

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
КАНАШСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Утверждаю
Заместитель директора по
учебно-производственной работе
Т.М. Суханова / Т.М. Суханова /
« 30 » июни 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

2023 г.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 "Страховое дело (по отраслям)"

Организация – партнёр: ПАО СК «Росгосстрах»

Разработчики:

Николаева И.В., преподаватель Канашского филиала Финуниверситета;

Рецензент: Озерова И.И., председатель ПЦК общепрофессиональных, финансовых и учётных дисциплин и МДК

Рабочая программа рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол № от июня 20__ г.)

Председатель комиссии _____ / Николаева И.В./

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

_____ Пирожков А.Г., директор филиала ПАО «Росгосстрах» в Чувашской Республике - Чувашии

30 июня 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.06 Страхование (по отраслям) в части освоения квалификации специалиста страхового дела и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по должности «Агент страховой».

1.2. Цели и задачи учебной практики:

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности;
- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приёмам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных агента страхового и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций.

1.3. Требования к результатам освоения учебной практики.

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

Вид профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализации различных технологий розничных продаж в страховании	<p>иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;- разрабатывать агентский план продаж;- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;- разрабатывать системы стимулирования агентов;- рассчитывать комиссионное вознаграждение;- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;- создавать и работать с базами данных по банкам;- проводить переговоры по развитию банковского страхования;- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;- обучать сотрудников банка;- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;- осуществлять продажи полисов на рабочих местах и их поддержку;- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;- подготавливать письменное обращение к клиенту;- вести телефонные переговоры с клиентами;- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;- организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании;

	<ul style="list-style-type: none"> - обновлять данные и технологии интернет - магазинов; - контролировать эффективность использования интернет-магазина;
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	<p>иметь практический опыт: оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); - вести журналы убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; - составлять внутренние отчеты по страховым случаям; - рассчитывать основные статистические показатели убытков; - готовить документы для направления их в компетентные органы; - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; - выявлять простейшие действия страховых мошенников; - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; - документально оформлять результаты экспертизы; - оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения
Выполнение работ по должности «Агент страховой»	<p>иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; - анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; - проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; - заключать и оформлять страховые договоры, отношения между страхователем и страховщиком, обеспечиватье, осуществлять приемку страховых премий (взносов); - обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов),

	оформления страховых документов и их сохранность; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - давать оценку стоимости объектов страхования; - реализовывать неосвоенные виды страховых услуг; - своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами; - составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.
--	--

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики по профилю специальности:

Всего – 108 часов, в том числе в рамках освоения:

ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании – 36 часов;

ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) – 36 часов;

ПМ. 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой) – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по должности «Агент страховой».

Результатом производственной практики является освоение общих компетенций (ОК):

Код	Наименование результата обучения по специальности
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональных компетенций (ПК):

Код	Вид профессиональной деятельности	Наименование результата обучения по специальности
ПК 1.1.	Реализация различных технологий розничных	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	технологий розничных	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж

	продаж в страховании	финансовыми консультантами.	
ПК 1.3.		Реализовывать технологии банковских продаж.	
ПК 1.4.		Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	
ПК 1.5.		Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	
ПК 1.6.		Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	
ПК 1.7.		Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	
ПК 1.8.		Реализовывать технологии телефонных продаж.	
ПК 1.9.		Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	
ПК 1.10.		Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	
ПК 4.1.	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	
ПК 4.2.		Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	
ПК 4.3.		Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	
ПК 4.4.		Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	
ПК 4.5.		Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	
ПК 4.6.		Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	
ПК 5.1.	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.	
ПК 5.2.		Проводить переговоры с потенциальными клиентами.	
ПК 5.3.		Проводить работу по возобновлению договоров страхования.	
ПК 5.4.		Документально оформлять страховые операции.	
ПК 5.5.		Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 5.6.		Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности.	

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Количество часов в темам
ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	36 часов; 1 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.1 Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Разработка агентского плана продаж страховых продуктов. Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых страховых агентов. Разработка системы стимулирования	Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях Тема 1.2. Производительность и эффективность работы страховых агентов Тема 1.3. Первичное	8

		страховых агентов. Расчет комиссионного вознаграждения страховым агентам.	обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов Тема 1.4. Разработка системы стимулирования страховых агентов	
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.2. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи страховых продуктов через них.	Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях	4
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.3. Создание и работа с базами данных по банкам. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка	Тема 2.1. Реализация технологии банковских продаж	2
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.4. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества.	Тема 2.2. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками	2
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.5. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж. Выявление основных конкурентов и перспективных сегментов рынка. Осуществление прямых офисных продаж.	Тема 2.3. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества	2
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.6. Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Тема 2.4. Проект бизнес-плана открытия точки продаж Тема 2.5. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка	2
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.7. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.	Тема 2.6. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности	2
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.8. Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение телефонных разговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей ее работы.	Тема 2.7. Телефонные продажи страховых продуктов. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы	2
МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов		ПК 1.9. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.	Тема 3.1. Организация и функционирование интернет – магазина	6

