

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КООПЕРАЦИИ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»**

КУРСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (ФИЛИАЛ)



УТВЕРЖДАЮ

Ректор университета, профессор

Е. В. Исаенко

Е. В. Исаенко

» февраля 2023 г.

**ПРОГРАММА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Уровень образовательной
программы**

Среднее профессиональное
образование

Специальность

38.02.02
Страховое дело (по отраслям)
*(на базе основного общего
образования)*

Квалификация

Специалист страхового дела

Форма обучения

Очная

Курс

3

Семестр

6

Курск – 2023

Программа государственной итоговой аттестации

I. Общие положения

В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 г. №273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» освоение образовательных программ основного общего, среднего (полного) общего образования и профессиональных образовательных программ завершается обязательной итоговой аттестацией обучающихся. В соответствии с требованием ФГОС СПО, государственная итоговая аттестация включает защиту выпускной квалификационной работы.

Студенты, успешно завершившие полный курс теоретического обучения по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), допускаются к государственной итоговой аттестации в Курском институте кооперации, которая включает в себя подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и демонстрационный экзамен.

Демонстрационный экзамен включается в выпускную квалификационную работу. Процедура демонстрационного экзамена включает решение конкретных производственных задач, а также способствует выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Сроки выполнения выпускной квалификационной работы и ее защиты определяются учебным планом университета по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Студенту по положительным результатам защиты выпускной квалификационной работы решением ГЭК присваивается квалификация «специалист страхового дела» по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и выдается документ об уровне образования и о квалификации установленного Министерством образования и науки Российской Федерации образца.

Решение ГЭК о присвоении квалификации выпускникам, прошедшим государственную итоговую аттестацию, включающую демонстрационный экзамен, и выдаче соответствующего документа об образовании объявляется приказом ректора университета.

1.1. Цели государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация в форме защиты выпускной квалификационной работы проводится с целью оценки уровня освоения дисциплин, оценки компетенций обучающихся и выявления соответствия уровня и качества подготовки выпускников федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части государственных требований к минимуму содержания и выявления уровня подготовки выпускника к профессиональной деятельности.

1.2. Требования к результатам освоения образовательной программы

Выпускник по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) должен обладать следующими общими и профессиональными компетенциями:

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

	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
ПК 4.3.	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4.	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5.	Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Обучающиеся, осваивающие образовательную программу, осваивают также профессию рабочего (одну) в соответствии с перечнем профессий рабочих, должностей служащих, рекомендуемых к освоению в рамках образовательной программы по специальности – профессию «Агент страховой».

Таблица 1

Структура программы подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки

Индекс	Наименование учебных циклов, разделов, модулей, требования к знаниям, умениям, практическому опыту	Коды формируемых компетенций
	Обязательная часть учебных циклов ППСЗ	
ОГСЭ.00	Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл	
	В результате изучения обязательной части учебного цикла обучающийся должен: уметь: ориентироваться в наиболее общих философских	ОК 1 - 9

	<p>проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста;</p> <p>знать:</p> <p>основные категории и понятия философии;</p> <p>роль философии в жизни человека и общества;</p> <p>основы философского учения о бытии;</p> <p>сущность процесса познания;</p> <p>основы научной, философской и религиозной картин мира;</p> <p>об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;</p> <p>о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;</p>	
	<p>уметь:</p> <p>ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;</p> <p>выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем;</p> <p>знать:</p> <p>основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XX и XXI вв.);</p> <p>сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX - начале XXI вв.;</p> <p>основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира;</p> <p>назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности;</p> <p>о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;</p> <p>содержание и назначение законов и иных нормативных правовых актов мирового и регионального значения;</p>	ОК 1 - 9
	<p>уметь:</p> <p>общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;</p> <p>переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;</p> <p>самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;</p> <p>знать:</p> <p>лексический (1200-1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;</p>	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.3, 4.1 - 4.6
	<p>уметь:</p> <p>использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;</p>	ОК 2, 3, 6, 9

	<p>знать:</p> <p>о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни.</p>	
ЕН.00	<p>Математический и общий естественно-научный учебный цикл</p>	
	<p>В результате изучения обязательной части учебного цикла обучающийся должен:</p> <p>уметь:</p> <p>решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;</p> <p>знать:</p> <p>значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППСЗ;</p> <p>основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;</p> <p>основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;</p> <p>основы интегрального и дифференциального исчисления;</p>	<p>ОК 2-5</p> <p>ПК 2.4, 3.3</p>
	<p>уметь:</p> <p>использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;</p> <p>обрабатывать текстовую и табличную информацию;</p> <p>использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;</p> <p>создавать презентации;</p> <p>применять антивирусные средства защиты информации;</p> <p>читать (интерпретировать) интерфейс;</p> <p>специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;</p> <p>применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки банковской информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;</p> <p>пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;</p> <p>применять методы и средства защиты банковской информации;</p> <p>знать:</p> <p>основные методы и средства обработки, хранения; передачи и накопления информации;</p> <p>основные компоненты компьютерных сетей;</p> <p>принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевое взаимодействие;</p> <p>назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;</p> <p>технологии поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"(далее - сеть Интернет);</p> <p>принципы защиты информации от несанкционированного доступа;</p>	<p>ОК 1-5</p> <p>ПК 1.1 - 1.10,</p> <p>2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6</p>

	<p>правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;</p> <p>основные понятия автоматизированной обработки информации;</p> <p>основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.</p>	
П.00	Профессиональный учебный цикл	
ОП.00	<p>Общепрофессиональные дисциплины</p> <p>В результате изучения обязательной части учебного цикла обучающийся по общепрофессиональным дисциплинам должен:</p> <p>уметь:</p> <p>определять организационно-правовые формы организаций;</p> <p>планировать деятельность организации;</p> <p>определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;</p> <p>заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;</p> <p>рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;</p> <p>находить и использовать необходимую экономическую информацию;</p> <p>знать:</p> <p>сущность организации как основного звена экономики отраслей;</p> <p>основные принципы построения экономической системы организации;</p> <p>управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;</p> <p>организацию производственного и технологического процессов;</p> <p>состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;</p> <p>способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;</p> <p>механизмы ценообразования, формы оплаты труда;</p> <p>основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;</p> <p>аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;</p>	<p>ОК 2 - 5, 7</p> <p>ПК 2.1, 2.4, 3.3</p>
	<p>уметь:</p> <p>собирать и регистрировать статистическую информацию;</p> <p>проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;</p> <p>выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы;</p> <p>осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, с использованием средств вычислительной техники;</p> <p>знать:</p> <p>предмет, метод и задачи статистики;</p> <p>общие основы статистической науки;</p>	<p>ОК 2 - 5</p> <p>ПК 2.1, 2.4, 3.3, 4.5</p>

	<p>принципы организации государственной статистики; современные тенденции развития статистического учёта; основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; основные формы и виды действующей статистической отчетности; технику расчёта статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления;</p>	
	<p>уметь: планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления; разрабатывать мотивационную политику организации; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; принимать эффективные решения, используя систему методов управления; учитывать особенности менеджмента (по отраслям); знать: сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития; особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям); внешнюю и внутреннюю среду организации; цикл менеджмента; процесс принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; систему методов управления; методику принятия решений; стили управления, коммуникации, делового общения;</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.3, 4.1, 4.6</p>
	<p>уметь: оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в том числе используя информационные технологии; осуществлять автоматизацию обработки документов; унифицировать системы документации; осуществлять хранение и поиск документов; осуществлять автоматизацию обработки документов; использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте; знать: понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства; основные понятия документационного обеспечения управления; системы документационного обеспечения управления; классификацию документов; требования к составлению и оформлению документов; организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел;</p>	<p>ОК 2, 4, 8 ПК 1.1 - 1.10, 2.2, 2.3, 3.1, 3.2, 4.4, 4.5</p>
	<p>уметь: использовать необходимые нормативные правовые</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10,</p>

	<p>документы; защитить свои права в соответствии с гражданским, гражданским процессуальным и трудовым законодательством; анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения; знать: основные положения Конституции Российской Федерации; права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности; законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности; организационно-правовые формы юридических лиц; правовое положение субъектов предпринимательской деятельности; права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности; порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения; правила оплаты труда; роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения; право граждан на социальную защиту; понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника; виды административных правонарушений и административной ответственности; нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров;</p>	<p>2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6</p>
	<p>уметь: оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка; рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением; анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования дефицита бюджета; составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска; знать: сущность финансов, их функции и роль в экономике; принципы финансовой политики и финансового контроля; законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег; основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ; структуры кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций; цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;</p>	<p>ОК 5, 7 ПК 1.1 - 1.10, 3.4, 3.5</p>

