

## Аннотация к рабочей программе дисциплины

### «Страховые продукты и услуги для бизнеса»

#### 38.04.08 Финансы и кредит магистерская программа

#### «Финансы в цифровой экономике»

**Цель преподавания дисциплины.** Формирование у магистров практических навыков в области оперативного планирования продаж, с использованием различных технологий продаж страховых продуктов.

#### **Задачи изучения дисциплины**

- изучение специфики планирования и продажи страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- изучение информационной базы управления финансами организации в области страхования;
- определение специфики страхового продукта;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи страховых продуктов;
- обучение студентов практическим навыкам в области оперативного планирования продаж страховых продуктов.

#### **Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины**

- составляет инвестиционный портфель на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию финансовых продуктах (ПК-2.1);
- выявляет несоответствия текущего финансового состояния клиента поставленным финансовым целям на основании анализа его финансового положения и использования заемных средств (ПК-2.2);
- проводит консультирование клиентов по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, а также экономических и правовых последствий финансовых решений (ПК-6.2);
- осуществляет взаимодействие с клиентами и контрагентами по широкому спектру финансовых услуг (ПК-6.3).

#### **Разделы дисциплины**

1. Организация и управление страховой деятельностью.

2. Специфика страхового продукта в планировании и продвижении.

Понятие страхового маркетинга

3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

4. Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов

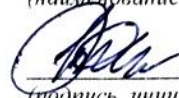
5. Интернет - продажи страховых продуктов

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

экономики и менеджмента*(наименование ф-та полностью)*

Т.Ю. Ткачева

*(подпись, инициалы, фамилия)*« 23 » июня 2021 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Страховые продукты и услуги для бизнеса*(наименование дисциплины)*

ОПОП ВО

38.04.08 Финансы и кредит*цифр и наименование направления подготовки (специальности)*направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике»*наименование направленности (профиля, специализации)*

форма обучения

заочная*(очная, очно-заочная, заочная)*

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО – магистратура по направлению подготовки (специальности) 38.04.08 Финансы и кредит на основании учебного плана ОПОП ВО 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике», одобренного Ученым советом университета (протокол № 6 «26» октября 2021 г.).

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике» на заседании кафедры финансов и кредита 23 июня 2021 г. протокол № 13

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Разработчик программы  
к.э.н., доцент Обухова А.С. Обухова А.С.

(ученая степень и ученое звание, Ф.И.О.)

Директор научной библиотеки Макаровская В.Г. Макаровская В.Г.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике», одобренного Ученым советом университета протокол № 6 «26» окт 2021 г., на заседании кафедры финансов и кредита 28 июня 2021 г. протокол № 14

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике», одобренного Ученым советом университета протокол № 4 «28» окт 2022 г., на заседании кафедры финансов и кредита 13 июня 2022 г. протокол № 13

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Колмыкова Т.С. Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике», одобренного Ученым советом университета протокол № « » 20  г., на заседании кафедры \_\_\_\_\_

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Колмыкова Т.С.

## 1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

### 1.1 Цель дисциплины

Содержание дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» ориентировано на изучение основ планирования и продаж страховых продуктов и услуг. Основной целью изучения дисциплины является формирование у магистров практических навыков в области оперативного планирования продаж, с использованием различных технологий продаж страховых продуктов.

### 1.2 Задачи дисциплины

- изучение специфики планирования и продажи страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- изучение информационной базы управления финансами организации в области страхования;
- определение специфики страхового продукта;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи страховых продуктов;
- обучение студентов практическим навыкам в области оперативного планирования продаж страховых продуктов.

### 1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)		Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
код компетенции	наименование компетенции		
1	2	3	4
ПК-2	Способен применять методы аналитической работы по разработке финансового плана клиента и формированию целевого инвестиционного портфеля	ПК-2.1 Составляет инвестиционный портфель на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию финансовых продуктах	<i>Знать:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способы планирования развития агентской сетив страховой компании;</li> <li>- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</li> <li>- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</li> <li>- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж.</li> </ul> <i>Уметь:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить первичное</li> </ul>

			<p>обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</li> <li>- навыками осуществления продаж страховых продуктов и их поддержку.</li> </ul>
		<p>ПК-2.2 Выявляет несоответствия текущего финансового состояния клиента поставленным финансовым целям на основании анализа его финансового положения и использования заемных средств</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности организации как информационной базы для проведения страхования</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать финансовую отчетность организации для расчета необходимых финансовых показателей;</li> <li>- выявлять несоответствие текущего финансового состояния организации поставленным финансовым целям;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа финансового состояния организации;</li> <li>- методами анализа</li> </ul>