(по отраслям).		Обновление данных и технологий интернет-магазинов. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	страховой компании Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет - магазина Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет - магазина	
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.10. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования	Тема 2.8. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования	6
ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	36 часов; 1 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)		ПК 4.1. Документальное оформление расчетов и начислений страхового возмещения (обеспечения).	Тема 1.1. Порядок консультирования клиентов по вопросам урегулирования убытков обращения в страховую компанию Тема 1.3. Программное обеспечение страховых выплат	6
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		ПК 4.2. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документальное оформление результатов экспертизы.	Тема 3.1. Порядок организации экспертизы и осмотра пострадавших объектов (по отраслям)	4
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		ПК 4.3. Подготовка документов для направления их в компетентные органы. Осуществление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.	Тема 3.1. Порядок организации экспертизы и осмотра пострадавших объектов (по отраслям)	4
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		ПК 4.4. Быстрое реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов.	Тема 3.2 Оценка величины ущерба и выплата страхового возмещения (обеспечения) (по отраслям)	10
МДК 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)		ПК 4.5. Ведение журналов убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде. Составление внутренних отчетов по страховым случаям. Расчет основных статистических показателей убытков.	Тема 1.2. Документальное оформление, порядок регистрации и сопровождение страхового случая.	6
МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по		ПК 4.6. Выявление простейших действий страховых мошенников. Быстрое и адекватное действие при обнаружении факта мошенничества.	Тема 2.1. Правовое регулирование страховых выплат (по отраслям) Тема 2.2. Страховое мошенничество (по отраслям)	6

отраслям)				
ПМ. 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)	36 часов; 1 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 05.01. Агитационная работа в страховании МДК 05.02. Представление различных видов страхования		ПК 5.1. Работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов. Проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования. Анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов.	Тема 1.1. Страховой агент. Цели и задачи его деятельности Тема 1.2. Организация деятельности страховыми агентами Тема 2.1. Основные понятия и термины применяемые в страховании Тема 2.2. Классификация видов страхования	4
МДК 05.01. Агитационная работа в страховании		ПК 5.2. Проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.). Вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги. Проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.).	Тема 1.3. Психологический аспект агитационной работы страховых агентов. Организация работы по проведению переговоров по реализации страховых продуктов.	8
МДК 05.02. Представление различных видов страхования		ПК 5.3. Способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами. Поддержание связи с физическими и	Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	4

		<p>юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги в течение срока действия заключенных договоров.</p> <p>Осуществление переговоров по заключению и возобновлению договоров страхования (продлонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.</p>		
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		<p>ПК 5.4. Осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; Заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение; Осуществлять оформление документов на приемку страховых премий (взносов).</p> <p>Обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов) и оформления страховых документов и их сохранность.</p> <p>Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.</p> <p>Давать оценку стоимости объектов страхования.</p> <p>Реализовывать неосвоенные виды страховых услуг.</p>	Тема 3.1. Оформление договоров страхования. Расчет страховой премии	12
МДК 05.02. Представление различных видов страхования		<p>ПК 5.5. Консультирование клиента по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.</p> <p>Оценка стоимости объектов страхования.</p>	Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	4
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		<p>ПК 5.6. Своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;</p> <p>Осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами;</p> <p>Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.</p>	Тема 3.2 Ответственность страховых агентов	4

3.2 СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименование про фессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебной практики	Объе м часо в	Урове нь освое ния
ПМ. 01	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	36	
	<p>ПК 1.1. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Разработка агентского плана продаж. Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов. Разработка системы стимулирования агентов. Расчет комиссионного вознаграждения.</p> <p>ПК 1.2. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>ПК 1.3. Создание базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работа с ней. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.</p> <p>ПК 1.4. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.</p> <p>ПК 1.5. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.</p> <p>ПК 1.6. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку.</p> <p>ПК 1.7. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.</p> <p>ПК 1.8. Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение телефонных разговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей ее работы.</p> <p>ПК 1.9. Организация функционирования интернет - магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет - магазинов. Контроль эффективности использования интернет – магазина.</p> <p>ПК 1.10. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.</p>		
<p>МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях Тема 1.2. Производительность и эффективность работы страховых агентов Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь приняты страховых агентов Тема 1.4. Разработка системы стимулирования страховых агентов</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Способы планирования развития агентской сети в страховой компании; порядок расчета производительности агентов. 2. Этика взаимоотношений между руководителями и подчиненными. 3. Понятие первичной и полной адаптации агентов в страховой компании. 4. Принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента. 5. Модели выплаты комиссионного вознаграждения. 6. Способы привлечения брокеров. 7. Нормативная база страховой компании по работе с брокерами. 	12	3
<p>МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.1. Реализация технологии</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие банковского страхования. 2. Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперацию, финансовый 	2	3