	<p>структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства;</p> <p>виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;</p> <p>характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;</p> <p>кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;</p> <p>особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы;</p>	
	<p>уметь:</p> <p>ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций;</p> <p>составлять документы аналитического и синтетического учета;</p> <p>использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности;</p> <p>знать:</p> <p>понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;</p> <p>основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях;</p> <p>план счетов и учетную политику страховых организаций;</p> <p>основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях;</p> <p>формы бухгалтерской отчетности страховых организаций;</p>	<p>ОК 2 - 5 ПК 2.1, 2.2, 3.1 - 3.3</p>
	<p>уметь:</p> <p>ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации;</p> <p>понимать сущность и порядок расчетов налогов;</p> <p>знать:</p> <p>Налоговый кодекс Российской Федерации;</p> <p>нормативные правовые акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;</p> <p>экономическую сущность налогов;</p> <p>принципы построения и элементы налоговых систем;</p> <p>виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов;</p>	<p>ОК 2, 4, 5 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.3, 4.4</p>
	<p>уметь:</p> <p>ориентироваться в нормативном правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации;</p> <p>способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях;</p> <p>знать:</p> <p>основные принципы аудиторской деятельности;</p> <p>нормативное правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации;</p> <p>основные процедуры аудиторской проверки страховых</p>	<p>ОК 2-5 ПК 2.1 - 2.2, 3.1 - 3.3</p>

	<p>организаций; порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций;</p>	
	<p>уметь: использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму; рассчитывать страховую премию; выявлять особенности страхования в зарубежных странах; знать: сущность и значимость страхования; страховую терминологию; формы и отрасли страхования; страховую премию как основную базу доходов страховщика; основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности, перестрахование; особенности страхования в зарубежных странах;</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6</p>
	<p>уметь: организовывать и проводить мероприятия по защите работников и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций; предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту; использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; применять первичные средства пожаротушения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы; оказывать первую помощь; знать: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6</p>

	<p>основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; способы защиты населения от оружия массового поражения; меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы; порядок и правила оказания первой помощи.</p>	
ПМ.00	Профессиональные модули	
ПМ.01	<p>Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</p> <p>В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>иметь практический опыт:</p> <p>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p>уметь:</p> <p>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</p> <p>разрабатывать агентский план продаж;</p> <p>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <p>разрабатывать системы стимулирования агентов;</p> <p>рассчитывать комиссионное вознаграждение;</p> <p>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</p> <p>создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</p> <p>проводить переговоры по развитию банковского страхования;</p> <p>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</p> <p>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</p> <p>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</p> <p>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</p>	<p>ОК 1 - 9</p> <p>ПК 1.1 - 1.10</p>

	<p>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>вести телефонные переговоры с клиентами;</p> <p>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p>знать:</p> <p>способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</p> <p>порядок расчета производительности агентов;</p> <p>этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p> <p>понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</p> <p>принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>модели выплаты комиссионного вознаграждения;</p> <p>способы привлечения брокеров;</p> <p>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p> <p>понятие банковского страхования;</p> <p>формы банковских продаж:</p> <p>агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>сетевых посредников:</p> <p>автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> <p>порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> <p>теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>маркетинговый анализ открытия точки продаж;</p> <p>научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</p> <p>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> <p>модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;</p> <p>теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</p> <p>способы создания системы обратной связи с клиентом;</p>	
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; 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; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; 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>	
<p>ПМ.02</p>	<p>Организация продаж страховых продуктов В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов; уметь: 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; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж; анализировать эффективность каждого канала; определять величину доходов и прибыли канала продаж; оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 2.1 - 2.4</p>

	<p>проводить анализ качества каналов продаж; знать: 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; маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; 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; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; 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; 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>	
ПМ.03	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	ОК 1 - 9 ПК 3.1 - 3.3

	<p>В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:</p> <p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> сопровождения договоров страхования; <p>уметь:</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; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; 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; 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>знать:</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; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового 	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; 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 продления договоров страхования.</p>	
<p>ПМ.04</p>	<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: иметь практический опыт: оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков); уметь: 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; рассчитывать основные статистические показатели убытков; готовить документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов; выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения; знать: документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 4.1 - 4.6</p>

	<p>ними;</p> <p>внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;</p> <p>специфическое программное обеспечение;</p> <p>взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;</p> <p>компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</p> <p>порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;</p> <p>специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;</p> <p>законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;</p> <p>основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;</p> <p>"пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;</p> <p>порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;</p> <p>порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;</p> <p>методы борьбы со страховым мошенничеством;</p> <p>теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;</p> <p>документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;</p> <p>критерии определения страхового случая;</p> <p>теоретические основы оценки величины ущерба;</p> <p>признаки страхового случая;</p> <p>условия выплаты условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>формы страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).</p>	
ПМ.05	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	
	Вариативная часть учебных циклов ППСЗ (определяется образовательной организацией самостоятельно)	
	Всего часов обучения по учебным циклам ППСЗ	
УП.00	Учебная практика	ОК 1 - 9
ПП.00	Производственная практика (по профилю специальности)	ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.3, 3.1 - 3.2, 4.1 - 4.6
ПДП.00	Производственная практика (преддипломная)	
ПА.00	Промежуточная аттестация	
ГИА.00	Государственная итоговая аттестация	
ГИА.01	Подготовка выпускной квалификационной работы	
ГИА.02	Защита выпускной квалификационной работы	

1.3. Структура государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту Государственная итоговая аттестация включает в себя подготовку к защите и защиту выпускной квалификационной работы и демонстрационный экзамен. Демонстрационный экзамен включается в выпускную квалификационную работу. Процедура демонстрационного экзамена включает решение конкретных производственных задач, а также способствует выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности.

Сроки и продолжительность подготовки выпускной квалификационной работы и ее защиты определяются учебным планом института по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

II Требования к выпускным квалификационным работам, порядку их выполнения

2.1. Цель, задачи выпускной квалификационной работы. Требования к выпускным квалификационным работам и порядку их выполнения

Цель выпускной квалификационной работы - систематизация и закрепление знаний выпускника по профессии или специальности при решении конкретных задач, а также выяснение уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Основными задачами выпускной квалификационной работы и предъявляемыми к ее написанию требованиями являются:

- теоретическое обоснование актуальности и значимости исследуемой проблемы;
- систематизация, закрепление и расширение полученных теоретических и практических знаний по страховому делу;
- раскрытие сущности экономических категорий по избранной теме;
- анализ действующей практики страхования в проведении исследования по теме;
- развитие навыков самостоятельной работы и овладение методикой научного исследования при решении разрабатываемых в выпускной работе проблемных вопросов;
- всесторонний, глубокий анализ и обобщение собранного фактического материала (в том числе полученного в период преддипломной практики) на основе творческого использования накопленных навыков аналитической работы;
- разработка и обоснование рекомендаций и конкретных практических предложений по совершенствованию методологии и техники ведения страхования имущества;
- подтверждение освоения компетенций при подготовке выпускной квалификационной работы при выполнении заданий руководителя ВКР;

- освещение различных точек зрения по затронутым в работе по проблемным вопросам с обязательной формулировкой своего отношения к ним (позиция автора по этим вопросам должна быть обоснована);
- выяснение степени подготовленности студентов-выпускников для самостоятельной практической работы по специальности в современных условиях хозяйствования;
- содержание конкретных предложений, направленных на совершенствование методологии и организации страхования объектов;
- написание экономически грамотным языком и правильное оформление выпускной квалификационной работы.

2.2. Методика оценивания результатов освоения образовательной программы специалистов среднего звена

Выпускная квалификационная работа является видом аттестационных испытаний выпускников, завершающих обучение по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Выполнение выпускной квалификационной работы призвано способствовать систематизации и закреплению полученных знаний и умений студента по специальности при решении конкретных задач, а также выяснить уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Государственная итоговая аттестация в форме защиты выпускной квалификационной работы проводится с целью оценки уровня освоения дисциплин, оценки компетенций обучающихся и выявления соответствия уровня и качества подготовки выпускников федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части государственных требований к минимуму содержания и выявления уровня подготовки выпускника к профессиональной деятельности.

