ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат
0285C9A600DFB23DB043033B4E0F4E600AA
Владелец АНПОО УРАЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ УЭК
Действителен с 16.05.2025 по 16.08.2026

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по учебному модулю

«АГЕНТ СТРАХОВОЙ»

1. Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения модуля

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по модулю у обучающихся оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения модуля

ФГОС*
Обучающийся должен обладать следующими компетенциями:
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам; *ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;* *ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;* *ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;* *ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;* *ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.* *ПК 1.1. Определять условия договора страхования и страховую стоимость, рассчитывать страховую премию.* *ПК 1.2. Проводить предстраховую экспертизу объектов страхования.* *ПК 1.3. Подготавливать и заключать договоры страхования, в том числе в виде электронного документа.* *ПК 1.4. Вести учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве.* *ПК 2.1. Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты.* *ПК 2.2. Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг.* *ПК 2.3. Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками.* *ПК 2.4. Анализировать показатели продаж страховых продуктов.* *ПК 3.1. Информировать клиентов о страховой организации, страховых продуктах и способах взаимодействия.*

ФГОС* Обучающийся должен обладать следующими компетенциями:
ПК 3.2. Информировать страхователей об условиях договора страхования, в том числе о сроках действия и об оплате очередных взносов. *ПК 3.3. Принимать обращения клиентов по качеству оказываемых страховой организацией страховых услуг.* *ПК 3.4. Обрабатывать обращения клиентов по дистанционным каналам коммуникации.* *ПК 4.1. Информировать и консультировать клиентов по вопросам урегулирования страховых случаев.* *ПК 4.2. Подготавливать документы для принятия решения о признании или непризнании страховым случаем (убытком) события, имеющего признаки страхового случая.* *ПК 4.3. Проверять на вероятность мошенничества страхового события, имеющего признаки страхового случая.* *ПК 4.4. Оформлять документы для осуществления страховой выплаты.* *ПК 5.1. Выявлять потребности клиентов в страховании имущества, ответственности и финансовых рисков.* *ПК 5.2. Составлять для клиента индивидуальное комплексное решение страхования имущественных рисков.*

**Примечание:* Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

2. Описание шкал оценивания.

Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования определены в соответствии с основной профессиональной образовательной программой.

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Критерии оценивания компетенций	**Шкала оценивания**
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по модулю, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой теоретических знаний, владеет некоторыми умениями анализа и решения типовых практических задач, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности.	Пороговый (обязательный)

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения практических задач, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.	Повышенный
Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в соответствующей области знаний, необходимые для решения конкретных практических задач высокого уровня сложности; практические умения и навыки анализа и интерпретации информации, а также использования полученных сведений для принятия решений.	Продвинутый

3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения модуля

3.1. Примерные вопросы для подготовки к устному опросу:

Вопросы (по темам 1 – 7)

1. Нормативное регулирование деятельности страховых агентов
2. Профессиональные качества страхового агента
3. Облик современного страхового агента
4. Сравнительный анализ деятельности страховых агентов в России и зарубежных странах
5. Развитие навыков продаж в страховании
6. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента
7. Структура страхового договора и полиса
8. Типичные ошибки в оформлении страховых договоров и полисов
9. Оформление материальной ответственности страховых агентов
10. Уголовная и административная ответственность страховых агентов за противоправные действия в области страхования

3.2. Примерный перечень практических заданий

Задание 1 (по теме 2)

Ознакомьтесь с перечнем качеств эффективного страхового агента. Определите, какие качества у вас сформированы на данный момент, и над какими качествами стоит поработать. Составьте план развития профессиональных и личностных качеств эффективного страхового агента.

Чек-лист: основные качества страхового агента, или проверь себя

Если вы когда-либо подумывали о том, чтобы стать страховым агентом, или задавались вопросом, подходит ли вам этот карьерный путь, есть несколько качеств, которыми должен обладать агент. Продажа страховок может быть выгодным предложением с относительно высокими комиссионными и высокой степенью автономии с гибким графиком работы.

Однако это непростая работа. Вы будете часто сталкиваться с отказами клиентов, стрессом и моральным истощением. Тем не менее, все хорошие страховые агенты так или иначе обладают некоторыми из следующих навыков и знаний, а также основными качествами, которые позволяют им быть лучшими из лучших.

Коммуникабельность

1# Ставить на первое место потребности клиента. Агент, который хочет только заработать комиссию, независимо от потребностей клиента, вряд ли продержится в этом бизнесе надолго. А те, кто внимательно слушают своих клиентов, смогут заслужить их доверие, что является самой сложной частью их работы.

2# Обслуживание. Клиенты, которые могут связаться со своими агентами, когда они в них нуждаются, с гораздо большей вероятностью останутся довольными и спокойными. Своевременный ответ на запросы и телефонные звонки является обязательным условием, и вы должны уметь делать то, что обещаете.

3# Эмоциональный интеллект. Это включает в себя способность выслушивать клиентов и сопереживать им на более глубоком уровне. Данная способность помогает понять, чего действительно хотят и в чем нуждаются клиенты. Хороший агент тактичен и знает, как помочь клиенту ясно увидеть финансовую реальность.

Доверие

4# Высокий энергетический уровень. Из самых важных черт хорошего страхового агента — это то, что он всегда выглядит жаждущим помочь. Унылый характер немедленно отразится на клиентах и отговорит их от покупки.

5# Настойчивость. Это, пожалуй, самое важное качество любого хорошего страхового агента. Те, кто работает в этой сфере, обязательно должны уметь справляться с ежедневными отказами в течение своей карьеры и принимать этот факт с улыбкой. Страховые агенты понимают, что каждое «нет» только приближает их к тому, что скоро скажут «да».

6# Честность. Страховые агенты, которые используют обман для построения отношений с клиентами, редко остаются в одной и той же компании надолго — и в некоторых случаях могут оказаться за решеткой. Хороший агент знает, что, говоря правду заранее, он завоюет уважение и доверие своих клиентов.