банковских продаж	супермаркет.		
Тема 2.2. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками	1. Сетевые посредники: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы. 2. Порядок разработки и реализации технологии продаж полисов через сетевых посредников.	2	3
Тема 2.3. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества Тема 2.4. Проект бизнес-плана открытия точки продаж	1. Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж. 2. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. 3. Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании.	2	3
Тема 2.5. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка	1. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.	2	3
Тема 2.6. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности	1. Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная и аутсорсинговая. 2. Теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов. 3. Способы создания системы обратной связи с клиентом	2	3
Тема 2.7. Телефонные продажи страховых продуктов. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы	1. Психология и этика телефонных переговоров. 2. Предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании. 3. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. 4. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. 5. Аутсорсинг контакт-центра. 6. Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж.	2	3
Тема 2.8. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	1. Принципы создания организационной структуры персональных продаж. 2. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.	6	3
МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям). Тема 3.1. Организация и функционирование интернет – магазина страховой компании Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет - магазина Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет - магазина	1. Факторы роста интернет-продаж в страховании. 2. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. 3. Требования к страховым интернет-продуктам. 4. Принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	6	3
ПМ 4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).		36	
ПК 4.1. Документальное оформление расчетов и начислений страхового возмещения (обеспечения)			

<p>ПК 4.2. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документальное оформление результатов экспертизы.</p> <p>ПК 4.3. Подготовка документов для направления их в компетентные органы. Осуществление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</p> <p>ПК 4.4. Быстрое реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов.</p> <p>ПК 4.5. Ведение журналов убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде. Составление внутренних отчетов по страховым случаям. Расчет основных статистических показателей убытков.</p> <p>ПК 4.6. Выявление простейших действий страховых мошенников. Быстрое и адекватное действие при обнаружении факта мошенничества.</p>			
<p>МДК 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) Тема 1.1. Порядок консультирования клиентов по вопросам урегулирования убытков обращения в страховую компанию Тема 1.3. Программное обеспечение страховых выплат</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними. 2. Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; специфическое программное обеспечение. 	6	3
<p>Тема 1.2. Документальное оформление, порядок регистрации и сопровождение страхового случая.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними. 	6	3
<p>МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) Тема 2.1. Правовое регулирование страховых выплат (по отраслям) Тема 2.2. Страховое мошенничество (по отраслям)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае. 2. “Ппробелы” в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества. 3. Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций. 4. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. 5. Методы борьбы со страховым мошенничеством. 6. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта. 7. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними. 	6	3
<p>МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям) Тема 3.1. Порядок организации экспертизы и осмотра пострадавших объектов (по отраслям)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю. 2. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. 3. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов. 	8	3
<p>Тема 3.2 Оценка величины ущерба и выплата страхового возмещения (обеспечения) (по отраслям)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда. 2. Законодательная база, регулирующая страховые выплаты; критерии определения страхового случая. 3. Теоретические основы оценки величины ущерба. 4. Признаки страхового случая. 5. Условия выплаты страхового возмещения 	10	3

	(обеспечения). 6. Формы страхового возмещения (обеспечения). 7. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).		
ПМ 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)		36	
<p>ПК 5.1. Осуществление работы с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов. Проведение работы по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования. Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов.</p> <p>ПК 5.2. Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.). Ведение наблюдения, оценки особенности восприятия, памяти, внимания, мотивация поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги процессе работы с клиентами. Способствование формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами.</p> <p>ПК 5.3. Поддержание связи с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги в течение срока действия заключенных договоров. Осуществление переговоров по заключению и возобновлению договоров страхования (продлонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 5.4. Заключение и оформление страховых договоров, регулирование отношений между страхователем и страховщиком, обеспечение их выполнения, осуществление приемки страховых премий (взносов). Обеспечение правильности исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность. реализация неосвоенных видов страховых услуг.</p> <p>ПК 5.5. Консультирование клиента по порядку действий при оформлении страхового случая. Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования. Оценка стоимости объектов страхования.</p> <p>ПК 5.6. Оформление необходимой документации, ведение учета и обеспечение хранения документов, связанных с заключением договоров страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями. Осуществление взаимодействия с другими страховыми агентами. Составление отчетности о деятельности по реализации страховых продуктов.</p>			
<p>МДК 05.01. Агитационная работа в страховании Тема 1.1. Страховой агент. Цели и задачи его деятельности Тема 1.2. Организация деятельности страховыми агентами Тема 2.1. Основные понятия и термины применяемые в страховании Тема 2.2. Классификация видов страхования</p>	<p>1. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. 2. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. 3. Основы психологии и организации труда.</p>	4	3
МДК 05.01. Агитационная работа в страховании	1. Порядок заключения и оформления, договоров на страховые услугию.	8	3