Выпускные квалификационные работы выполняются в форме дипломной работы. Выпускная квалификационная работа должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость и выполняться по возможности по предложениям (заказам) предприятий, организаций или образовательных учреждений.

Темы (тематика выпускных квалификационных работ) определяется выпускающей кафедрой института совместно с работодателями профильных организаций. Тематика выпускных квалификационных работ соответствует содержанию одного или нескольких модулей. Студенту предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы. Закрепление тем выпускных квалификационных работ (с указанием руководителей и сроков выполнения) за студентами оформляется приказом ректора университета.

Выпускная квалификационная работа представляет собой форму самостоятельного научного труда выпускника, в котором соединяются его теоретические знания, практические умения и практический опыт. Она должна

отражать знание отечественных и зарубежных литературных источников, а также нормативно-правовых актов по исследуемой проблеме.

Выпускная квалификационная работа выполняется на материалах конкретной организации за три ее отчетных периода, подлежит обязательному внешнему рецензированию и защищается студентом перед государственной экзаменационной комиссией.

Выпускная квалификационная работа (дипломная работа) представляет собой выполненную обучающимся работу, демонстрирующую уровень подготовленности выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. В дипломной работе обучающийся должен показать:

- углубленные теоретические знания по исследуемой теме и возможность проблемного изложения теоретического материала;
- умение анализировать и применять справочную, нормативную и правовую документацию;
- навыки решения практических задач;
- способность обобщать исследуемый теоретический и практический материал, делать выводы и предложения;
- умение владеть вычислительной техникой при анализе, проведении расчетов, оформлении результатов работы.

Выполнение выпускной квалификационной работы должно носить исследовательский характер и отличаться новизной, оригинальностью суждений и решений обучающегося, она является обобщением теоретических знаний и умений, практического опыта, полученных обучающимся при освоении образовательной программы.

Выпускная квалификационная работа выполняется по темам, рекомендуемым кафедрой. Критериями выбора темы выпускных квалификационных работ являются:

- необходимые теоретические знания по конкретной проблеме, которые накапливаются в процессе изучения учебных дисциплин (модулей), выполнения курсовых и других научных работ;
- доступность информации;
- наличие практических материалов;
- рекомендации руководителей;
- примерная тематика выпускных квалификационных работ, одобренная кафедрой и утвержденная приказом ректора университета.

Для сбора и анализа материалов выпускной квалификационной работы для обучающихся организуется преддипломная практика.

Выпускная квалификационная работа выполняется в соответствии с требованиями, указанными в методических рекомендациях «Методические рекомендации по подготовке и защите выпускных квалификационных работ», утвержденными кафедрой.

Типовая структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав и заключения.

Введение отражает решаемую проблему и актуальность темы, ее научную и практическую значимость; законодательную базу по теме, степень

научной разработки и освещения проблемы в литературе; краткий перечень предшествующих работ; цель и задачи работы; методическую и теоретическую основу работы; объект, предмет и период исследования; структуру работы. Оно, как правило, должно составлять не более 3 страниц машинописного текста.

Первая глава дипломной работы содержит изложение теории изучаемой проблемы. При ее написании используются результаты фундаментальных и прикладных исследований, научных публикаций отечественных и зарубежных ученых, материалы научно-практических конференций, органов государственной статистики, законодательные и другие нормативные акты. Она должна содержать 18–22 страницы текста, т.е. не более 1/3 общего объема ВКР.

Вторая глава дипломной работы – учетная и выполняется на основе практического материала. Также глава должна предусматривать научно-обоснованные выводы и разработанные рекомендации по совершенствованию учетного процесса. При этом необходимо использовать отечественную и зарубежную практику ведения учета, формирования отчетности и проведения аудита. Объем второй главы должен составлять 30-33 страницы текста, не включая сложных расчетов и иллюстраций, которые рекомендуется включить в приложение ВКР.

В заключении работы кратко излагаются краткие выводы по содержанию каждой главы работы, положительные и отрицательные тенденции в работе организации по изучаемой проблеме, конкретные предложения по совершенствованию деятельности данной организации по исследуемому направлению. Заключение, как правило, не должно превышать 4 страниц текста.

Руководство выпускной квалификационной работы. Для подготовки выпускной квалификационной работы за обучающимся приказом ректора БУКЭП закрепляется руководитель выпускной квалификационной работы. Руководитель выпускной квалификационной работы:

- оказывает помощь в написании заявления с просьбой о закреплении темы выпускной квалификационной работы и согласование ее с руководителем;
- согласовывает план и график выполнения выпускной квалификационной работы;
- рекомендует студенту необходимую основную литературу, справочные и нормативные документы и другие источники по теме;
- проводит систематические консультации;
- проверяет выполнение работы (по частям и в целом);
- проверяет и оценивает в системе «Антиплагиат.ВУЗ» текст работы на наличие заимствований по доступным базам (Интернет, внутренняя база работ университета, доступные базы других вузов), подписывает справку о проверке работы в системе «Антиплагиат.ВУЗ»;

– проверяет выполнение обучающимся заданий при подготовке выпускной квалификационной работы, подтверждающих освоение компетенций;

– после окончательной проверки выпускной квалификационной работы подписывает ее и составляет письменный отзыв.

В отзыве руководитель указывает:

актуальность темы;

структуру и краткое содержание каждой главы работы;

теоретическую и практическую значимость результатов исследования; замечания к работе;

отношение студента к выполнению работы;

оценку сформированности компетенций;

общую оценку работы (допускается к защите / не допускается к защите)

с указанием возможности присвоения квалификации.

После завершения подготовки обучающимся выпускной квалификационной работы руководитель выпускной квалификационной работы представляет заведующему выпускающей кафедрой письменный отзыв о работе обучающегося в период подготовки выпускной квалификационной работы.

Рецензирование выпускной квалификационной работы. Для проведения рецензирования выпускной квалификационной работы указанная работа направляется заведующим кафедрой одному или нескольким рецензентам из числа лиц, не являющихся работниками БУКЭП, либо организации, в которой выполнена выпускная квалификационная работа. Рецензент проводит анализ выпускной квалификационной работы и представляет заведующему кафедрой письменную рецензию на указанную работу.

В рецензии рецензент указывает:

актуальность темы;

структуру и краткое содержание каждой главы работы;

практическую значимость результатов исследования;

замечания к работе; оценку сформированности компетенций;

оценку результатов работы с указанием возможности присвоения квалификации.

Условия допуска выпускной квалификационной работы к защите.

Студент передает на кафедру не позднее, чем за 7 дней до защиты:

переплетенную выпускную квалификационную работу и ее электронную версию в виде одного файла в формате doc, docx или pdf; справку о проверке выпускной квалификационной работы в системе «Антиплагиат.ВУЗ», подписанную руководителем ВКР и заведующим выпускающей кафедрой;

заказ организации на выполнение выпускной квалификационной работы (если имеется);

акт внедрения результатов исследования (если имеется).

Допуск выпускной квалификационной работы к защите. Заведующий кафедрой обеспечивает ознакомление обучающегося с отзывом и рецензией не позднее чем за 5 календарных дней до дня защиты выпускной квалификационной работы. Расписка вкладывается в выпускную квалификационную работу при сдаче работы в архив.

Заведующий кафедрой обеспечивает размещение электронной версии выпускной квалификационной работы в электронной библиотеке системы дистанционного обучения БУКЭП. Справка о размещении подписывается руководителем Центра дистанционного обучения, которая заведующим кафедрой вкладывается в выпускную квалификационную работу перед передачей в комиссию.

Заведующий кафедрой на основании отзыва, рецензии и отчета системы «Антиплагиат.ВУЗ» решает вопрос о допуске выпускной квалификационной работы к защите, делая об этом соответствующую запись на титульном листе выпускной квалификационной работы. В случае если заведующий кафедрой не считает возможным допустить работу к защите, он возвращает ее на доработку. Выпускная квалификационная работа, отзыв и рецензия передаются в государственную экзаменационную комиссию не позднее, чем за 2 календарных дня до дня защиты выпускной квалификационной работы.

