


Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Красноярский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по
учебно-методической работе
 О.С. Вергейчик
«28» июня 2022 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

производственной практики (по профилю специальности)
по специальности среднего профессионального образования
СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация специалист
страхового дела

- ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов
- ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
- ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
- ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация специалист страхового дела.

Организации-партнеры:
ООО СК «Энергогарант»

Разработчик:

Илиндеева Марина Валерьяновна – преподаватель Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Рецензенты:

Кольцова Любовь Георгиевна – директор Красноярского филиала ООО СК «Энергогарант»;


Вензель Виктория Сергеевна – преподаватель Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных модулей.

Протокол от «28» июня 2022 г. № 12

Председатель ПЦК  Т.А. Киселевич

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

 Л.Г.Кольцова, директор Красноярского филиала ООО СК «Энергогарант»

от «28» июня 2022г.

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	23
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	24

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения программы производственной практики (по профилю специальности):

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей образовательной программы СПО по основным видам деятельности в соответствии с ФГОС СПО;

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии специалист страхового дела.

1.1.1 Перечень общих компетенций:

Код	Общие компетенции
ОК 01.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 03.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 04.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 05.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 06.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 07.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 08.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 09.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

1.1.2 Перечень профессиональных компетенций:

ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов

ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)

Код	Профессиональные компетенции
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Код	Профессиональные компетенции
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
ПК 4.3.	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4.	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5.	Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

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

Код	Профессиональные компетенции
ПК 5.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 5.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 5.3.	Организовывать розничные продажи.
ПК 5.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 5.5.	Анализировать эффективность каждого канала продаж.
ПК 5.6.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 5.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 5.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

1.1.3 В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Виды деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Организация продаж страховых продуктов	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – роль и место розничных продаж в страховой компании; – содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; – принципы планирования реализации страховых продуктов; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; – место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; – маркетинговые основы розничных продаж;

- методы определения целевых клиентских сегментов;
 - основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
 - порядок формирования ценовой стратегии;
 - теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
 - виды и формы плана продаж;
 - взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
 - методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
 - организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
 - слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
 - модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
 - классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
 - каналы розничных продаж в страховой компании;
 - факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
 - способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
 - соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
 - основные показатели эффективности продаж;
 - порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
 - зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
 - коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
 - качественные показатели эффективности каналов продаж.
- уметь:**
- анализировать основные показатели страхового рынка;
 - выявлять перспективы развития страхового рынка;
 - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
 - формировать стратегию разработки страховых продуктов;
 - составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
 - составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж;
 - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
 - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

	<ul style="list-style-type: none"> – проводить анализ эффективности организационных структур продаж; – организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; – определять перспективные каналы продаж; – анализировать эффективность каждого канала; – определять величину доходов и прибыли канала продаж; – оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; – рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; – проводить анализ качества каналов продаж; <p>иметь практический опыт организации продаж страховых продуктов</p>
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – типовые формы договоров страхования и страховых полисов; – систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; – порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; – способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; – виды и специфику специализированного программного обеспечения; – способы учета договоров страхования; – учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; – порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); – порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; – порядок оформления страховой отчетности; – научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; – порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; – возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; – возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования. <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – подготавливать типовые договоры страхования; – вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; – согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; – осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;

	<ul style="list-style-type: none"> – осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; – использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; – осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; – проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; – осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; – осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; – контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; – выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; – вести страховую отчетность; – анализировать заключенные договоры страхования; – рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; – на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»; – проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования. <p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сопровождения договоров страхования; – оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; – документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; – внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними; – специфическое программное обеспечение; – взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; – компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; – порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; – специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; – законодательную базу, регулиующую страховые выплаты; – основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;

	<ul style="list-style-type: none"> – «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества; – порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; – порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; – методы борьбы со страховым мошенничеством; – теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; – документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; – критерии определения страхового случая; – теоретические основы оценки величины ущерба; – признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); – формы страхового возмещения (обеспечения); – порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); – вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; – составлять внутренние отчеты по страховым случаям; – рассчитывать основные статистические показатели убытков; – готовить документы для направления их в компетентные органы; – осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; – быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных 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 <p>иметь практический опыт: оформления и сопровождения страхового случая (оценки страхового ущерба, урегулирования убытков)</p>
<p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – нормативные правовые акты, положения и инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов; – виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