Знание продукта

7# Широкий ассортимент продукции. Страховой агент предлагает широкий выбор продуктов и услуг, которые могут удовлетворить любые потребности клиента. Если он не понимает, как продукт его компании помогает решить ту или иную проблему, он не сможет должным образом проконсультировать клиентов. Следовательно, агенту не удастся убедить их купить.

Знание продуктов помогает превратить ваших сотрудников в экспертов-энтузиастов, которые знают, как и кому продавать ваш продукт.

8# Ноу-хау. Страховой агент знает гораздо больше, чем то, как продавать полис. Агент должен понимать налоговые и юридические аспекты продуктов, которые они продают, и то, как они разработаны, чтобы соответствовать общей финансовой ситуации клиента.

Некоторые агенты практикуют финансовое планирование, составление подоходного налога или какой-либо другой вид финансовых услуг в качестве своей основной профессии, а затем добавляют страховой бизнес, когда это становится необходимым.

Комментарии

Приведенные выше пункты — это лишь некоторые из качеств, которыми должны обладать агенты по страхованию, чтобы добиться успеха. Отрасль страхования может быть очень сложной и одновременно чрезвычайно полезной для тех, кто желает получить необходимые навыки для построения своего бизнеса.

- Агент имеет гибкий график с потенциально высокой зарплатой;
- Работа в сфере продаж страховых услуг стрессовая;
- Чтобы добиться успеха, новые агенты должны усовершенствовать свои навыки.

Источник: 8 качеств хорошего страхового агента / Calmins - Всё о рынке страхования и финансов [сайт]. — URL: https://calmins.com/8-kachestv-horoshego-strahovogo-agenta/

Задание 2 (по теме 3)

Кейс «Страхование автомобиля»

Условия для решения

Гр-н Н имеет автомобиль, которым управляет водитель. Наиболее часто автомобилем используется в следующих целях:

- поездка по служебным вопросам гр-на Н;
- поездки по выходным дням с семьей.

Управляют автомобилем:

- водитель;
- гр-н Н (гораздо реже).

Автомобиль хранится на служебной стоянке учреждения, где работает Н, а ночью или в охраняемом гараже, или возле подъезда.

Гр-ну Н. предложили застраховать следующие риски:

1. Автогражданскую ответственность перед третьими лицами;
2. Жизнь, здоровье пассажиров (водитель + члены семьи);
3. Ущерб автомобиля от ДТП или действий третьих лиц;
4. Угон, хищение со стоянки;
5. Ответственность ГСК перед Н на случай угона автомобиля из гаража.

Вопросы для решения

1. Насколько правильно сотрудник страховой компании дал рекомендации клиенту?

2. Определить во всех случаях, кто является страхователем, застрахованным лицом, выгодоприобретателем?

3. Водитель, когда ехал без Н, доверил управлять автомобилем своему другу – Б. Тот сбил человека и разбил машину. В салоне сидел несовершеннолетний сын Н. Распространяется ли страховая защита на этот случай?

Источник: Кейсы по страхованию / Rykovodstvo.ru [сайт]. — URL: https://rykovodstvo.ru/other/147470/index.html?page=10

Задание 3 (по теме 7)

Составьте список 5 наиболее часто встречающихся видов мошенничества в страховании в РФ с примерами. Заполните таблицу, охарактеризовав виды мошенничества, с указанием ссылок на источник информации. Сформулируйте и напишите свой вывод о том, что может изменить ситуацию и уменьшить количество подобных правонарушений в сфере страхования.

Задание 4. (МДК 05.01)

Определить нетто-ставку страхового тарифа на основе следующих данных по страховой компании «Эллис». Коэффициент α, при вероятности γ 0,9, равен 1,3. Средняя страховая сумма на 1 договор 120 тыс. руб. Средний размер на это возмещение по данному виду страхования в страховой компании составил 38 тыс. руб. Число страховых случаев на 1000 договоров составило: 2012 г. – 2013 г. – 25; 2014 г. – 24. Ожидаемое число заключенных договоров – 540 единиц.

Задание 5. (МДК 05.01)

Определить брутто-ставку страхового тарифа по страхованию ответственности нотариусов по страховой компании «Альфа». Коэффициент α, при вероятности γ 0,95, равен 1,645. Средняя страховая сумма на 1 договор составила 120 тыс. руб. Средний размер страхового возмещения по данному виду страхования составил в 2014 г. – 44 тыс. руб. Число страховых случаев на 1000 договоров составило: 2012 г. – 14; 2013 г. – 18; 2014 г. – 21. Ожидаемое число заключенных договор – 360 единиц. Нагрузка складывается из расходов на ведение дел – 34%; резерв предупредительных мероприятий – 4%; прибыль – 1,2%.

Задание 6. (МДК 05.01)

На основе методики Росстрахнадзора рассчитайте нетто-ставку и брутто-ставку по страхованию транспортных средств на основе следующих исходных данных: вероятность наступления страхового случая – 0,04; количество заключенных договоров – 2000; средняя страховая сумма – 500 тыс. руб.; среднее страховое возмещение – 300 тыс. руб.; доля нагрузки в структуре страхового тарифа – 18%; коэффициент гарантии – 2,0.

3.3. Примерный перечень заданий для творческого проекта:

Задание для подготовки проекта (по темам 3 – 4)

Самостоятельно выберите страховую компанию и страховые продукты, по которым будет выполняться творческий проект.

1. Определите ключевые характеристики организации.

2. Определите, какие характеристики и тренды макросреды оказывают наиболее сильное влияние на деятельность организации, и в чем оно заключается.

3. На основе матрицы SWOT-анализа сформулируйте рыночную позицию компании и ее ближайших конкурентов. Обоснуйте рыночную позицию, выбранную организацией.

4. Охарактеризуйте продуктовую и ценовую политику организации.