Представление дипломной работы к защите. К защите обучающийся представляет доклад (продолжительностью не более 7–10 минут), в котором должны быть изложены:

- название темы выпускной квалификационной работы;
- краткая характеристика объекта и предмета исследования;
- исходные данные, используемые в работе;
- суть работы, основное содержание и особенности выполненных исследований;
- сравнительная оценка полученных результатов и существующих на практике;
- использованные в ходе исследований методы и методики;
- краткие выводы по полученным результатам.

Защита выпускной квалификационной работы. В период подготовки к государственной итоговой аттестации составляется расписание, предусматривающее дни заседания ГЭК. Защита выпускных квалификационных работ проводится на открытых заседаниях государственной экзаменационной комиссии с участием не менее двух третей ее состава.

2.3. Оценочные материалы (фонд оценочных средств). Критерии оценки защиты выпускных квалификационных работ, процедура оценивания результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена

Организация и проведение государственной итоговой аттестации выпускников регламентируется Положением о порядке проведения

государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования – программам подготовки специалистов среднего звена, Положением по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования – программам подготовки специалистов среднего звена, а также настоящей программой государственной итоговой аттестации.

Процедура оценивания результатов освоения образовательной программы включает в себя оценку уровня освоения дисциплин и оценку уровня сформированности компетенций обучающегося при подготовке и защите выпускной квалификационной работы и сдаче демонстрационного экзамена.

Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной обучающимся выпускной квалификационной работы и результатам демонстрационного экзамена.

При защите выпускной квалификационной работы оценивается:

- оценка результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена по итогам выполнения обучающимся заданий при подготовке дипломной работы для выявления уровня сформированности компетенций;
- содержание выпускной квалификационной работы (умение систематизировать и применять полученные знания при решении конкретных научных и практических задач в профессиональной сфере);
- оформление работы;
- качество представления и публичной защиты результатов исследования;
- отзыв руководителя на выпускную квалификационную работу.

После закрепления приказом ректора университета за обучающимся темы выпускной квалификационной работы и назначении руководителя ВКР, обучающиеся получают доступ в личных кабинетах в электронной информационно-образовательной среде университета к заданиям, которые являются обязательными для выполнения в процессе подготовки выпускной квалификационной работы. Задания представлены в таблице 2.

Таблица 2

Задания на выпускную квалификационную работу в соответствии с компетенциями, указанными во ФГОС СПО специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)

Перечень компетенций		Задания на выпускную квалификационную работу
Код	Характеристика	
Общие компетенции		
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,	Определить актуальность темы, основываясь на социальной значимости объекта исследования. Использовать комплексный подход для

	проявлять к ней устойчивый интерес.	выявления актуальных проблем организации страхового дела и выработке решений для их устранения
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Определить цель и задачи выпускной квалификационной работы, разработать график выполнения исследования. Изучить и обобщить информационную базу и методы, необходимые для реализации цели и поставленных задач.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Обобщить практический опыт ведения страхового дела в объектах исследования, сделать выводы и определить направления развития.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Произвести обзор нормативно – правовой информации, специальной и оригинальной литературы для проведения исследования
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Использовать при проведении исследования новые технологии в профессиональной деятельности, в том числе технических средств и программных продуктов для сбора, обработки и ведения страхового дела и отчетности
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Провести организационную и экономическую характеристику показателей объекта исследования для разработки направлений совершенствования страхового дела

ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Осуществлять поиск, оценку и интерпретацию информации, необходимой для реализации цели и задач выпускной квалификационной работы
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие для выполнения выпускной квалификационной работы
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к объекту и периоду исследования
Профессиональные компетенции		
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании		
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.	Отразить в выпускной квалификационной работе теоретические и практические подходы применения современных технологий по проблеме агентских продаж страховых продуктов
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Отразить в выпускной квалификационной работе теоретические и практические подходы применения технологий брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами страховых продуктов в страховых компаниях
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.	Раскрыть роль и значение современных технологий банковских продаж страховых полисов в исследовании
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Раскрыть в выпускной квалификационной работе технологии сетевых посреднических продаж в страховых кампаниях

ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	Представить в исследовании технологии прямых офисных продаж и раскрыть их по содержанию
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	Раскрыть в исследовании продажу полисов в составе технологии прямых розничных продаж страховой компании
ПК 1.7.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	Отразить в выпускной квалификационной работе теоретические и практические подходы применения технологии директ-маркетинга и систему управления взаимоотношениями с клиентами в страховых компаниях
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.	Представить в исследовании особенности телефонных продаж страховых продуктов и систему управления клиентским обслуживанием .
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	Раскрыть в исследовании технологии интернет-маркетинга в составе электронных продаж страховых продуктов
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	Раскрыть в выпускной квалификационной работе технологии персональных продаж в составе прямых продаж страховых продуктов
Организация продаж страховых продуктов		
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Представить в выпускной квалификационной работе направления оперативного и стратегического планирования в страховых компаниях
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.	Раскрыть в исследовании организационную структуру розничных продаж, провести оценку слабых и сильных сторон
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	Описать в работе технологии: <ul style="list-style-type: none"> - прямых офисных продаж; - продажи полисов на рабочих местах; - директ-маркетинг как технологию прямых продаж; - телефонные продажи;

		- интернет-маркетинг в розничных продажах; - персональные продажи в розничном страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	Провести оценку формирования стратегии развития каналов продаж, их ценовую стратегию, стратегию развития сбытовой сети розничных продаж, прогноза открытия точек продаж и роста количества продавцов, плана роста производительности сбытовой сети и долгосрочного прогноза объемов продаж.
Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)		
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.	Раскрыть порядок документального оформления страховых операций в страховых компаниях
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.	Представить методику оформления страховых договоров и ведения их учета
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	Отразить в работе методику оценки и анализа основных показателей страховых организаций
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)		
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	Представить методику проведения консультационной работы с клиентами при оформлении страховых случаев
ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Представить в работе методы документального и фактического контроля пострадавших объектов
ПК 4.3.	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Раскрыть методику подготовительной работы по оформлению запросов и их передачи в компетентные органы
ПК 4.4.	Принимать решения о выплате страхового возмещения,	Рассмотреть виды страховых возмещений и их отражение в страховых актах для принятия решения о их выплате

	оформлять страховые акты.	
ПК 4.5.	Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	Представить методику ведения журналов убытков на бумажных и электронных носителях, обобщать информацию для составления отчетов и представления её в органы статистики
ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Рассмотреть возможность возникновения страхового мошенничества в страховых компаниях и мероприятия по их предупреждению

Руководитель ВКР при поступлении выпускной квалификационной работы на проверку проводит оценку выполнения обучающимся заданий и делает отметку о выполнении в листе оценки результатов освоения ППСЗ (Таблица 3), который вместе с другими документами в составе выпускной квалификационной работой предоставляется государственной экзаменационной комиссии.

Таблица 3

Оценка результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.03.02 Страховое дело (по отраслям)

ФИО обучающегося			
обучающегося ____ курса _____ формы обучения группы _____			
Перечень компетенций		Показатели оценки	Отметка о выполнении
Код	Характеристика		

В процессе защиты выпускной квалификационной работы каждый из членов государственной экзаменационной комиссии самостоятельно оценивает уровень сформированности компетенций, которыми должен овладеть обучающийся в результате освоения программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.03.02 Страховое дело (по отраслям), в соответствии с критериями оценивания, установленными настоящей программой государственной итоговой аттестации и заполняет оценочный лист, представленный в таблице 4.

Таблица 4

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ

результатов освоения программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.03.02 Страхование дело (по отраслям)

ФИО обучающегося					
обучающегося ____ курса _____ формы обучения группы _____					
Перечень компетенций		ВКР (содержание и оформление)	Доклад	Вопросы	Отметка об освоении
Код	Характеристика				

По результатам защиты выпускной квалификационной работы председателем государственной экзаменационной комиссии на каждого выпускника, прошедшего процедуру защиты на основании коллегиального обсуждения и с учетом оценочных листов, заполненных членами государственной экзаменационной комиссии, заполняется Протокол по оценке результатов освоения ППСЗ по форме, представленной в таблице 5, который является основой для составления Протокола заседания государственной экзаменационной комиссии.