			<p>эффективности использования заемных средств (кредитных продуктов);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками реализовывать технологии маркетинга и оценивать их эффективность.</li> </ul>
ПК-6	Способен осуществлять финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	<p>ПК-6.2 Проводит консультирование клиентов по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, а также экономических и правовых последствий финансовых решений</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</li> <li>- способы создания системы обратной связи с клиентом;</li> <li>- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</li> <li>- нормативную базу страховой компании по работе с клиентами для решения финансовых вопросов.</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготавливать письменное обращение к клиенту;</li> <li>- проводить консультирование клиентов по вопросам страхования.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками организовывать работу компании и оценивать основные показатели его работы в области страхования.</li> </ul>
		<p>ПК-6.3 Осуществляет взаимодействие с клиентами и контрагентами по широкому спектру финансовых услуг</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителям;</li> <li>- требования к</li> </ul>

			<p>приобретению страховых продуктов в офисе и через интернет.</p> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> <li>- организовывать функционирование интернет-продаж страховой компанией;</li> <li>- обновлять данные и технологии интернет-продаж страховых продуктов.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</li> </ul>
--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Страховые продукты и услуги для бизнеса» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, основной профессиональной образовательной программы - программы магистратуры 38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль, специализация) «Финансы в цифровой экономике». Дисциплина изучается на 2-ом курсе.

## 3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 6 зачетных единиц (з.е.), 216 академических часов.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	216
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	18,12
в том числе:	
лекции	6
лабораторные занятия	0
практические занятия	12
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	188,88
Контроль (подготовка к экзамену)	9
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,12
в том числе:	





1	Организация и управление страховой деятельностью	2		1	У1, У3, У4, У6, МУ1, МУ2	Т,С (1-3 неделя)	ПК-2.2, ПК-6.2
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	1		2	У2, У3, У5, МУ1, МУ2	Т,С (4-7 неделя)	ПК-2.1, ПК-6.2, ПК-6.3
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	1		3	У2, У3, У5, У6, МУ1, МУ2	Т,С,З (8-11 неделя)	ПК-2.1, ПК-2.2
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	1		4	У1, У2, У3, У5, У6, МУ1, МУ2	Т,С (12-15 неделя)	ПК-2.1, ПК-6.2, ПК-6.3
5	Интернет - продажи страховых продуктов	1		5	У2, У3, У5, МУ1, МУ2	Т,С (16-18 неделя)	ПК-2.1, ПК-6.3

Т – тестирование, С – собеседование, Д – доклад, З – решение разноуровневых задач и заданий.

## 4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

### 4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование практического занятия	Объем, час.
1	Организация и управление страховой деятельностью	2
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	3
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	3
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	2
5	Интернет - продажи страховых продуктов	2
Итого		12

## 4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затраченное на выполнение СРС, час.
1	Организация и управление страховой деятельностью	1-3 неделя	30
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	4-6 неделя	39
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	7-10 неделя	39,88

4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	11-14 неделя	39
5	Интернет - продажи страховых продуктов	15-18 неделя	41
	Итого		188,88

## 5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

*научной библиотекой университета:*

а) библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной литературой в соответствии с УП и данной РПД;

б) имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

*кафедрой:*

а) путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;

б) путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств;

в) путем разработки:

- методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;

- заданий для самостоятельной работы;

- тем рефератов и докладов;

- вопросов к экзамену;

- методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

*полиграфическим центром (типографией) университета:*

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;

- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

## 6 Образовательные технологии

Реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся. В рамках дисциплины предусмотрены встречи с представителями бизнеса, мастер-классы экспертов и специалистов в этой области.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	Организация и управление страховой деятельностью (лекция)	Презентация	2
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга (практическое занятие)	Мозговой штурм	2

3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка (практическое занятие)	Презентация	1
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов (практическое занятие)	Мастер-класс	1
Итого			6