5. Проанализируйте эффективность различных каналов продаж страховых продуктов.

6. Оцените финансовую устойчивость страховой организации.

7. Подготовьте выступление с видеопрезентацией для защиты проекта.

3.4. Примерный перечень заданий для подготовки к деловым / сюжетно-ролевым / имитационным играм:

Задание 1. Деловая игра «Заключение договора страхования с юридическим лицом» (по темам 2 – 5)

Описание ситуации. Агент работает с юридическим лицом по имущественному страхованию предприятия и видам страхования, относящимся к его деятельности.

Вводная часть

Предприятие металлообрабатывающее:

численность	250 человек
численность рабочих опасных профессий	68 человек
основные фонды	стоимостью 20 млн руб.
автотранспорт	2 легковых и 4 грузовых автомобиля
на балансе котельная	

Участники:

агент	1 или 2
директор	1
главный бухгалтер	1
секретарь директора	1
эксперт	1

Агенты не знакомы с директором и главным бухгалтером.

Ход игры

1. Подготовка к встрече (по возможности узнать характер деятельности предприятия, его финансовое состояние и положение на рынке, были ли в предшествующие периоды события, которые могли бы быть страховыми).

2. Подготовить сценарий предстоящей встречи с возможными вопросами, которые могут возникнуть в процессе беседы, и ответами на них.

3. Со сценарием и планами посещения предприятия ознакомить своего непосредственного руководителя с целью уточнения и дополнения сценария встречи.

Выход на предприятие

1. Знакомство с секретарем-референтом (получение некоторой информации о предприятии, его руководителе).

2. Назначение встречи.

3. Внешний вид, набор документов. Вы работник солидной фирмы.

4. Встреча, собственное поведение, начало беседы со знакомства, обмена визитками. Желательно знать характер и наклонности собеседника, чтобы правильно начинать разговор.

5. Переход к деловым предложениям. Аргументированность предложений с использованием полученных данных по предприятию. В беседе следует предлагать не весь пакет страховых услуг, которыми располагает страховая компания, а наиболее существенные исходя из специфики предприятия, в том числе и по обязательным

видам страхования. В завершение беседы предложить буклеты и наглядные материалы, отражающие лицо компании.

6. Как правило, первая встреча носит ознакомительный характер без принятия окончательных решений. Следуют повторные встречи, инициатором которых должен выступить агент.

7. Назначение повторной встречи. День, время.

8. Повторная встреча. Педантичность по времени встречи. Работа с исполнителями по завершению расчетов; уточнения и подготовка договора.

9. Составление и подписание договора. Экспертиза объекта. Влияние экспертизы на качественную сторону составляемого договора.

Источник: Деловая игра «Заключение договора страхования с юридическим лицом» / Страхование рисков – справочный портал о страховании [сайт]. — URL: https://risk-insurance.ru/insurance-management/business-games/conclusion-of-insurance-contract-with-legal-entity.html

3.5. Примерный перечень заданий для контрольных работ:

Вариант № 1 (по темам 1 – 2)

1. Заполните таблицу «Функции страхового агента в сфере продаж»:

№ п/п	Название функции	Содержание функции	Результат реализации функции	Типичные ошибки при реализации функции
1.				
2.				
3.				
…..				

2. Перечислите и охарактеризуйте личностные качества современного страхового агента.

Вариант № 2 (по темам 1 – 2)

1. Заполните таблицу «Функции страхового агента в сфере документального сопровождения договоров страхования»:

№ п/п	Название функции	Содержание функции	Результат реализации функции	Типичные ошибки при реализации функции
1.				
2.				
3.				
…..				

2. Перечислите и охарактеризуйте профессиональные качества современного страхового агента.

3.6. Примерные тестовые вопросы в рамках текущего контроля:

Вопросы (по темам 1 – 7)

1. Какая функция в страховании является основной?

a) Сберегательная
b) Предупредительная
c) Распределительная
d) Рисковая

2. Страхование – это:

a) Услуга
b) Вид бизнеса
c) Форма финансовой взаимопомощи
d) Форма защиты

3. Страховое возмещение:

a) Может быть равным фактическому ущербу
b) Может быть меньше фактического ущерба

c) Может быть выше фактического ущерба

d) Может быть выше действительной стоимости имущества

4. Страховой полис – это:

a) Экономическое понятие, подтверждающее факт совершения страхового случая и наступления обязанности страховщика произвести страховую выплату

b) Документ, подтверждающий факт заключения договора страхования

c) Документ страховщика, подтверждающий обязательства страхователя о получении страховой выплаты

d) Документ страховщика, определяющий страховую стоимость

5. Страховой случай – это:

a) Событие, при наступлении которого пострадавший должен получить возмещение в порядке возмещения вреда

b) Любое стихийное бедствие, нанесшее ущерб имуществу людей

c) Дорожно-транспортное происшествие, в результате которого поврежден автомобиль и нанесен вред здоровью, находившихся в нем людей

d) Событие, предусмотренное договором страхования, наступление которого привело к ущербу страхователя

6. Обязательность договора страхования определяется:

a) Общими условиями страхования

b) Волеизъявлением страхователя

c) Волеизъявлением страховщика

d) ГК и специальным законодательством РФ по страхованию

7. Страховая сумма при имущественном страховании может:

a) Превышать страховую стоимость объекта

b) Быть ниже действительной стоимости объекта

c) Быть равной страховой стоимости объекта

d) Быть равной действительной стоимости объекта

8. Страховой тариф – это:

a) Величина стоимости страховой услуги в расчете на условную единицу страховой суммы

b) Стоимость одного объекта страхования

c) Расчетный инструмент для определения размера страховой премии

d) Расчетный инструмент для определения размера страховой выплаты

9. Тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, носит название:

a) Нетто-ставки

b) Брутто-ставки

c) Нагрузки

d) Ставка возмещения

10. К критериям оценки финансовой надежности страховщика относят:

a) Размер собственных средств страховщика

b) Величину страховых резервов, адекватных сумме взятых страховщиком на себя обязательств

c) Эффективность размещения страховых резервов

d) Количество персонала страховой организации

11. Страхование ответственности- это:

a) вид страхования;

b) подотрасль страхования;

c) отрасль страхования.