Таблица 5

ПРОТОКОЛ

по оценке результатов освоения программы подготовки специалистов
среднего звена по специальности 38.03.02 Страхование дело (по отраслям)

ФИО обучающегося		
обучающегося ____ курса _____ формы обучения группы _____		
Перечень компетенций		Отметка об освоении
Код	Характеристика	

В протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии по приему государственного аттестационного испытания (форма протокола приведена ниже) отражаются: перечень заданных обучающемуся вопросов и

характеристика ответов на них, мнения председателя и членов государственной экзаменационной комиссии о выявленном в ходе государственного аттестационного испытания уровне подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач, а также о выявленных недостатках в теоретической и практической подготовке обучающегося.

Кроме того, в протоколе заседания государственной экзаменационной комиссии отражаются характеристика ответов на замечания, изложенные в отзыве руководителя выпускной квалификационной работы, а также в рецензии (при наличии рецензии).

Протоколы заседаний комиссий подписываются председателем и секретарем государственной экзаменационной комиссии.

ПРОТОКОЛ № _____
заседания государственной экзаменационной комиссии

« ____ » _____ 20__ г.

По рассмотрению выпускной квалификационной работы – дипломной работы студента (далее ВКР)

_____ (фамилия, имя, отчество)

_____ (факультет, специальность)

на тему: _____

Присутствовали: председатель _____

члены: _____

ВКР выполнена под руководством _____

при консультации _____

В ГЭК представлены следующие материалы:

- а) копия приказа ректора Университета о допуске обучающихся к государственной итоговой аттестации;
- б) копия приказа ректора Университета о закреплении тем выпускных квалификационных работ за обучающимися и назначении руководителей;
- в) зачетная книжка студента;
- г) ВКР на _____ листах и чертежи на _____ листах;
- д) отзыв руководителя ВКР;
- е) рецензия на ВКР.

После сообщения о выполненной работе обучающемуся были заданы следующие вопросы: (указать ФИО лиц, задавших вопросы)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Характеристика ответов обучающегося на заданные ему вопросы, а также на замечания в отзыве руководителя и в рецензии

Мнения председателя и членов ГЭК: *(о выявленном уровне подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач и выявленных недостатках в теоретической и практической подготовке обучающегося):*

Признать, что обучающийся выполнил и защитил ВКР с оценкой _____

Присвоить _____
(фамилия, имя, отчество)

квалификацию _____

Председатель ГЭК _____

Секретарь ГЭК _____

Критерии оценки

Результаты государственного аттестационного испытания определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно".

«отлично» – содержание и защита дипломной работы свидетельствуют о сформированности у выпускника общих и профессиональных компетенций в полном объеме. Высокий уровень и качество выполнения дипломной работы, четкий и обоснованный доклад по всем разделам работы. Тема сформулирована конкретно, отражает направленность работы, четко названы цель, задачи, предмет и объект исследования, правильные и содержательные ответы на вопросы членов государственной экзаменационной комиссии на защите работы. Выпускник уверенно владеет содержанием работы, показывает свою точку зрения, опираясь на соответствующие теоретические положения, грамотно и содержательно отвечает на поставленные вопросы. После каждого раздела автор работы делает самостоятельные выводы. Использует наглядный

материал: презентации, схемы, таблицы и др. Количество источников более 15. Все они использованы в работе. Работа выполнена и представлена на кафедру в надлежащие сроки. Положительный отзыв руководителя и рецензия рецензента (при наличии);

«хорошо» – содержание и защита дипломной работы свидетельствуют о сформированности у выпускника общих и профессиональных компетенций.

Высокий уровень и качество выполнения дипломной работы, четкий и обоснованный доклад по всем разделам дипломной работы. Логика изложения, в общем и целом присутствует – одно положение вытекает из другого. Правильные ответы на большинство вопросов членов государственной экзаменационной комиссии на защите работы. Автор достаточно уверенно владеет содержанием работы, в основном, отвечает на поставленные вопросы, но допускает незначительные неточности при ответах. После каждого раздела автор работы делает выводы. Отдельные выводы имеют неточности. Использует наглядный материал. Изучено более десяти источников. Автор ориентируется в использованных источниках. Есть некоторые недочеты в оформлении работы, в оформлении ссылок. Работа выполнена и представлена на кафедру в надлежащие сроки. Положительный отзыв руководителя и рецензия рецензента (при наличии);

«удовлетворительно» – содержание и защита дипломной работы свидетельствуют о сформированности у выпускника общих и профессиональных компетенций. Выполнение дипломной работы в полном объеме, нечеткий или неполный доклад по разделам дипломной работы, ошибки или затруднения в ответах на дополнительные вопросы. Автор, в целом, владеет содержанием работы; но при этом затрудняется в ответах на вопросы членов государственной экзаменационной комиссии. Допускает неточности и ошибки при толковании основных положений и результатов работы, не имеет собственной точки зрения на проблему исследования. Самостоятельные выводы либо отсутствуют, либо присутствуют только формально. Изучено около десяти источников. Автор слабо ориентируется в тематике, путается в содержании используемых книг. Представленная ВКР имеет отклонения и не во всем соответствует предъявляемым требованиям. Работа представлена на кафедру своевременно. Удовлетворительный отзыв руководителя и рецензия рецензента (при наличии);

«неудовлетворительно» – содержание и защита дипломной работы свидетельствуют об отсутствии у выпускника профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС СПО. Некачественное выполнение дипломной работы, доклад обучающегося не отражает существа темы и содержания дипломной работы. Автор не ориентируется в терминологии работы. Отсутствие ответов или неправильные ответы на вопросы членов государственной экзаменационной комиссии на защите. Большая часть

работы списана из одного источника, либо заимствована из сети Интернет. Авторский текст почти отсутствует. Автор совсем не ориентируется в использованных в работе источниках. Много нарушений правил оформления и низкая культура ссылок. Работа сдана с нарушением сроков представления работы на кафедру при удовлетворительном отзыве руководителя и рецензии рецензента (при наличии).

2.3.1. Условия выполнения практического задания демонстрационного экзамена:

Программа ГИА предусматривает для выпускников демонстрационный экзамен, включающий выполнение заданий по комплексу оценочной документации по трем модулям.

Описание модуля 1: Планирование размещения страховых услуг.

Прежде всего для страховых услуг должен существовать рынок сбыта. В данном модуле необходимо показать, что этот рынок существует и описать потребительские свойства услуги.

Необходимо изучить региональные условия и спрос на страховые услуги по страхованию транспортных средств, проанализировав состав регионального контингента потенциальных клиентов. Данная мера позволит учесть особенности рынка сбыта и в следующем модуле правильно оформить коммерческое предложение заключить договор страхования транспортных средств юридического или физического лица.

Организация оказания страховых услуг включает план мероприятий и первичное планирование деятельности страхового агента.

При разработке плана мероприятий необходимо показать его практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы, влияющие на рынок страховых услуг, обосновать выбор наиболее популярных страховых услуг и подсчитать ресурсы, необходимые для выполнения намеченной программы.

При выполнении данного модуля ставятся следующие цели:

1. Определить в количественном и денежном выражениях уровень реализации страховых услуг по страхованию транспортных средств.

2. Определить структуру предоставляемых в регионе страховых услуг, выделив долю договоров страхования транспортных средств из общей массы страховых услуг.

3. Выбрать методы и способы реализации страхового продукта по страхованию транспортных средств.

При выполнении данного модуля ставятся следующие задачи:

1. Собрать, обработать, проанализировать и обобщить информацию о страховом рынке, о страхователях, страховщиках и новых потенциальных клиентах.

2. Изучить страховые интересы клиента.

3. Создать эффективную систему продаж.

Результаты работы представляются в форме видеозаписи презентации данного модуля в программе OBS. На слайдах презентации рекомендуется указывать ссылки на источники информации. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Существенным условием является соблюдение временного регламента.

Видеофайлу присваивается имя следующего вида: «Название модуля_Номер команды». Команда сохраняет файл на рабочем столе ноутбука.

Описание модуля 2: Страховые инструменты и анализ рисков.

При заключении договоров на оказание страховых услуг участникам необходимо в зависимости от вида страхования установить критерии и степень рисков, учитывая такие факторы, как состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества клиента. Участники должны подобрать программы страхования транспортных средств, подходящие для юридических и физических лиц.

Участники должны перечислить виды договоров страхования транспортных средств, учитывая особенности юридических и физических лиц. Для каждого договора необходимо указать, кто является страхователем, выгодоприобретателем и застрахованными лицами по договору (если они есть), а также описать страховой случай, указать страховой риск и определить лимиты страховых выплат.

В этом модуле необходимо использовать результаты плана действий страхового агента по выявлению целевой группы (целевых групп) при определении прогнозируемых объемов продаж.