	<ul style="list-style-type: none"> – правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий; – действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба; – основы рыночной экономики; – основы психологии и организации труда; – порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги; – отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства; – правила и нормы охраны труда; – основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности; – актуарные определения и обозначения; – основные принципы актуарных вычислений. <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; - изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; - анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; - проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; - заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов; - обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастания риска, связанного с конкуренцией, банкротством,
--	---

	<p>безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; - рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; - устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; - исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб; - 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; - применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки страховой информации; - выполнять разнообразные актуарные расчеты. <p>иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.</p>
--	--

1.2 Количество часов, отводимое на освоение рабочей программы производственной практики (по профилю специальности):

Всего - 288 часов, в том числе:

ПМ.02 - 72 часа - 2 недели;

ПМ.03 - 72 часа - 2 недели;

ПМ.04 - 108 часов - 3 недели;

ПМ. 05 - 36 часов - 1 неделя.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Структура производственной практики (по профилю специальности)

Коды профессиональных общих компетенций	Код и наименование профессиональных модулей	Суммарный объем нагрузки, час.	Виды работ	Наименование тем производственной практики (по профилю специальности)	Количество часов по темам
1	2	3	4	5	6
ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4.	ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов	72	<p>Анализ страховых премий. Анализ выплат по прямому страхованию. Анализ по количеству филиалов страховой компании и величине уставного капитала. Оценка размера реального страхового рынка в регионе. Учет клиентов и персонализированное общение с клиентом. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. Построение организационной структуры клиентоориентированной страховой компании Красноярска.</p>	<p>Тема 1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.</p> <p>Тема 2 Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.</p> <p>Тема 3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов.</p>	<p>8</p> <p>8</p> <p>10</p>

			<p>Формирование продуктовой и ценовой стратегии г. Красноярска.</p> <p>Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.</p> <p>Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования.</p> <p>Разработка плана продаж.</p> <p>Разработка перечня сетевых посредников.</p> <p>Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.</p> <p>Определение доходов и расходов каналов продаж.</p> <p>Определение финансовых результатов каналов продаж.</p> <p>Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.</p>	<p>Тема 4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж.</p> <p>Тема 5. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.</p> <p>Тема 6. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности</p> <p>Тема 7. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала</p> <p>Тема 8. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на</p>	<p>10</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>
--	--	--	---	---	---

				итоговый результат страховой организации	
				Тема 9. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	12
ПК 3.1. ПК 3.2 ПК 3.3.	ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	72	Создание клиентской базы данных Передача данных Использование возможностей MS Excel, работа с таблицами, подсчет страховой премии, создание калькулятора Подготавливать типовые договоры страхования. Осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам. Рассылка писем. Ввод договоров, типовых договоров РГС, с оговоренными существенными условиями Вести систему кодификации и нумерации договоров страхования.	Тема 1. Подготовка типовых договоров страхования.	16
				Тема 1. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами	4

			<p>Согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами.</p> <p>Документально оформлять страховые операции.</p> <p>Вести учет страховых договоров.</p> <p>Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>Расчет аналитических показателей продаж страховой компании.</p>	<p>Тема 3. Использование возможностей MS Word, MSExcel, MSAccess, MSOutlook и современное программное обеспечение для решения профессиональных задач</p>	10
				Тема 4. Организация учета страховых договоров	6
				Тема 5. Контроль сроков действия договоров	6
				Тема 6. Ведение страховой отчетности.	6
				Тема 7. Анализ заключенных договоров страхования.	6
				Тема 8. Анализ выполнения плана.	6
				Тема 9. Организация учета страховых договоров	6
<p>ПК 4.1.</p> <p>ПК 4.2.</p> <p>ПК 4.3.</p> <p>ПК 4.4.</p> <p>ПК 4.5.</p>	<p>ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба,</p>	108	<p>Вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде.</p>	<p>Тема 1. Организация документального и программного обеспечения страховых выплат.</p>	20

ПК 4.6.	урегулирование убытков)		<p>Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения). Рассчитывать основные статистические показатели убытков. Составлять внутренние отчеты по страховым случаям Готовить документы для направления их в компетентные органы. Осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая. Выявлять простейшие действия страховых мошенников. Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения). Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта Документально оформлять результаты экспертизы Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения</p>	Тема 2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.	8
				Тема 3. Критерии определения страхового случая.	8
				Тема 4. Правовое регулирование страховых выплат.	12
				Тема 5. Страховое мошенничество.	12
				Тема 6. Законность проводимых страховых операций.	12
				Тема 7. Расчет страховых тарифов в страховании	14
				Тема 8. Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги.	8
				Тема 9. Определение размера ущерба и страхового возмещения.	14