12. Объектами страхования ответственности в РФ являются - это:
a) застрахованное имущество граждан и юридических лиц;
b) застрахованные жизнь, здоровье, трудоспособность, личные доходы граждан;
c) ответственность страхователей за причинение ущерба или вреда личности или имуществу третьих лиц.

13. Страхованию подлежит:
a) уголовная ответственность страхователя
b) административная ответственность страхователя
c) гражданская ответственность страхователя

14. Какая инстанция может установить возникновение у страхователя ответственности:
a) ФССН;
b) суд
c) законодательный орган территории.

15. Какие из перечисленных условий являются обязательными для возникновения гражданской ответственности:
a) наличие у виновной стороны страхового полиса
b) установление виновной стороны в нанесении ущерба
c) отсутствие в действиях виновной стороны, которые привели к ущербу, преднамеренности

16. Может ли владелец нескольких транспортных средств ограничиться одним полисом ОСАГО:
a) может
b) не может
c) может с согласия ДПС

17. Страховой взнос по ОСАГО не зависит от:
a) возраста владельца транспортного средства
b) числа лиц, допущенных к управлению транспортным средством
c) пола владельца транспортного средства

18. Какой документ должны заполнить и отправить страховщику участники дорожно – транспортного происшествия:
a) бланк – извещение о ДТП
b) согласованное всеми участниками заявление о размере ущерба
c) договор ОСАГО

19. Страхование ответственности владельцев транспортных средств в РФ проводится:
a) в обязательной форме
b) в добровольной форме
c) в обязательной и добровольной форме

20. Страхование ответственности предприятий, эксплуатирующих опасные производственные объекты проводится в РФ:
a) в обязательной форме
b) в добровольной форме
c) в обязательной и добровольной форме

21. Каким документом определяется ответственность железной дороги как перевозчика грузов перед его владельцем:
a) ГК РФ

b) Уставом железных дорог
c) конкретным договором между грузовладельцем и железной дорогой

22. Какой вид страхования профессиональной ответственности является обязательным в РФ:
a) частнопрактикующего врача
b) домовладельца
c) риэлтера

23. Третье лицо в страховании ответственности - это:
1. заранее неопределенное лицо, присутствие которого обязательно в договоре
2. пассажир транспортного средства
3. лицо, указанное в договоре страхования как потерпевшая сторона

24. При обязательной форме страхования ответственности размер страхового обеспечения определяется:
1. федеральным законодательством
2. лимитами страхового обеспечения
3. судебными органами

25. В договорах страхования ответственности отсутствует:
1. застрахованное лицо
2. третье лицо
3. страхователь

3.7. Примерный перечень заданий для решения задач / выполнения заданий по образцу (МДК 05.01)*:*

Пример 1. Индивидуальный предприниматель заключил со страховой компанией договор страхования имущества на страховую сумму 300 тыс. руб. В договоре предусмотрена безусловная франшиза в размере 5 тыс. руб. Вариант 1. В результате наступления страхового случая ущерб страхователя составил 4 тыс. руб. Вариант 2. В результате наступления страхового случая ущерб страхователя составил 210 тыс. руб.

Решение:

При расчете страхового возмещения учитывается размер безусловной франшизы. Для варианта 1 ущерб не подлежит возмещению, так как он не превышает размер установленной в договоре франшизы. Для варианта 2 страховое возмещение равно 205 тыс. руб. (210 - 5), сумма страхового возмещения уменьшается на сумму безусловной франшизы.

Пример 2. Предприятие заключило со страховой компанией договор страхования имущества на страховую сумму 500 тыс. руб. В договоре предусмотрена условная франшиза в размере 20 тыс. руб. Вариант 1. В результате наступления страхового случая ущерб страхователя составил 15 тыс. руб. Вариант 2. В результате наступления страхового случая ущерб страхователя составил 300 тыс. руб.

Решение:

При расчете страхового возмещения учитывается размер франшизы. Для варианта 1 ущерб не подлежит возмещению, так как он не превышает размера установленной в договоре франшизы.

Для варианта 2 ущерб возмещается в полном объеме, т.е. страховое возмещение равно 300 тыс. руб.

Пример 3. ООО «Сибирские огни» заключило договор страхования имущества на сумму 425 000 руб. Срок страхования – 1 год, тарифная ставка составила 1 руб. 20 коп. со 100 руб. страховой суммы. Договором страхования предусмотрена безусловная франшиза – 3%, за что предусмотрена скидка – 10%. Во время стихийного бедствия ООО «Сибирские огни» понесло ущерб в сумме 78 000 руб. Определить сумму страхового платежа и рассчитать размер страхового возмещения, подлежащий выплате.

Решение:

1) Определяем скидку к тарифу: 1,20 х 0,1 = 0,12 руб.

2) Рассчитываем тарифную ставку со скидкой: 1,20 - 0,12 = 1,08 руб.

3) Определяем сумму страхового платежа: (425 000 х 1,08) / 100 = 4 590 руб.

4) Рассчитываем сумму безусловной франшизы: 425 000 х 0,03 = 12 750 руб.

5) Определяем сумму страхового возмещения: 78 000 - 12 750 = 65 250 руб.

Так как франшиза безусловная, то выплате подлежит 65 250 руб.

В заданиях № 1 - 4 рассчитайте страховые платежи и страховое возмещение в соответствии с методическими рекомендациями. Расчеты оформите в тетради.

Задание 1.