Кроме того, необходимо обратить внимание на практическую ориентированность задания, с одной стороны, и на точные расчеты - с другой. Участники должны быть осведомлены о том, что эксперты обращают внимание на правильность расчетов стоимости и проверяют, соответствие представленных в ответе цифр реальному положению дел.

Результаты работы представляются в форме видеозаписи презентации данного модуля в программе OBS. На слайдах презентации рекомендуется указывать ссылки на источники информации. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Существенным условием является соблюдение временного регламента.

Видеофайлу присваивается имя следующего вида: «Название модуля_Номер команды». Команда сохраняет файл на рабочем столе ноутбука.

Описание модуля 3: Изучение рынка и подготовка коммерческих предложений заключить договор комплексного страхования юридического или физического лица

Команда готовит для юридического или физического лица коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств. Указанное коммерческое предложение должно содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на актуальные

для клиента вопросы о страховом покрытии, страховых рисках, тарифах и т. д. Разделы документа должны давать расширенную информацию о договорах страхования и доказывать правильность расчетов.

Участникам необходимо составить одно коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств юридического лица и одно коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств физического лица.

Требования к оформлению письменных материалов

1. Письменные материалы должны быть выполнены в виде документов Word. Размер страниц — 21 x 29,7 см (стандарт А4). Коммерческое предложение необходимо набирать шрифтом Times New Roman, размер текста 12 пунктов, междустрочный интервал - 1,5 строки.

Каждое из коммерческих предложений должно содержать не более 20 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, материалы плана мероприятий и другие сопроводительные документы. Все страницы, за исключением титульного листа, должны быть пронумерованы сквозной нумерацией.

При печати могут быть использованы лицевая и оборотная стороны листа.

Приведенные данные могут использоваться (и корректироваться) во время работы на экзаменационной площадке.

2. В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т. п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

Цветные или чёрно-белые иллюстрации могут быть выполнены на компьютере.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в Приложении.

Для наглядной демонстрации изменений рынка страховых услуг следует использовать схемы, графики, таблицы, диаграммы.

Допускается применение диаграмм, построенных с помощью компьютерных программ или вручную.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, кратко отражающий ее содержание.

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в том числе с использованием Excel (или аналогов).

Неприемлемо использование схем, графиков, диаграмм и таблиц, перепечатанных из книг, учебников и т.п.

3. На титульном листе каждого коммерческого предложения должно быть указано название команды, название проекта, имена участников и дата представления.

4. На второй странице должно быть помещено оглавление.

5. На третьей странице размещается визитная карточка команды, на которой должны быть представлены краткий обзор коммерческого предложения и список навыков, позволяющих добиться успеха.

6. Коммерческое предложение заключить договор страхования транспортных средств обязательно должно содержать разделы, перечисленные ниже:

1. Резюме коммерческого предложения
2. Сведения о команде
3. Информация о целевом рынке
4. Сведения о планировании рабочего процесса и о подготовке договоров страхования
5. План мероприятий
6. Информация о применяемых страховых инструментах. Все представляемые материалы для подтверждения авторства заверяются подписями участников.

Проверка авторства составленных документов проводится с использованием системы «Антиплагиат» (Режим доступа: <https://www.antiplagiat.ru/>) или её аналогов. Уникальность представленных материалов должна быть не менее 50%.

Представление результатов работы

Результаты работы представляются в виде видеозаписи презентации данного модуля, письменных материалов в формате Word и плаката на магнитной доске (флипчарте). Все файлы необходимо сохранить на рабочем столе ноутбука.

1. Видеозапись презентации данного модуля выполняется в программе OBS. На слайдах презентации рекомендуется указывать ссылки на источники информации. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Существенным условием является соблюдение временного регламента.

Видеофайлу присваивается имя следующего вида: «Название модуля_Номер команды».

2. Письменные материалы выполняются в виде документа Word, в который также необходимо вставить ссылку на файл с видеозаписью презентации данного модуля. Файлу присваивается имя следующего вида: «Название модуля_Номер команды».

3. Плакат на магнитной доске (флипчарте) должен представлять собой рекламу страховых услуг. Изображение необходимо сделать полноцветным, используя более 3-х цветов.

2.3.2. Система оценивания выполнения заданий демонстрационного экзамена.

По результатам выполнения заданий демонстрационного экзамена может применяться схема перевода баллов из столбальной шкалы в оценки по пятибалльной шкале.

Таблица 6.

Рекомендуемая схема перевода результатов демонстрационного экзамена из столбальной шкалы в пятибалльную

Оценка ГИА	"2" (неудовлетворительно)	"3" (удовлетворительно)	"4" (хорошо)	"5" (отлично)
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%

Детальная информация о распределении баллов и формате оценки выполнения заданий демонстрационного экзамена представлена в таблице ниже.

Таблица 7.

Обобщенная оценочная ведомость

№ п/п	Модуль задания, где проверяется критерий	Критерий	Длительность модуля	Разделы WSSS	Судейские баллы	Объективные баллы	Общие баллы
1	2	3	4	5	6	7	8
1	A	Планирование размещения страховых услуг	1:10:00	1, 2, 3,7	2,00	10,00	12,00
2	B	Страховые инструменты и анализ рисков	1:10:00	1, 2, 3,7	2,00	10,00	12,00
3	C	Изучение рынка и подготовка предложений по страховым услугам для юридических лиц и физических лиц	1:40:00	1, 2, 3, 4, 5,6,7	7,00	9,00	16,00
Итого	-	-	4:00:00	-	11,00	29,00	40,00

Таблица 8

Шкала оценивания результатов защиты выпускной квалификационной работы

Оценки	Уровень освоения компетенций
отлично	компетенции освоены
хорошо	
удовлетворительно	
неудовлетворительно	компетенции не освоены

При проведении демонстрационного экзамена необходимо использовать разработанные Союзом «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» задания, которые будут размещены в открытом доступе на сайте <http://worldskills.ru/> за 6 месяцев до начала государственной итоговой аттестации и рекомендуются к использованию при разработке контрольно-измерительных материалов для проведения государственной итоговой аттестации по специальности 38.03.02 Страхование дело (по отраслям).

После подведения итогов комиссией председатель государственной экзаменационной комиссии объявляет всем присутствующим результаты защиты и сообщает, что защитившемуся присвоена квалификация «специалист страхового дела».

Успешное прохождение государственной итоговой аттестации является основанием для выдачи обучающемуся документа об уровне образования и о квалификации образца, установленного Министерством образования и науки Российской Федерации – диплома о среднем профессиональном образовании.

При повторном прохождении государственной итоговой аттестации по желанию обучающегося решением организации ему может быть установлена иная тема выпускной квалификационной работы.

2.4. Примерная тематика выпускных квалификационных работ (дипломных работ) для студентов СПО по специальности 38.03.02 Страхование дело (по отраслям)»

1. Финансовая устойчивость страховой организации и пути ее повышения.
2. Финансовые ресурсы страховой компании и пути повышения эффективности их использования.
3. Платежеспособность страховой организации и пути ее повышения.
4. Совершенствование методов оценки платежеспособности страховой организации.
5. Ликвидность активов страховой организации и пути ее повышения.
6. Доходы страховой организации и пути их увеличения.
7. Расходы страховой организации и пути их оптимизации.
8. Прибыль страховой организации и пути ее увеличения.
9. Рентабельность страховой организации и пути ее повышения.
10. Совершенствование инвестиционной деятельности страховой организации.
11. Повышение сбалансированности страхового портфеля.
12. Финансовая устойчивость страховых операций и пути ее повышения.
13. Риски страховой организации и способы их снижения.
14. Совершенствование системы продвижения страховых услуг.
15. Совершенствование организации работы страховой компании.
16. Эффективность продаж страховых продуктов и пути ее повышения.
17. Совершенствование методов оценки эффективности страховых продаж.
18. Совершенствование методов оценки сбалансированности страхового портфеля.