## 7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

### 7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули) и практики, при изучении / прохождении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
ПК-2.1 Составляет инвестиционный портфель на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию финансовых продуктах	Оценка стоимости бизнеса и инвестиционных проектов Управление стоимостью компании	Управление инвестиционным портфелем	Страховые продукты и услуги для бизнеса Производственная преддипломная практика
ПК-2.2 Выявляет несоответствия текущего финансового состояния клиента поставленным финансовым целям на основании анализа его финансового положения и использования заемных средств	Оценка стоимости бизнеса и инвестиционных проектов Управление стоимостью компании	Скоринги, рейтинги и рэнкинги Финансовый менеджмент	Страховые продукты и услуги для бизнеса
ПК-6.2 Проводит консультирование клиентов по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, а также экономических и правовых последствий финансовых решений	Современные банковские продукты и банковские технологии Оценка стоимости бизнеса и инвестиционных проектов Управление стоимостью компании	Управление инвестиционным портфелем Стратегические финансы Финансовое прогнозирование	Страховые продукты и услуги для бизнеса Современное банковское дело: основы и направления модернизации

ПК-6.3 Осуществляет взаимодействие с клиентами и контрагентами по широкому спектру финансовых услуг	Современные банковские продукты и банковские технологии	Управление инвестиционным портфелем	Страховые продукты и услуги для бизнеса Современное банковское дело: основы и направления модернизации Мировые финансы Внешнеэкономическая деятельность
--------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Код компетенции / этап	Показатели оценивания компетенций	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительный»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
ПК-2.1 / завершающий	<p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Знать: основы формирования инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию финансовых продуктах</p> <p>Уметь: формировать инвестиционный портфель страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров</p> <p>Владеть: навыками составления инвестиционного</p>	<p>Знать: методы, используемые при анализе инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию страховых продуктов</p> <p>Уметь: анализировать процесс формирования инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов</p>	<p>Знать: способы, принципы и методы анализа составления инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов активов и страховых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию продуктах</p> <p>Уметь: оценивать эффективность формирования инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов,</p>

		портфеля страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров	активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров Владеть: навыками анализа инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов, расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров	расчетов размера инвестиций, целевой доходности и прочих параметров, а также выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию финансовых продуктах Владеть: навыками выявления качественных и количественных свойств риска в предполагаемых к использованию финансовых продуктах с целью составления инвестиционного портфеля страховщика на основании подбора классов активов и финансовых продуктов
ПК-2.2 / завершающих	<p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и</p>	<p>Знать: состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы страховщика; систему показателей оценки платёжеспособности</p> <p>Уметь: использовать финансовую отчетность организации для расчета необходимых финансовых показателей;</p> <p>анализировать и интерпретировать информацию о финансово-экономическом</p>	<p>Знать: состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы страховщика; систему показателей оценки финансовой устойчивости</p> <p>Уметь: использовать финансовую отчетность страховой организации для расчета необходимых финансовых показателей;</p>	<p>Знать: состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы страховщика; систему показателей оценки финансового состояния страховой организации и методику их расчета</p> <p>Уметь: использовать финансовую отчетность страховой организации для</p>

<p>нестандартных ситуациях</p>	<p>состоянии страховой организации; выявлять несоответствие текущего финансового состояния организации поставленным финансовым целям Владеть: методами анализа финансового состояния страховщика; методами анализа эффективности использования заемных средств (кредитных продуктов); методами оценки активов; методами анализа эффективности инвестиционных проектов</p>	<p>анализировать и интерпретировать информацию о финансово-экономическом состоянии организации и обосновать полученные выводы; оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений; выявлять несоответствие текущего финансового состояния страховой организации поставленным финансовым целям Владеть: методами анализа финансового состояния страховой организации и принимать обоснованные инвестиционные, кредитные и финансовые решения; методами анализа эффективности использования заемных средств (кредитных продуктов); методами оценки активов; методами анализа эффективности инвестиционных проектов страховщика</p>	<p>расчета необходимых финансовых показателей; анализировать и интерпретировать информацию о финансово-экономическом состоянии организации и обосновать полученные выводы; оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений; выявлять несоответствие текущего финансового состояния страховой организации поставленным финансовым целям Владеть: методами анализа финансового состояния страховой организации и принимать обоснованные инвестиционные, кредитные и финансовые решения; методами анализа эффективности использования заемных средств (кредитных продуктов); методами оценки активов; методами анализа эффективности инвестиционных проектов</p>
--------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				страховщиков
ПК-6.2 / завершающ ий	<p>1 Доля освоенных обучающимся знаниями, умениями, навыками от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаниями, умениями, навыками</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Знать: основы консультирования клиентов по вопросам составления бюджета, страховой организации</p> <p>Уметь: подготавливать письменное обращение к клиенту</p> <p>Владеть: навыками консультирования клиентов по вопросам составления бюджета страховщика, управления портфелем, а также экономических и правовых последствий финансовых решений</p>	<p>Знать: основы консультирования клиентов по вопросам составления бюджета, страховой организации, формирование страхового фонда, а также экономических и правовых последствий финансовых решений</p> <p>Уметь: проводить консультирование клиентов по вопросам составления бюджета по страхованию, а также экономических и правовых последствий финансовых решений</p> <p>Владеть: навыками консультирования клиентов по вопросам составления бюджета страховщика</p>	<p>Знать: основы консультирования клиентов по вопросам составления бюджета, страховой организации, формирование страхового фонда и формирование инвестиционного портфеля, а также экономических и правовых последствия финансовых решений</p> <p>Уметь: подготавливать и проводить консультирование клиентов по вопросам составления бюджета, страховой организации, формирование страхового фонда и формирование инвестиционного портфеля</p> <p>Владеть: навыками организации работы компании по консультированию клиентов по вопросам страхования, а также экономических и правовых последствий финансовых решений</p>
ПК-6.3 / завершающ ий	1 Доля освоенных обучающимся знаниями, умениями, навыками от общего объема	Знать: основы взаимодействия с клиентами и контрагентами по продаже страховых услуг	Знать: принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового	Знать: принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости

	<p>ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Уметь: организовывать взаимодействие с клиентами и контрагентами по продажи страховых услуг</p> <p>Владеть: навыками взаимодействия с клиентами и контрагентами в области страховых услуг</p>	<p>продукта потребителям</p> <p>Уметь: организовывать взаимодействие с клиентами и контрагентами, осуществлять телефонные продажи страховых услуг</p> <p>Владеть: навыками осуществлять персональные продажи страховых услуг</p>	<p>страхового продукта потребителям; требования к приобретению страховых продуктов в офисе и через интернет</p> <p>Уметь: организовывать взаимодействие с клиентами и контрагентами по широкому спектру финансовых услуг: осуществлять телефонные продажи страховых продуктов, обновлять данные и технологии интернет-продаж страховых продуктов</p> <p>Владеть: навыками осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемо й компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивани я
				наименование	№№ задани й	
1	Организация и управление страховой деятельностью	ПК-2.2, ПК-6.2	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Тест	1-10	Согласно табл.7.2
				Собеседование	1-11	
2	Специфика страхового	ПК-2.1, ПК-6.2,	лекция, практическое	Тест	11-20	Согласно табл.7.2



№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	
	продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	ПК-6.3	занятие, самостоятельная работа студентов	Собеседование	12-20	
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	ПК-2.1, ПК-2.2	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Тест	21-30	Согласно табл.7.2
				Собеседование	21-30	
				Разноуровневые задачи и задания	1-8	
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	ПК-2.1, ПК-6.2, ПК-6.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Тест	31-40	Согласно табл.7.2
				Собеседование	31-36	
5	Интернет продажи страховых продуктов	ПК-2.1, ПК-6.3	лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов	Тест	41-50	Согласно табл.7.2
				Собеседование	37-40	

Примеры типовых контрольных заданий для текущего контроля успеваемости

Вопросы собеседования по разделу (теме) 2. Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга

1. Характеристика страхового продукта
2. Этапы создания нового страхового продукта
3. Расширение ассортимента страховых услуг — элемент конкуренции
4. Сущность продвижения страхового продукта
5. Цели продвижения страховых продуктов
6. Каналы продаж и функции участников каналов продвижения страховых продуктов
7. Специфические особенности продаж страховых продуктов
8. Условия развития продаж
9. Сегментация страхового рынка
10. Технология продаж. Классификация технологии продаж.
11. Технологии продаж по каналам продаж.
12. Технологии продаж по уровню автоматизации.
13. Технологии продаж в зависимости от продукта.
14. Технологии продаж по отношению к договору страхования.
15. Понятие страхового маркетинга

Решение задач по разделу (теме) 3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

Определить какой из регионов наименее убыточный на основании следующих данных: Регион № 1 – число застрахованных объектов составляет 25 000 единиц; страховая сумма застрахованных объектов – 78 млн. руб.; число пострадавших объектов – 2 000 единиц.; число страховых случаев – 1 500; страховое возмещение – 2,1 млн. руб. Регион № 2 - число застрахованных объектов составляет 40 000 единиц; страховая сумма застрахованных объектов – 120 млн. руб.; число пострадавших объектов – 7 000 единиц; число страховых случаев – 4 000; страховое возмещение – 10,5 млн. руб.