Сидоров А.А. заключил договор страхования на жилой дом стоимостью 1 200 000 руб. сроком на 1 год. Тарифная ставка составляет 0,9 руб. со 100 руб. страховой суммы. В результате грозы, через 2 месяца после заключения договора, дом сгорел. Эксперт оценил пригодные к использованию остатки: фундамент — 100 000 руб., кирпич — 28 000 руб. Определить страховой платеж и возмещение.

Задание 2.

ООО «Микс» заключило договор страхования имущества сроком на 1 год, на сумму 440 тыс. руб. В договоре предусмотрена безусловная франшиза в размере 2,6%, за что предоставлена скидка к тарифу 10%. Тарифная ставка составляет 3 руб. 60 коп. со 100 руб. страховой суммы. Через полгода после заключения договора в результате стихийного бедствия ООО «Микс» понес ущерб в сумме 80 000 руб. Определить сумму страхового возмещения и страховой платеж.

Задание 3.

ООО «Солод» заключило договор страховании имущества на 590 000 руб. сроком на 1 год.

Тарифная ставка – 3% от страховой суммы. За наличие выплат по предыдущим договорам предусмотрена надбавка к тарифу 15%. Договором предусмотрена безусловная франшиза 2%, за что предоставлена скидка к тарифу 5%. Ущерб от стихийного бедствия составил 72 000 руб. Определить страховой взнос и возмещение.

Задание 4.

Предприятие заключило договор страхования имущества сроком на 10 месяцев. Страховая сумма – 620 тыс. рублей. Тарифная ставка – 8 руб. 10 коп. со 100 руб. страховой суммы. Так как договор заключен на 10 месяцев, то тарифная ставка составляет 85% от годовой. По договору предусмотрена условная франшиза 2,2%. Через 3 месяца в результате стихийного бедствия предприятие понесло ущерб в сумме 405 000 руб. Определить страховой взнос и страховое возмещение.

3.8. Примерный перечень заданий для расчетно-графических работ:

Задание 1. (МДК 05.01)

Смирнов Иван Иванович заключил договор страхования на внутреннюю отделку квартиры 20 марта 2015 г. сроком на один год № ДС 08/4581 на сумму 60 000 рублей. Риск – базовый пакет рисков. Установлена безусловная франшиза в размере 3% от страховой суммы. Общая страховая премия исчислена в размере 900 руб., уплачена единовременно, квитанция № 1826 от 20.03.2015.

27 июля 2015 г. в результате стихийного бедствия в виде осадков дождя с градом, произошло затопление квартиры. Страхователь Смирнов И.И. предоставил следующие документы:

1) заявление о страховом событии от 28 июля 2015 г.;

2) справка ГТУ Тюменского областного центра по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (вх. № 149 от 28.07.2015);

3) договор страхования № ДС 08/4581 от 20.03.2015;

4) акт на затопление квартиры от 27.07.2015, составленный комиссией ЖЭУ-5;

5) акт обследования застрахованного имущества от 28.07.2015, составленный представителем страховщика;

6) расчет суммы страхового возмещения.

Страховое событие произошло 27 июля 2015 года в 16:00.

Место: г. Острогожск, ул. Ленина, д. 32, кв. 10.

От стихийного бедствия пострадали:

- комната – площадь стен 50 м2, площадь потолка 25 м2

- прихожая – площадь стен 15 м2, площадь потолка 2,5 м2
- коридор – площадь потолка 3 м2

Расход материалов:

- комната 50 м2 : 5 полос = 10 рулонов;
- прихожая 15 м2 : 5 полос = 3 рулона;
- клей для обоев 1 пачка (250 г) на 5 рулонов;
- краска водоэмульсионная 250 г (окраска в 2 слоя) на 1 м2

Стоимость материалов:

1. Обои бумажные (1 рулон) – 50 руб.
2. Обои виниловые (1 рулон) – 190 руб.
3. Клей универсальный 1 пачка (250 г) – 54 руб.
4. Краска водоэмульсионная 1 банка (5 кг) – 210 руб.

Стоимость работ:

1. Наклейка обоев — 45 руб. за 1 м2
2. Окраска потолка — 48 руб. за 1 м2

Рассчитать сумму страхового возмещения и составить акт о страховом событии.

Страховой акт составили:

1. Ведущий специалист отдела имущественного страхования — Кориков И.Я.
2. Начальник отдела урегулирования убытков — Шнайдер П.Н.
3. Директор страховой компании – Соколов И.П.
4. Гл. бухгалтер – Свиридова А.И.

3.9. Примерные вопросы для подготовки к семинарским занятиям:

1.Что понимается под объектом имущественного страхования по законодательству Российской Федерации?

2. Каким образом классифицируется имущественное страхование в соответствии с Условиями лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации?

3. Какие можно выделить виды имущества, подлежащие страхованию?

4. Что такое франшиза? С какой целью она предусматривается в договоре страхования имущества?

5. Перечислите риски, имеющие место в страховании имущества.

6. Каков порядок определения ущерба для целей имущественного страхования?

7. Назовите исключения из страхового покрытия по имущественному страхованию.

8. Какие системы страховой ответственности используются в страховании имущества чаще всего?

9. Какие системы страховой ответственности характеризуются частичным неполным страховым покрытием?

10. В чем заключается суть системы страхования первого риска?

11. Какой размер страховой суммы предусматривается в договоре страхования при системе пропорциональной ответственности?

12. Каковы особенности страхования имущества граждан?

13. Какие страховые события могут быть предусмотрены договором имущественного страхования?

14. Как определяются страховая стоимость имущества и размер страховой премии при страховании имущества?

4. Задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, практического опыта, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы и модуля, в ходе промежуточной аттестации

4.1. Примерные вопросы к экзамену

1. Правовое регулирование операций имущественного страхования.
2. Договор имущественного страхования
3. Страхование имущества граждан

4. Страхование имущества промышленных предприятий.
5. Страхование грузов
6. Страхование транспортных средств
7. Правовое регулирование операций по страхованию ответственности.
8. Договор страхования ответственности.
9. Страхование договорной ответственности
10. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
11. Страхование ответственности перевозчиков перед пассажирами
12. Страхование профессиональной ответственности
13. Страхование предпринимательских и финансовых рисков
14. Правила организации агентских продаж в России
15. Нормативное регулирование деятельности страховых агентов
16. Штатные и внештатные страховые агенты
17. Функции страхового агента
18. Личностные качества страхового агента
19. Профессиональные качества страхового агента
20. Технологии розничных продаж в страховании
21. Стили работы страховых агентов
22. Понятие аквизиции и аквизитора. Отличие работы страховых брокеров и страховых агентов
23. Сущность и понятие анализа эффективности отдельных каналов продаж
24. Методика анализа эффективности отдельных каналов продаж
25. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента
26. Правила оформления страховых операций
27. Документы, необходимые для оформления страховых операций
28. Реквизиты страховых договоров и полисов
29. Понятие материальной ответственности страховых агентов
30. Порядок оформления материальной ответственности страховых агентов
31. Ревизия работы страховых агентов и контроль за соблюдением ими финансовой дисциплины
32. Основные виды страхового мошенничества при заключении договора страхования со стороны страхователя и страхового агента
33. Меры по предупреждению страхового мошенничества

4.2. Примерные вопросы тестовых заданий

Вариант №1

1. Субъектами личного страхования могут быть:

a) Застрахованные лица, выгодоприобретатели
b) Страховщики, страхователи
c) Ответственность граждан
d) Личное движимое и недвижимое имущество, здоровье и жизнь застрахованного лица

2. Какая функция в страховании является основной?

a) Сберегательная
b) Предупредительная
c) Распределительная
d) Рисковая

3. Договор страхования можно оформить:

a) Путем выдачи страховщиком страхового полиса в ответ на заявление страхователя
b) Через его подписание страховщиком и страхователем
c) Без подачи письменного заявления на страховую выплату
d) В устной форме

4. Конкретный размер страховой суммы при личном страховании определяется:

a) Приказом органа по надзору за страховой деятельностью
b) Желанием страховщика
c) Желанием и платежеспособностью страхователя
d) Желанием, платежеспособностью страхователя и политикой страховщика

5. Страхование – это:
a) Услуга
b) Вид бизнеса
c) Форма финансовой взаимопомощи
d) Форма защиты

6. Страховая защита материализуется в форме:
a) Страхового взноса
b) Страховой суммы
c) Страхового тарифа
d) Страховой выплаты

7. Страховое возмещение:
a) Может быть равным фактическому ущербу
b) Может быть меньше фактического ущерба
c) Может быть выше фактического ущерба
d) Может быть выше действительной стоимости имущества

8. Страховой полис – это:
a) Экономическое понятие, подтверждающее факт совершения страхового случая и наступления обязанности страховщика произвести страховую выплату
b) Документ, подтверждающий факт заключения договора страхования
c) Документ страховщика, подтверждающий обязательства страхователя о получении страховой выплаты
d) Документ страховщика, определяющий страховую стоимость

9. Страховой случай – это:
a) Событие, при наступлении которого пострадавший должен получить возмещение в порядке возмещения вреда
b) Любое стихийное бедствие, нанесшее ущерб имуществу людей
c) Дорожно-транспортное происшествие, в результате которого поврежден автомобиль и нанесен вред здоровью, находившихся в нем людей
d) Событие, предусмотренное договором страхования, наступление которого привело к ущербу страхователя

10. Страховщик – это:
a) Человек, который собирает взносы
b) Юридическое лицо, имеющее специальную государственную лицензию
c) Специальный правительственный орган
d) Физическое лицо, заинтересованное в страховой выплате

11. Плата за страхование – это:
a) Денежное возмещение
b) Страховые бонусы
c) Страховой убыток
d) Страховая премия

12. Расходы, связанные с привлечением новых страхователей, заключением новых договоров страхования называются:

a) Инкассационными
b) Аквизиционными
c) Инвестиционными
d) Стратегическими

13. Определите общекультурные и профессиональные компетенции страхового агента:

Виды компетенций	Компетенция
1. Общекультурные компетенции	a) Организовывать собственную деятельность
	b) Реализовывать технологии телефонных продаж
2. Профессиональные компетенции	c) Документально оформлять страховые операции
	d) Ориентироваться в условиях частой смены технологий

14. Соотнесите виды продаж страховых продуктов и их содержание:

Продажа	Содержание
1. Монопродажа	a) Продажа комплексного продукта, включает в себя несколько видов страхования и может удовлетворять несколько потребностей
2. Кросс-продажа	b) Продажа одного вида страхования, фактически удовлетворяет одну потребность
3. Мультипродажа	c) Продажа страхового полиса как дополнение к основному приобретаемому товару

15. Соотнесите понятия и их определения:

Понятие	Определение
1. Страхователь	a) Организация (юридическое лицо), производящая страхование
2. Страховщик	b) Сторона в договоре страхования, страхующая свой имущественный интерес или интерес третьей стороны
3. Страховой агент	c) Представитель страховщика, от имени и по поручению которого заключает договоры страхования

Вариант №2

1. Объектами страхования могут быть:

a) Движимое и недвижимое имущество
b) Здоровье и жизнь человека
c) Ответственность
d) Страховщик

2. К функциям страхования не относится:

a) Аккумулирующая
b) Рисковая
c) Сберегательная
d) Предупредительная

3. Заявление на страхование – это:

a) Волеизъявление страховщика, разрабатывающего его форму и содержание на основе согласования с Госстрахнадзором
b) Волеизъявление Госстрахнадзора в его рекомендациях страховщику
c) Волеизъявление государства
d) Волеизъявление страхователя

