результатов контрольной работы. Выполняется группами из слушателей.

2.2 Модуль 2. Финансовые инструменты и анализ рисков

Тема 2.2.1 Анализ рисков при составлении программы страхования для юридических и физических лиц

Тема 2.2.2 Расчеты стоимости страхового полиса

Тема 2.2.3 Тарифная политика

Тема 2.2.4 Практико-ориентированность и точность расчетов и реалистичность финансовых прогнозов при расчете объема продаж в соответствии с целевыми рынками

Тема 2.2.5 Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок

Контрольная работа по Модулю 2

Самооценка результатов контрольной работы. Выполняется группами из слушателей.

2.3 Модуль 3. Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц

Тема 2.3.1 Составление предложения по страхованию с формулированием цели и задач по страховым продуктам для юридических и физических лиц

Тема 2.3.2 Оформление текста предложения по страхованию юридических и физических лиц с установленными требованиями

Тема 2.3.3 Коммуникационные приемы для представления идеи (опросы, сайты, соц. сети, группы)

Тема 2.3.4 Оценка рисков/угроз и анализ конкурентной среды

Тема 2.3.5 Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок

Контрольная работа по Модулю 3

Самооценка результатов контрольной работы. Выполняется группами из слушателей.

2.4 Модуль 4. Подготовка договоров страхования

Тема 2.4.1 Описание процесса подготовки договоров страхования или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки)

Тема 2.4.2 Логичность бизнес-процесса - от подготовки предложения по комплексному

страхованию юридических и физических лиц, до продажи его клиенту

Тема 2.4.3 Оформление пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц. Оформление платежных документов (счет, квитанция А7 и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования

Тема 2.4.4 Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок

Контрольная работа по Модулю 4

Самооценка результатов контрольной работы. Выполняется группами из слушателей.

2.5 Модуль 5. Организация продаж страховых услуг

Тема 2.5.1 Подбор условий страхования

Тема 2.5.2 Разработка сервисных условий договора страхования

Тема 2.5.3 Включение дополнительных условий договора страхования

Тема 2.5.4 Анализ эффективности продаж

Тема 2.5.5 Социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье; доступность услуги; интеграция проекта в жизнь местного социума

Тема 2.5.6. Инновационная составляющая в развитии проекта

Тема 2.5.7 Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок

Контрольная работа по Модулю 5

Самооценка результатов контрольной работы. Выполняется группами из слушателей.

2.6 Модуль 6. Продвижение проекта. Подготовка и проведение презентации

Тема 2.6.1 Современные цифровые технологии подготовки и проведения презентаций. Использование в работе социальных сетей и современных программных решений коммуникации для целей бизнеса

Тема 2.6.2 Технологии защиты проектов

Тема 2.6.3. Промежуточная контрольная работа и разбор результатов и оценок

Контрольная работа по Модулю 6

Самооценка результатов контрольной работы. Выполняется группами из слушателей.

3.4 Календарный учебный график (порядок освоения модулей)

Период обучения (недели)*	Наименование модуля
1 неделя	Раздел 1. Теоретическое обучение Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Агент страховой». Разделы спецификации Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере Модуль 3. Общие вопросы по работе в статусе самозанятого Модуль 4. Требования охраны труда и техники безопасности Раздел 2. Профессиональный курс Модуль 1. Маркетинговое планирование
2 неделя	Модуль 2. Финансовые инструменты и анализ рисков Модуль 3. Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц
3 неделя	Модуль 4. Подготовка договоров страхования Модуль 5. Организация продаж страховых услуг
4 неделя	Модуль 6. Продвижение проекта. Подготовка и проведение презентации

Итоговая аттестация
*Точный порядок реализации модулей (дисциплин) обучения определяется в расписании занятий.

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1. Материально-технические условия реализации программы

Материально-техническое оснащение рабочего места преподавателя программы:

Вид занятий	Наименование помещения	Наименование оборудования	Количество	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Лекции	Аудитория	Проектор, экран, персональный компьютер	1	
Практические занятия	Компьютерный класс	Столы, стулья, персональные компьютеры		По количеству слушателей
Тестирование	Компьютерный класс	Столы, стулья, персональные компьютеры		По количеству слушателей

Материально-техническое оснащение рабочего места слушателя программы:

Вид занятий	Наименование помещения	Наименование оборудования	Количество	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Лекции	Аудитория	Проектор, экран, персональный компьютер	1	
Практические занятия	Компьютерный класс	Столы, стулья, персональные компьютеры		По количеству слушателей
Тестирование	Компьютерный класс	Столы, стулья, персональные компьютеры		По количеству слушателей

4.2. Учебно-методическое обеспечение программы

- техническое описание компетенции;
- печатные раздаточные материалы для слушателей;
- учебные пособия, изданных по отдельным разделам программы;
- профильная литература;
- отраслевые и другие нормативные документы;
- электронные ресурсы и т.д.

- Официальный сайт оператора международного некоммерческого движения WorldSkills International - Агентство развития профессий и навыков (электронный ресурс) режим доступа: <https://worldskills.ru>.

4.3. Кадровые условия реализации программы

Количество педагогических работников (физических лиц), привлеченных для реализации программы 2 чел. Из них:

- сертифицированных экспертов Ворлдскиллс по соответствующей компетенции **2 чел.;**
- сертифицированных экспертов-мастеров Ворлдскиллс по соответствующей компетенции **__ чел.;**
- экспертов с правом проведения чемпионата по стандартам Ворлдскиллс по соответствующей компетенции **__ чел.;**
- преподавателей или мастеров производственного обучения, прошедших в 2019-2021 гг. повышение квалификации по программам, основанным на опыте Союза Ворлдскиллс Россия, в рамках федерального проекта "Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)", или повышение квалификации по программе "Ворлдскиллс-мастер по компетенции", начиная с 2022 г. **__ чел.**

Ведущий преподаватель программы – эксперт Ворлдскиллс со статусом сертифицированного эксперта Ворлдскиллс, или сертифицированного эксперта-мастера Ворлдскиллс, или эксперта чемпионата по стандартам Ворлдскиллс, имеющего опыт проведения или оценки чемпионата или демонстрационного экзамена, или преподаватель или мастер производственного обучения, прошедший в 2019-2021 гг. повышение квалификации по программам, основанным на опыте Союза Ворлдскиллс Россия, в рамках федерального проекта "Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)", или повышение квалификации по программе "Ворлдскиллс-мастер по компетенции", начиная с 2022 года. Ведущий преподаватель программы принимает участие в реализации всех модулей и занятий программы.

5. Оценка качества освоения программы

Промежуточная аттестация по программе предназначена для оценки освоения слушателем модулей программы и проводится в виде зачетов и (или) экзаменов. По результатам любого из видов промежуточных испытаний выставляются отметки по двухбалльной («удовлетворительно» («зачтено»), «неудовлетворительно» («не зачтено»)) или четырехбалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

Итоговая аттестация проводится в форме квалификационного экзамена, который включает в себя практическую квалификационную работу и проверку теоретических знаний (в форме теста).

Квалификационный экзамен включает в себя практическую квалификационную работу и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований, указанных в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартов по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих. К проведению квалификационного экзамена привлекаются представители работодателей, их объединений.