ПК 5.1. ПК 5.2. ПК 5.3. ПК 5.4. ПК 5.5. ПК 5.6. ПК 5.7.	ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)	36	Изучение видов страховых услуг и условий различных видов страхования. Изучение технологий розничных продаж, применяемых в страховой компании. Разработка оперативных планов работы страховых агентов. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества. Рассмотрение, поступающих от клиентов жалоб и претензий. Применять меры по предупреждению страхового мошенничества. Документальное оформление страховых операций имущественного страхования, личного страхования, ОСАГО Оформление заявлений на выплату страхового возмещения и обеспечения. Определение сроков выплаты страхового возмещения и обеспечения.	Тема 1. Правила организации агентских продаж РФ.	4
				Тема 2. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов.	4
				Тема 3. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	4
				Тема 4. Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества.	4
				Тема 5. Правовое регулирование страховых выплат	4
				Тема 6. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	4
				Тема 7. Документальное оформление страховых операций	6

				Тема 8. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	6
	Всего:				288

2.2. Тематический план и содержание производственной практики (по профилю специальности)

Профессиональные модули и междисциплинарных курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов		72
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)		
<p>Тема 1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.</p> <p>Тема 2 Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.</p> <p>Тема 3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов.</p> <p>Тема 4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж.</p> <p>Тема 5. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.</p> <p>Тема 6. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности</p> <p>Тема 7. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала</p> <p>Тема 8. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния</p>	<p>Анализ страховых премий. Анализ выплат по прямому страхованию. Анализ по количеству филиалов страховой компании и величине уставного капитала. Оценка размера реального страхового рынка в регионе. Основные тенденции развития страхового рынка.</p> <p>Учет клиентов и персонализированное общение с клиентом. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. Построение организационной структуры клиентоориентированной страховой компании Красноярска.</p> <p>Формирование продуктовой и ценовой стратегии г. Красноярска.</p> <p>Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.</p> <p>Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования.</p> <p>Разработка плана продаж. Разработка перечня сетевых посредников.</p> <p>Порядок организации стратегического контроля в страховой компании. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании. Меры, стимулирующие исполнение плана продаж.</p> <p>Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.</p> <p>Определение доходов и расходов каналов продаж.</p> <p>Определение финансовых результатов каналов продаж.</p> <p>Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.</p>	

<p>финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации Тема 9. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж</p>	<p>Показатели рентабельности страховой деятельности. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.</p>	
<p>ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>		72
<p>МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)</p>		
<p>Тема 1. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами Тема 3. Использование возможностей MS Word, MSExcel, MSAccess, MSOutlook и современное программное обеспечение для решения профессиональных задач Тема 4. Организация учета страховых договоров Тема 5. Контроль сроков действия договоров Тема 6. Ведение страховой отчетности. Тема 7. Анализ заключенных договоров страхования. Тема 8. Анализ выполнения плана. Тема 9. Организация учета страховых договоров</p>	<p>Использование возможностей MSAccess Использование возможностей MSExcel Использование возможностей MS Word Ввод договоров, типовых договоров РГС, с оговоренными существенными условиями Согласование проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами Учет поступлений страховых премий. Учет выплат страхового возмещения. Способы учета договоров страхования. Порядок контроля сроков действия договоров. Проверка начисления страховой премии, начисление комиссионного вознаграждения. Анализ заключенных договоров страхования. Расчет аналитических показателей продаж страховой компании. Анализ выполнения плана продаж. Анализ причин невыполнения плана продаж.</p>	
<p>ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>		108
<p>МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) МДК. 04. 02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) МДК. 04. 03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)</p>		

<p>Тема 1. Организация документального и программного обеспечения страховых выплат.</p> <p>Тема 2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.</p> <p>Тема 3. Критерии определения страхового случая.</p> <p>Тема 4. Правовое регулирование страховых выплат.</p> <p>Тема 5. Страховое мошенничество.</p> <p>Тема 6. Законность проводимых страховых операций.</p> <p>Тема 7. Расчет страховых тарифов в страховании</p> <p>Тема 8. Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги.</p> <p>Тема 9. Определение размера ущерба и страхового возмещения.</p>	<p>Организация документального и программного обеспечения страховых выплат.</p> <p>Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.</p> <p>Критерии определения страхового случая.</p> <p>Правовое регулирование страховых выплат.</p> <p>Страховое мошенничество.</p> <p>Законность проводимых страховых операций.</p> <p>Расчет страховых тарифов в страховании</p> <p>Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги.</p> <p>Определение размера ущерба и страхового возмещения.</p>	
<p>ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)</p>		<p>36</p>
<p>МДК.05.01. Агитационная работа в страховании (по отраслям)</p> <p>МДК.05.02. Представление различных видов страхования</p> <p>МДК. 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики</p>		
<p>Тема 1. Правила организации агентских продаж РФ.</p> <p>Тема 2. Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов.</p> <p>Тема 3. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж</p>	<p>Изучение технологий розничных продаж и видов страховых услуг, применяемых в страховой компании.</p> <p>Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж</p> <p>Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</p> <p>Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>Правовое регулирование страховых выплат</p> <p>Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества</p>	