Тестовые задания по разделу (теме) 3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

1. На страховом рынке предложение можно оценивать на основе:
  - а) емкости страхового рынка;
  - б) страхового интереса;
  - в) страхового поля;
  - г) ассортимента страхового рынка.
2. Перестрахование наибольших убытков предусматривает:
  - а) выплату определенного числа наибольших возмещений за определенный период (год);
  - б) выплату определенной доли всех возмещений;
  - в) выплату возмещений, превосходящих определенную сумму.
3. К страховым резервам относятся:
  - а) собственные средства страховщика;
  - б) стабилизационный резерв;
  - в) резервный капитал страховщика.
4. Страховые резервы в основном предназначены:
  - а) для формирования страхового фонда;
  - б) для осуществления страховых выплат;
  - в) для финансирования страховой деятельности.
5. Субъектами инфраструктуры страхового рынка являются:
  - а) страховые аудиторы;
  - б) актуарии;
  - в) страховые агенты;
  - г) страхователи;
  - д) аварийные комиссары.

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в УММ по дисциплине.

#### Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

*Промежуточная аттестация* по дисциплине проводится в форме экзамена. Экзамен проводится в форме тестирования (бланкового и/или компьютерного).

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – задания в тестовой форме, составляющие банк тестового задания (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемые на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 3 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 вопросов, заданий и задач.

Для проведения *знаний* используются вопросы и заданий в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов);
- открытой (необходимо вписать правильный ответ);

- на установление правильной последовательности;
- на установление соответствия.

Умения, навыки и компетенции проверяются с помощью задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов. Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

Примеры типовых заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание в закрытой форме:

1. Маркетинг в страховании это метод:

- а) изучение общественного мнения относительно природных или техногенных катастрофических событий;
- б) комплексного подхода к вопросам организации и управления коммерческой деятельностью страховой компании;
- в) изучение рынка страховых услуг;
- г) изучение платежеспособности населения заданного региона;
- д) улучшение качества страховых продуктов компании

Задание в открытой форме

Страховые услуги – это

Задание на установление правильной последовательности

- б) Конституция РФ;
- в) приказ Министерства финансов Российской Федерации;
- г) Федеральный закон «О страховой деятельности в РФ».

Задание на установление соответствия

Наименование	Описание
Функция возмещения ущерба и личное материальное обеспечение граждан	Она реализуется в системе запасных и резервных фондов. Страховщики решают проблемы инвестиций временно свободных средств в банковские и другие финансовые структуры.
Функция формирования специализированного страхового фонда денежных средств	Посредством этой функции страховщик получает реализацию страховой защиты. Страховую выплату имеют только те физические и юридические лица, которые участвовали в формировании страхового фонда.
Восстановительная функция	Связана с использованием части средств страхового фонда на уменьшение степени и последствий страхового риска.
Предупредительная функция	Она заключается в том, что при наступлении страхового случая и выплаты страхового возмещения происходит полная или частичное погашение убытков, понесенных страхователем.

#### 7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний,

### умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

– положение П 02.016-2018 О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ;

– методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для текущего контроля успеваемости по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
Практическое занятие №1 Организация и управление страховой деятельностью	0	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №2 Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	0	Выполнил, но «не защитил»	3	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №3 Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	0	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №4 Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	0	Выполнил, но «не защитил»	3	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №5 Интернет - продажи страховых продуктов	0	Выполнил, но «не защитил»	2	Выполнил и «защитил»
СРС	0		24	
Итого	0		36	
Посещаемость	0		14	
Экзамен	0		60	
Итого	0		100	

Для студентов заочной формы обучения допуск к промежуточной аттестации по дисциплине «Страховые продукты и услуги для бизнеса» не зависит от количества баллов, начисленных за освоение контролируемых разделов изучаемой дисциплины. Начисление баллов осуществляется не позднее субботы перед началом соответствующей сессии. При этом студента оценивают: за посещаемость –14 баллов, за результаты освоения компетенций, знания и умения в рамках контролируемых разделов изучаемой дисциплины – 36 баллов.

Баллы, набранные студентом заочной формы обучения за задания, выполненные вне графика текущей аттестации, суммируются с баллами, выставляемыми при текущей аттестации.

Если к моменту проведения экзамена студент набирает 50 и более баллов, они по желанию студента могут быть выставлены ему в ведомость и в зачетную книжку без дополнительной процедуры тестирования.