19. Оптимизация состава и структуры страхового портфеля страховщика.
20. Оптимизация состава и структуры привлеченного капитала страховой организации.
21. Повышение эффективности формирования и использования собственного капитала страховой организации.
22. Направления обеспечения достаточности собственного капитала страховой организации.
23. Финансовое состояние страховой организации и пути его улучшения.
24. Конкурентоспособность страховой организации и пути ее повышения.
25. Совершенствование механизма формирования финансовых потоков в страховой организации.
26. Совершенствование финансового менеджмента в страховой организации.
27. Финансовый потенциал страховой организации и направления его повышения.
28. Совершенствование методов оценки финансового состояния страховой организации.
29. Повышение ликвидности и платежеспособности страховой организации.
30. Совершенствование механизма формирования страховых резервов по страхованию жизни.
31. Повышение эффективности инвестирования страховых резервов.
32. Совершенствование методов расчета страхового возмещения в системе урегулирования убытков.
33. Совершенствование методов оценки финансовой устойчивости страховой организации.
34. Совершенствование методов формирования тарифных ставок в имущественном страховании.
35. Рейтинг страховой организации и направления его повышения.
36. Тарифная политика страховой организации и направления ее совершенствования.
37. Страхование ответственности в России и пути его развития.
38. Страхование ответственности в страховой организации и направления его развития.
39. Проблемы и перспективы развития личного страхования в России.
40. Личное страхование в страховой организации и направления его развития.
41. Современное состояние и перспективы развития страхования имущества в России.
42. Страхование имущества в страховой организации и направления его развития.
43. Государственное регулирование страховой деятельности в России.
44. Страховой рынок России: состояние и перспективы развития.

2.5. Типовые задания для демонстрационного экзамена

Форма участия – парная. Количество человек в группе (т.е. задание ДЭ выполняется в группе/ команде из нескольких экзаменуемых) – 2.

Содержанием задания является страховая деятельность. В группах по два человека участники развивают проекты на основе разработанного предложения по страхованию юридических и физических лиц и представляют свои наработки для оценки экспертов. Задача команды изучить региональные условия и спрос на страховые услуги по страхованию транспортных средств, подобрать программы страхования транспортных средств, подходящих для юридических или физических лиц, разработать коммерческое предложение заключить договор комплексного страхования транспортных средств для юридических и физических лиц.

Задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Модуль 1: Планирование размещения страховых услуг.

Прежде всего, для страховых услуг должен существовать рынок сбыта. В данном модуле необходимо показать, что этот рынок есть. Также, стоит описать потребительские свойства услуги. Для это команда должна произвести маркетинговое исследование и планирование, которое позволит правильно с учетом особенностей рынка сбыта оформить в дальнейшем в следующих модулях предложение на страхование и заключение договора страхования юридических и физических лиц.

Разработка программы маркетинга предполагает: обоснованный выбор пользующихся наибольшим спросом страховых услуг, определение ресурсов для выполнения намеченных программ: денежных, людских, материальных.

При выполнении данного модуля ставятся следующие цели:

1. Определение приоритетных видов страховых услуг, их реализацию в количественном и денежном выражении; принятие решений о целесообразности разработки новых страховых продуктов; модернизации и усовершенствования действующих, залицензированных правил страхования; прекращение страхования отдельных видов и объектов страхования (из-за несовершенства залицензированных правил, высокого риска, приводящего к превышению выплат по отношению к поступившим страховым платежам, и по другим причинам); пересмотр тарифов по отдельным видам страхования.

2. Определение структуры предоставляемых страховых услуг (доли отдельных видов страхования в общей массе страховых услуг).

3. Определение доли затрат на создание нового вида страхового продукта, рекламу, обучение персонала по его продвижению до потребителя.

4. Выбор методов и способов реализации страхового продукта, обеспечение его значимости и наглядности через средства массовой информации и индивидуальную работу агентов, брокеров, разработку политики в отношении обеспечения материальными ресурсами, создание дочерних филиалов.

При выполнении данного модуля ставятся следующие задачи, которые вытекают из основных принципов управленческого маркетинга:

1. Сбор, обработка, анализ и обобщение информации о страховом рынке (страхователях, страховщиках, возможных новых потенциальных клиентах).
2. Изучение страховых интересов клиента.
3. Подготовка данных, необходимых для принятия решений по более эффективному приспособлению оперативно-хозяйственной деятельности страховщика к требованиям страхового рынка.
4. Активное формирование спроса на предлагаемые страховые услуги.
5. Создание эффективной системы продаж страховых полисов.

Команда разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта услуги.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по презентации данного модуля.

Модуль 2: Страховые инструменты и анализ рисков

Участникам необходимо провести анализ рисков при составлении программы страхования для юридических и физических лиц. Необходимо дать краткую характеристику возможным договорам страхования (вид страхования, страховой риск, участники договора страхования, страховые случаи, страховые суммы), которые соответствуют выделенным страховым рискам.

Выделить из всех возможных рисков, с которыми может столкнуться организация или физическое лицо в процессе осуществления запланированной деятельности, те, которые можно застраховать.

Перечислить, какие договоры страхования организация обязана заключить для осуществления запланированной деятельности, а какие – может заключить в добровольном порядке, для каждого договора должен указать, кто является выгодоприобретателями и застрахованными лицами по договору (если они есть), для каждого приведенного договора сформулировать, что

будет являться страховым случаем (страховыми случаями) по договору, указать лимиты страховых выплат для договора/договоров страхования, который/е организация обязана заключить. Аналогичную работу участник должен провести и при страховании физического лица, учитывая его особенности.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

Необходимо выяснить, является ли услуга, подходящая с точки зрения устойчивости спроса, оценить устойчивость и выработать меры по поддержанию её на высоком уровне.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития. Необходимо проанализировать характеристику планируемой деятельности организации – потенциального клиента страховой компании.

Кроме того, будет оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, его реалистичность, подробное описание действий и фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели.

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Участники должны быть осведомлены о том, что эксперты обращают внимание на понимание расчетов стоимости и проверяют, являются ли цифры реалистичными.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по презентации данного модуля.

Модуль 3: Изучение рынка и подготовка коммерческих предложений заключить договор комплексного страхования юридического или физического лица

Команда разрабатывает комплексное страхование юридических и физических лиц, которое должно содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие клиента вопросы — каково страховое покрытие, страховые риски, тарифы и т. д. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Предложения по страховым продуктам:

1. Комплексное страхование юридических лиц (организации) в формате Word;
2. Страхование физических лиц в формате Word;

Приложения:

- Информационно-рекламный плакат, листовка, буклет
- Ссылка на маркетинговое исследование (исследование рынка и/или опрос).

Формат письменных материалов по страхованию:

1. Размер страниц предложения на страхование юридических и физических лиц должно быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Предложение на страхование должно быть не более 20 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.

2. Текст предложения на страхование должен быть 12пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

3. На титульном листе должно быть указано название команды, название проекта, имена участников команды и даты представления.

4. Вторая страница –Оглавление.

5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой предложения на страхование (виды страхования), а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

6. Предложение на страхование выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

1. Резюме предложения на страхование
2. Описание команды
3. Целевой рынок
4. Планирование рабочего процесса и подготовка договоров страхования
5. Маркетинговый план
6. Финансовые инструменты и анализ рисков

Все представляемые материалы заверяются конкурсантами (подписи конкурсантов, подтверждающие авторство).

Проверка авторства формулировок предложения на страхование проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/>или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертном сообществом).

Приведенные данные могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т. ч. с использованием Excel. Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы. Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel,

могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

Формат информационно-рекламного плаката:

1. Формат А3;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.

Плакат возможно представить на флип- чарте.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т. п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно- белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

Результаты работы представляются:

1. В формате записанного видео выступления по презентации данного модуля
2. Письменными материалами по страхованию в формате Word
3. Работой на флип-чарте.

2.6. Перечень литературных и иных источников для подготовки к государственной итоговой аттестации

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.].
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ: [ред. от 23.05.2016 г.].
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ: [ред. от 03.07.2016 г.].
4. Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон Российской Федерации от 27.11.1992 г. № 4015-1 [ред. от 03.07.2016 г.].
5. О взаимном страховании: Федеральный закон от 29.11.2007 г. № 286-ФЗ [ред. от 03.07.2016 г.].
6. Об актуарной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 02.11.2013 г. № 293-ФЗ [ред. от 23.06.2016 г.].
7. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте: Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 225-ФЗ [ред. от 23.05.2016 г.].
8. Об обязательном страховании гражданской ответственности

владельцев транспортных средств: Федеральный закон от 25.04.2002 г. № 40-ФЗ [ред. от 23.06.2016 г.].

9. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ [ред. от 03.07.2016 г.].

10. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном: Федеральный закон от 14.06.2012 г. № 67-ФЗ [ред. от 23.05.2016 г.].