4. Обязательность договора страхования определяется:

a) Общими условиями страхования
b) Волеизъявлением страхователя
c) Волеизъявлением страховщика

d) ГК и специальным законодательством РФ по страхованию

5. Страхование ответственности – это:

a) Особая группа видов страхования, защищающий интересы третьих лиц и самого страхователя

b) Отрасль страхования, защищающая страхователей и третьих лиц от ущербов или вреда, наносимых катастрофическими событиями

c) Особая группа видов страхования, защищающая имущественные интересы страхователей, связанные с причинением ими ущерба или вреда имуществу или личности третьих лиц

d) Подотрасль в составе личного страхования

6. Страховая сумма при имущественном страховании может:

a) Превышать страховую стоимость объекта

b) Быть ниже действительной стоимости объекта

c) Быть равной страховой стоимости объекта

d) Быть равной действительной стоимости объекта

7. Страховой выплатой называют:

a) Страховое возмещение в страховании имущества

b) Компенсацию убытка, нанесенного страховым случаем, согласно условий страхования

c) Страховое возмещение в страховании ответственности

d) Внесение страховой премии в кассу страховщика

8. Страховой продукт – это:

a) Специальные условия страхования, предназначенные для заранее определенной группы страхователей

b) Страховой договор

c) Страховой полис

d) Реклама

9. Страховой тариф – это:

a) Величина стоимости страховой услуги в расчете на условную единицу страховой суммы

b) Стоимость одного объекта страхования

c) Расчетный инструмент для определения размера страховой премии

d) Расчетный инструмент для определения размера страховой выплаты

10. Страховщики – это:

a) Посредники между производителями и потребителями страховых услуг

b) Физические лица, страхующие собственные риски

c) Юридические лица, имеющие государственную лицензию на осуществление страховой деятельности

d) Производители и продавцы страховых услуг

11. Тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, носит название:

a) Нетто-ставки

b) Брутто-ставки

c) Нагрузки

d) Ставка возмещения

12. К критериям оценки финансовой надежности страховщика относят:

a) Размер собственных средств страховщика

b) Величину страховых резервов, адекватных сумме взятых страховщиком на себя обязательств

c) Эффективность размещения страховых резервов

d) Количество персонала страховой организации

13. Определите общекультурные и профессиональные компетенции страхового агента:

Виды компетенций	Компетенция
1. Общекультурные компетенции	a) Осуществлять поиск и использование информации
	b) Реализовывать технологии агентских продаж
2. Профессиональные компетенции	c) Реализовывать директ-маркетинг
	d) Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях

14. Соотнесите виды продаж страховых продуктов и их содержание:

Продажа	Содержание
1. Монопродажа	a) Продажа комплексного продукта, включает в себя несколько видов страхования и может удовлетворять несколько потребностей
2. Кросс-продажа	b) Продажа одного вида страхования, фактически удовлетворяет одну потребность
3. Мультипродажа	c) Продажа страхового полиса как дополнение к основному приобретаемому товару

15. Соотнесите понятия и их определения:

Понятие	Определение
1. Страховой полис	a) Совокупность рисков, принятых страховщиком на свою ответственность, либо число заключенных и оплаченных премией договоров
2. Страховой портфель	b) Документ, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному), удостоверяющий факт заключения договора страхования и содержащий его условия
3. Страховой риск	c) Событие, наступление которого не определено во времени и в пространстве, независимое от волеизъявления сторон, опасное и создающее вследствие этого стимул для страхования

4.3. Примерный комплекс практических ситуаций:

Практическая ситуация 1.

Вас пригласили на собеседование по вакансии страхового агента в компанию – лидер страхового рынка. Перечислите свои личные качества, которые вам пригодятся при работе в данной должности.

Практическая ситуация 2.

Вас пригласили на вакансию страхового агента в компанию – лидер страхового рынка. Составьте свою собственную базу данных из 10 человек. Какая информация о клиентах будет содержатся в вашей базе данных?

Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №1

№ вопроса	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***	***9***	***10***
Ответ	a, b	d	a, b, c	d	a, b, d	d	a, b	b	d	b

№ вопроса	***11***	***12***	***13***	***14***	***15***
Ответ	d	b	1 - a, d 2 - b, c	1 – b; 2 - c 3 - a	1 – b; 2 - a 3 - c

Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №2

№ вопроса	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***	***9***	***10***
Ответ	a, b, c	a	d	d	a, c	b, c, d	a, b, c	a	a, c	c, d

№ вопроса	***11***	***12***	***13***	***14***	***15***
Ответ	b	a, b, c	1 - a, d 2 - b, c	1 – b; 2 - c 3 - a	1 – b; 2 - a 3 - c

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения модуля, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств могут быть представлены в двух взаимосвязанных блоках.

Первый блок – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении модуля. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по модулю и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

Второй блок – задания на уровне «уметь» и «владеть практическим опытом» (если предусмотрено ФГОС, учебным планом и РПД). Данный блок может быть представлен типовыми заданиями, в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов или практическими заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин (выполнение задания требует решения поставленной проблемы в целом и проявления умения анализировать информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы, формировать методы их решения).

Задания данного блока позволяют оценить не только знания по модулю, но и умения пользоваться ими при решении стандартных (типовых) и нестандартных задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом полностью или частично правильно выполненных заданий. Решение студентами нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о формировании у студентов определенных общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования общих и профессиональных компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблицы 3.1 – 3.3.).

Таблица 3.1. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на проведение устных и письменных опросов (экзамен, контрольные работы, практические задания и т.п.), на оценивание работы обучающихся на семинарских / практических занятиях, на оценивание заданий по поиску, анализу и систематизации информации, на подготовку и публичные выступления с докладами, подготовку и участие в дискуссиях, на работу обучающихся в малых (микро-) группах и т.д.:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	студент демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания,

	полученные как в рамках данного курса, так и при изучении других смежных дисциплин (модулей), умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные;
Хорошо (зачтено)	в своих ответах на вопросы студент четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного учебного курса материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на полученные в рамках данного курса знания, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности
Удовлетворительно (зачтено)	студент обнаруживает в целом правильное понимание основных вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках учебного курса, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных и практических занятий, не может вывести закономерности и связать воедино разные части курса; допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Неудовлетворительно (не зачтено)	знания студента обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках курса, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине (модулю)

Таблица 3.2. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на выполнение расчетно-графических заданий, заданий, выполненных по образцу (в том числе, в контрольных работах) и т.п.