Студент, получивший по дисциплине менее 50 баллов, аттестуется неудовлетворительно,

и ему предоставляется возможность ликвидировать задолженность по дисциплине в соответствии с положением П 02.034–2017 «О порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **8.1 Основная учебная литература**

1. Никулина, Н. Н. Страхование: практикум: учебное пособие/ Н. Н. Никулина, С. В. Березина. – Москва: Юнити-Дана, 2017. – 272 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683210> (дата обращения 10.07.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

2. Никулина, Н. Н. Страховой маркетинг: учебное пособие / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 503 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683212> (дата обращения 10.07.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

3. Сафуанов, Р. М. Страхование: учебное пособие / Р. М. Сафуанов, З. Ф. Шарифьянова. – Москва : Прометей, 2018. – 144 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494926> (дата обращения 10.07.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

### **8.2 Дополнительная учебная литература**

4. Косаренко, Н. Н. Страхование право: курс лекций/ Н. Н. Косаренко. – 4-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА, 2021. – 310 с. – (Экономика и управление). – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83313> (дата обращения 10.07.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

5. Никулина, Н. Н. Инвестиционная политика в страховых организациях: теория и практика : учебное пособие / Н. Н. Никулина, С. В. Березина, Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 512 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683208> (дата обращения 10.07.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

6. Основы теории страхования: учебник / Е. В. Скубрий, И. И. Мельничук, О. В. Шатаева, А. В. Савинов. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 501 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601367> (дата обращения 10.07.2023). – Режим доступа : по подписке. – Текст : электронный.

### **8.3 Перечень методических указаний**

1. Страховые продукты и услуги для бизнеса: методические рекомендации по проведению практических занятий для магистров направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост. А. С. Обухова. – Курск: ЮЗГУ, 2020. – 47 с. – Загл. с титул. экрана. – Текст : электронный.

2. Страховые продукты и услуги для бизнеса: методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы для магистров направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. А. С. Обухова. – Курск: ЮЗГУ, 2020. – 34 с. – Загл. с титул. экрана. – Текст : электронный.

### **8.4 Другие учебно-методические материалы**

Журналы в библиотеке университета:

Страховое дело

Вопросы экономики

Финансовый менеджмент

Экономический анализ: теория и практика

Экономист

## **9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

### **1. Электронно-библиотечные системы:**

1 Научная электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]. – Режим

доступа:<http://elibrary.ru>;

2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://www.biblioclub.ru>;

3. Информационная система «Национальная электронная библиотека» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://нэб.рф/>;

4. Электронная библиотека ЮЗГУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://library.kstu.kursk.ru:8087/jirbis2/>.

5. УИС «РОССИЯ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://uisrussia.msu.ru>.

## **2. Современные профессиональные базы данных:**

1. БД «Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://diss.rsl.ru>;

2. Профессиональная база данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Курской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://kurskstat.gks.ru/>;

3. База данных «Web of Science» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://apps.webofknowledge.com/>;

4. База данных «Scopus» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://www.scopus.com/>.

## **3. Информационные ресурсы со свободным доступом:**

1. Российский союз автостраховщиков [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<https://autoins.ru/>

2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<https://minfin.gov.ru/ru/?fullversion=1>

3. Национальное бюро кредитных историй [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://www.nbki.ru/>

4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<https://www.cbr.ru/>

## **10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» являются лекции и практические занятия. Студент не имеет право пропускать занятия без уважительных причин.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практическое занятие предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Оно начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет баллы выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе практических занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса»: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т.д.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами:

чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, промежуточный контроль путем обработки студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседование). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления основного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному усвоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» с целью усвоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

### **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

В процессе изучения дисциплины студенты могут использовать:

- профессиональные базы данных «Статистика» (включая удаленный доступ);
- информационные ресурсы сети Интернет и электронные журналы;
- лицензионные пакеты программ и приложения Microsoft Office для обработки и презентации результатов работы;
- контрольные тесты в электронной форме;
- информацию из справочно-консультационных систем «Консультант Плюс», «Гарант».

### **12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы, оснащенные учебной мебелью: столы, стулья для обучающихся; стол, стул для преподавателя; доска. Демонстрационное оборудование: экран, ноутбук, проектор. Учебно-наглядные пособия. Компьютеры, объединенные в локальную сеть с доступом в Интернет. Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

### **13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания.

Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

*Для лиц с нарушением зрения* допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

*Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата,* на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).



**14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины**

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводивш его изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			