11. О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов: Указание Банка России от 16.11.2014 г. № 3444-У [ред. от 09.03.2016 г.].

12. Архипов, А.П., Страховое дело : учебник / А.П. Архипов. — Москва : КноРус, 2021. — 252 с. — ISBN 978-5-406-03345-6. — URL:<https://book.ru/book/936329> (дата обращения: 15.10.2021). — Текст : электронный.

13. Архипов, А.П., Страхование имущественных рисков : учебник и практикум / А.П. Архипов. — Москва : КноРус, 2019. — 273 с. — ISBN 978-5-406-07075-8. — URL:<https://book.ru/book/932686> (дата обращения: 12.10.2021). — Текст : электронный.

14. Архипов, А.П., Сопровождение договора страхования : учебник / А.П. Архипов. — Москва : КноРус, 2021. — 260 с. — ISBN 978-5-406-08518-9. — URL:<https://book.ru/book/940148> (дата обращения: 13.09.2021). — Текст : электронный.

15. Архипов, А.П., Корпоративное страхование. : учебник / А.П. Архипов. — Москва : КноРус, 2021. — 256 с. — ISBN 978-5-406-08594-3. — URL:<https://book.ru/book/940454> (дата обращения: 15.10.2021). — Текст : электронный.

16. Брызгалов, Д.В., Международные стандарты финансовой отчетности в страховании : учебное пособие / Д.В. Брызгалов, Н.В. Кириллова, ; под ред. А.А. Цыганова. — Москва : КноРус, 2020. — 199 с. — ISBN 978-5-406-07699-6. — URL:<https://book.ru/book/932926> (дата обращения: 02.10.2021). — Текст : электронный.

17. Васюкова, Л. К. Внутренний контроль и аудит страховых организаций в системе страхового надзора Российской Федерации=Internal control and audit of insurance organizations in the system of insurance supervision of the Russian Federation / Л. К. Васюкова, Ю. А. Никитченко. — Москва : Креативная экономика, 2019. — 166 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599649> (дата обращения: 15.10.2021). — Библиогр.: с. 141 - 152. — ISBN 978-5-91292-278-7. — DOI 10.18334/9785912922787. — Текст : электронный.

18. Галаганов, В.П., Основы страхования и страхового дела : учебное пособие / В.П. Галаганов, Н.В. Антонова. — Москва : КноРус, 2018. — 216 с. — ISBN 978-5-406-06052-0. — URL:<https://book.ru/book/926148> (дата обращения: 24.09.2021). — Текст : электронный.

19. Кузько, Е.С., Мошенничество в сфере страхования: уголовно-правовая характеристика и практика квалификации : монография / Е.С. Кузько. — Москва : Юстиция, 2021. — 114 с. — ISBN 978-5-4365-7183-6. — URL:<https://book.ru/book/940288> (дата обращения: 15.10.2021). — Текст : электронный.

20. Никулина, Н.Н., Актуарная деятельность в страховании. Теория и практика : учебник / Н.Н. Никулина. — Москва : Русайнс, 2021. — 396 с. — ISBN 978-5-4365-8494-2. — URL:<https://book.ru/book/941959> (дата обращения: 18.09.2021). — Текст : электронный.

21. Основы теории страхования : учебник : [16+] / Е. В. Скубрий, И. И. Мельничук, О. В. Шатаева, А. В. Савинов. — Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. — 501 с. : ил., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601367> (дата обращения: 15.10.2021). — Библиогр.: с. 450-457. — ISBN 978-5-4499-1796-6. — DOI 10.23681/601367. — Текст : электронный.

22. Черных, М.Н., Страхование: финансовые аспекты. : учебное пособие / М.Н. Черных, Г.Ф. Каячев, Л.В. Каячева. — Москва : КноРус, 2020. — 284 с. — ISBN 978-5-406-07275-2. — URL:<https://book.ru/book/932243> (дата обращения: 11.10.2021). — Текст : электронный.

23. Щербаков, В.А., Страхование. : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. — Москва : КноРус, 2021. — 319 с. — ISBN 978-5-406-03424-8. — URL:<https://book.ru/book/936332> (дата обращения: 15.10.2021). — Текст : электронный.

Перечень периодических изданий

- Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права,
- Курская правда,
- Российская кооперация,
- Страхование дело

По всем темам рекомендуется использовать Internet-ресурсы:

1. <http://www.minfin.ru> (официальный сайт Минфина РФ)
2. <http://www.economy.gov.ru> (официальный сайт Минэкономразвития РФ)
3. <http://www.nalog.ru> (официальный сайт Федеральной налоговой службы России)
4. <http://www.gks.ru> (официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстата))
5. <http://www.rsl.ru> (официальный сайт Российской государственной библиотеки)
6. <http://www.nlr.ru> (официальный сайт Российской национальной библиотеки)

7. <http://www2.viniti.ru> (официальный сайт Всероссийского института научной и технической информации (ВИНИТИ))
8. <http://www.icsti.su/portal/index.html> (официальный сайт Международного центра научной и технической информации)
9. <http://www.vntic.org..ru> (официальный сайт Всероссийского научно-технического информационного центра (ВНТИЦ))
10. <http://www.opes.ru> (Экспертный сайт Высшей школы экономики)
11. <http://www.iet.ru> (Институт экономических проблем переходного периода – ИЭПП)
12. <http://www.cemi.rssi.ru> (Центральный экономико-математический институт - ЦЭМИ)
13. <http://www.hse.ru> (Институт макроэкономических исследований и прогнозирования ГУ ВШЭ)
14. <http://www.beafnd.ru> (Бюро экономического анализа)
15. <http://www.exin.ru> (Экспертный институт)
16. <http://www.elg.ru> (Экономическая экспертная группа)
17. <http://president.kremlin.ru> (Президент России)
18. <http://www.council.gov.ru> (Совет Федерации)
19. <http://www.duma.gov.ru> (Государственная Дума)
20. Электронный ресурс о бюджетной системе Российской Федерации. - Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru>.
21. Электронный ресурс справочно-правовой системы «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
22. Электронный ресурс справочно-правовой системы «Гарант». - Режим доступа: <http://www.garant.ru>
23. <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России.
24. <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.
25. <http://www.finart.ru> -ФинАрт.
26. <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России.
27. <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.
28. <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.
29. <http://analytics.interfax.ru/shure.htm> – Общий обзор «Интерфакс».
30. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.
31. <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».
32. <http://www.rosno.ru> – РОСНО.
33. <http://www.reso.ru> – ОСАО «Ресо-Гарантия».
34. <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».
35. <http://www.ingos.ru> – ОСАО «Ингосстрах».
36. <http://www.soglasie> – СК «Согласие».
37. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК.
38. <http://gutains.ru> – СК «Гута – страхование».
39. <http://i-news.narod.ru/review.htm> – Обзор страхового рынка.
40. <http://i-news.narod.ru/publ.htm> – Публикации о страховании.
41. <http://i-news.narod.ru/criminal.htm> – О страховом мошенничестве.

2.7. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека)

Наименование	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
BOOK.ru	Договор с ООО "КноРус медиа" № 18507305 от 30.06.2022 г.	с 01.09.2022 по 31.08.2023
Троицкий мост	Договор с ООО "ИТК Троицкий мост" № 3106/22С от 22.06.2022 г.	с 01.09.2022 по 31.08.2023
Университетская библиотека онлайн	Договор с ООО "НексМедиа" № 102-06/2022 от 28.06.2022 г.	с 01.09.2022 по 31.08.2023

2.8. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Наименование	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
Справочная Правовая Система КонсультантПлюс	Договор с ООО «Инфо-Комплекс Плюс»	с 01.09.2018 по бессрочно
Электронный периодический справочник "Система Гарант"	Договор с ООО "Гарант-Плюс" № 00-67 395 от 14.12.2022 г.	с 01.01.2023 по 31.12.2023

Программа государственной итоговой аттестации рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии. Протокол от «15» февраля 2023 года №ба

Председатель комиссии



О. С. Семерова

Программа государственной итоговой аттестации рассмотрена и одобрена на заседании кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения от «15» февраля 2023 года №ба

И.о.зав. кафедрой бухгалтерского учета,
финансов и налогообложения
к.э.н., доц.



Г. А. Польская

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

АНО ВО "БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА"; БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА; БУКЭП, Пасечко Лиана Анатольевна, Руководитель

26.01.24 11:42 (MSK)

Сертификат 01B651CF0046AFB0A546696FD0C2A2DD61