Тема 1.3. Психологический аспект агитационной работы страховых агентов. Организация работы по проведению переговоров по реализации страховых продуктов.	2. Правила по видам страхования.		
МДК 05.02. Представление различных видов страхования Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	1. Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования	8	3
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики Тема 3.1. Оформление договоров страхования. Расчет страховой премии	1. Сущность материальной ответственности страховых агентов.	12	3
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики Тема 3.2 Ответственность страховых агентов.	1. Оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями. 2. Осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами. 3. Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.	4	3

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы предполагает проведение учебной практики в лаборатории «Учебная страховая организация»

4.2. Оснащение

Оборудование учебной практики: условия практических заданий и производственных ситуаций.

Технические средства: персональные компьютеры, автоматизированное рабочее место специалиста страхового дела.

4.3. Общие требования к организации учебной практики

Учебная практика проводится руководителем практики от образовательного учреждения. Практика проводится рассредоточенно.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к руководителям практики от образовательного учреждения: преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате освоения учебной практики студенты проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
<p>Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Разработка агентского плана продаж страховых продуктов. Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых страховых агентов. Разработка системы стимулирования страховых агентов. Расчет комиссионного вознаграждения страховым агентам.</p> <p>Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продаж страховых продуктов через них. Создание и работа с базами данных по банкам. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов работы различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества.</p> <p>Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж.</p> <p>Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж.</p> <p>Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.</p> <p>Осуществление прямых офисных продаж.</p> <p>Осуществление продаж полисов на рабочих местах и их поддержка.</p> <p>Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.</p> <p>Подготовка письменного обращения к клиенту.</p> <p>Проведение телефонных переговоров с клиентами.</p> <p>Осуществление телефонных продаж страховых продуктов.</p> <p>Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.</p> <p>Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p>Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.</p> <p>Обновление данных и технологий интернет-магазинов.</p> <p>Контроль эффективности использования интернет - магазина.</p> <p>Организация персональных продаж в розничном страховании.</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики</p> <p>Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>

<p>Оформление документов, при наступлении страхового случая, и порядок работы с ними.</p> <p>Оформление документов, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними. Оформление внутренних документов по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними. Осуществление контроля сроков действия договоров страхования. Работа со стандартной программой обеспечения MS Officeи возможное специфическое программное обеспечение. Анализ показателей внутренней отчетности по страховому случаю. Установление обстоятельств и последствия страхового случая. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документальное оформление результатов экспертизы. Определение критериев страхового случая.</p> <p>Подготовка документов для направления их в компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</p> <p>Осуществление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</p> <p>Применение теоретических основ признаков страхового случая, оценки величины ущерба, условия выплаты страхового возмещения (обеспечения), формы страхового возмещения (обеспечения) при принятии решения о выплате страхового возмещения (обеспечения).</p> <p>Оценка ущерба и расчет величины страхового возмещения (обеспечения) в электронном и бумажном виде.</p> <p>Ведение журналов убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде.</p> <p>Составление внутренних отчетов по страховым случаям.</p> <p>Расчет основных статистических показателей убытков.</p> <p>Использование законодательной базы, регулирующие страховые выплаты и основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.</p> <p>Быстрое реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов.</p> <p>Выявление простейших действий страховых мошенников.</p> <p>Быстрое и адекватное действие при обнаружении факта мошенничества.</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики</p> <p>Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
<p>Осуществление маркетинговых исследований страхового рынка;</p> <p>Определение каналов продаж;</p> <p>Определение потенциальных клиентов и спрос на страховые продукты;</p> <p>Осуществление работы по созданию клиентской базы.</p> <p>Проведение телефонных, письменных и личных переговоров с потенциальными клиентами исходя из условий страхования соответствующих видов;</p> <p>Организация презентации новых страховых продуктов.</p> <p>Проведение переговоров по возобновлению договора страхования (пролонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.</p> <p>Проверка правильности заполнения заявления страхователем;</p> <p>Оценка стоимости объекта при проведении осмотра;</p> <p>Расчет страховой премии с учетом особенностей объекта страхования;</p> <p>Оформление договора страхования (полиса), иных сопутствующих документов.</p> <p>Консультирование клиента по порядку действий для оформления страхового случая.</p> <p>Определение видов страхового мошенничества на различных стадиях заключения страхового договора;</p> <p>Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>Соблюдение финансовой дисциплины при осуществлении своей деятельности;</p> <p>составление отчета о проделанной работе.</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики</p> <p>Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>