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	Самостоятельное, правильное, полное (исчерпывающее) решение задания: составлен правильный алгоритм решения задачи, в логических рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, сделаны необходимые математические преобразования и расчеты, приводящие к правильному числовому ответу, задача решена рациональным способом. Наличие полного, грамотного пояснения к расчетным показателям, их адекватная трактовка и логичные выводы, языковая грамотность, точное использование специальной терминологии. Корректное оформление работы (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует правильное понимание процессов или явлений, описанных в условии задачи или связанных с ними.

Хорошо (зачтено)	Самостоятельное, правильное, полное решение задания: составлен правильный алгоритм решения задачи, в логических рассуждениях и решении нет существенных ошибок, правильно выбраны формулы для решения, получен верный ответ, но задача решена нерациональным способом или допущена 1 несущественная ошибка в расчетах. Наличие грамотного, но неполного пояснения к расчетным показателям, их адекватная трактовка и логичные выводы, языковая грамотность, точное использование специальной терминологии. Корректное оформление работы (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). Допускается наличие 1-2 недочетов в оформлении или пояснении к решению. В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует правильное понимание процессов или явлений, описанных в условии задачи.
Удовлетворительно (зачтено)	Представленное решение соответствует одному из следующих случаев: - задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах, которые привели к неправильному числовому ответу; - задача решена не полностью (отсутствует правильный конечный ответ, но есть верно рассчитанные промежуточные показатели) или в общем виде (в решении приведены только необходимые формулы, без замены букв цифрами или без необходимых математических преобразований и вычислений); - отсутствует одна из исходных формул, необходимая для решения задачи (или утверждение, лежащее в основе решения) / в одной из исходных формул допущена ошибка, но присутствуют логически верные преобразования с имеющимися формулами, направленные на решение задачи. Неполное пояснение к расчетным показателям, языковая безграмотность, недостаточное владение специальной терминологией или ее некорректное использование. Существенные ошибки в оформлении работы, например, отсутствует последовательное изложение решения задачи при наличии правильного конечного ответа (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует наличие пробелов в теоретических знаниях, умении анализировать информацию, сопоставлять, делать обобщения и выводы.
Неудовлетворительно (не зачтено)	Отсутствие решения либо неправильное решение задания: - задание понято неправильно, в логических рассуждениях допущены существенные ошибки, которые привели к неправильному числовому ответу; - допущены ошибки в выборе исходных формулы, применение которых необходимо для решения представленной задачи; - не проведены необходимые математические преобразования и расчеты, приводящие к правильному числовому ответу, не представлен правильный конечный ответ.

	Отсутствие пояснения / ошибочные пояснения к расчетным показателям, их неадекватная трактовка, отсутствие необходимых выводов, языковая безграмотность, отсутствие в пояснении специальной терминологии. Существенные ошибки в оформлении работы, создающие препятствия для понимания логики и последовательности решения задачи. В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует отсутствие каких –либо знаний для ведения диалога о процессах и явлениях, описанных в условии задачи.
Требования к оформлению расчетно-графических заданий, выполнения заданий по образцу (в том числе, в контрольных работах) и т.п.	*Выполненное задание должно включать:* *- наименование задания (например, задача 1);* *- формула (-ы), которые использованы для решения задачи (подпункта задачи);* *- последовательное изложение решения задачи;* *- конечный результат, с указанием единиц измерения, например, «Ответ: А) P = 120 руб.; Б) Q = 250 шт.». Если условие задачи представлено в виде таблицы, имеющей пустые столбцы и / или строчки, то ответом является заполненная таблица.*

Таблица 3.3. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на выполнение творческих заданий различного уровня сложности, целевого названия, продуктивности, эвристичности, в том числе, разноуровневые задания (на основе практической ситуации), анализ и решения практических ситуационных заданий (кейсов), задания для разработки творческих проектов, задания для подготовки презентаций / мультимедиа сообщений, задания для подготовки и участия в деловых / сюжетно-ролевых / имитационных играх и т.п.:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	Активное участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска релевантной, полной, достоверной информации для анализа, использует нормативные, информационно-аналитические, статистические источники. Умеет определить свои роль и в полной мере выполнить свои функции в рамках командной работы. Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися, сформированные навыки презентации результатов собственной работы и работы команды. Демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные как в рамках данного курса, так и при изучении других смежных дисциплин, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные ответы.
Хорошо (зачтено)	Активное участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска релевантной, полной, достоверной информации для анализа, использует нормативные, информационно-аналитические, статистические источники. Умеет определить свои роль и в полной мере выполнить свои функции в рамках командной работы.

	Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися, сформированные навыки презентации результатов собственной работы. В своих ответах на вопросы четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного учебного курса материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на полученные в рамках данного курса знания, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности
Удовлетворительно (зачтено)	Участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска информации для анализа. Умеет выполнить свои основные функции в рамках командной работы. Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися. Обнаруживает в целом правильное понимание основных вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках учебного курса, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных и практических занятий, не может вывести закономерности и связать воедино разные части курса; допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Неудовлетворительно (не зачтено)	Обучающийся принимает пассивное участие (или не участвует) в анализе проблемной ситуации и командной работе. Знания обучающегося обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках курса, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Данные модели, являясь студентоцентрированными, позволяют сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в освоении навыков и умений, необходимых в профессиональной деятельности.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов по соответствующей специальности.