<p>Тема 4. Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>Тема 5. Правовое регулирование страховых выплат</p> <p>Тема 6. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>Тема 7. Документальное оформление страховых операций</p> <p>Тема 8. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	<p>Документальное оформление страховых операций</p> <p>Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	
<p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

3.1 Материально-техническое обеспечение

Производственная практика проводится на базе следующих организаций:
ПАО СК «Росгосстрах»
ООО «Капитал-Лайф страхование жизни»
САО «РЕСО-МЕД»

Аттестация по итогам производственной практики (по профилю специальности) производится в форме дифференцированного зачета на основании предоставленных отчетов и характеристик (отзывов) работодателей с мест прохождения практики, аттестационного листа.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики (по профилю специальности) осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимся заданий. В результате освоения производственной практики (по профилю специальности) в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения практический опыт в рамках вида деятельности)	Формы и методы контроля и оценки
<p>Организация продаж страховых продуктов</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать основные показатели страхового рынка; – выявлять перспективы развития страхового рынка; – применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; – формировать стратегию разработки страховых продуктов; – составлять стратегический план продаж страховых продуктов; – составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж; – контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; – выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; – проводить анализ эффективности организационных структур продаж; – организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; – определять перспективные каналы продаж; – анализировать эффективность каждого канала; – определять величину доходов и прибыли канала продаж; – оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; – рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; – проводить анализ качества каналов продаж 	<p>Наблюдение за деятельностью обучающихся, анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчёт по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности обучающегося, дневник прохождения практики)</p>
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – подготавливать типовые договоры страхования; – вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; – согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; 	<p>Наблюдение за деятельностью обучающихся, анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчёт по</p>

<ul style="list-style-type: none"> – осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; – осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; – использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; – осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; – проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; – осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; – осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; – контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; – выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; – вести страховую отчетность; – анализировать заключенные договоры страхования; – рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; – на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»; – проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования 	<p>практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности обучающегося, дневник прохождения практики)</p>
<p>Оформление и сопровождение 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 от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; - составлять внутренние отчеты по страховым случаям; - рассчитывать основные статистические показатели убытков; - готовить документы для направления их в компетентные органы; - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; - выявлять простейшие действия страховых мошенников; - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; 	<p>Наблюдение за деятельностью обучающихся, анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчёт по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности обучающегося, дневник прохождения практики)</p>

<ul style="list-style-type: none"> - документально оформлять результаты экспертизы; - оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения. - 	
<p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>	
<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; - изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; - анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; - проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; - заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов; - обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастания риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; 	<p>Наблюдение за деятельностью обучающихся, анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчёт по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности обучающегося, дневник прохождения практики)</p>

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;- 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;- применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки страховой информации;- выполнять разнообразные актуарные расчеты. | |
|--|--|

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация специалист страхового дела.

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) направлена на формирование у обучающихся умений и приобретение первоначального практического опыта, соответствует требованиям к результатам освоения профессиональных модулей:

ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов – 72 часа;

ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) - 72 часа;

ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) – 108 часов;

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

Содержание представленной на рецензирование рабочей программы содержит следующие разделы:

1. Общая характеристика рабочей программы производственной практики, в которой отражается цель и результаты освоения программы производственной практики, знания и умения, количество часов, отводимое на освоение производственной практики.

2. Структура и содержание производственной практики (по профилю специальности) отражает тематический план и содержание производственной практики.

3. Условия реализации программы производственной практики профессиональных модулей отражает требования к материально-техническому обеспечению.

4. Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики, а именно формы и методы контроля и оценки результатов освоения профессиональных и общих компетенций.

В целом рабочая программа производственной практики профессиональных модулей соответствует требованиям ФГОС СПО для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация специалист страхового дела и может быть использована в реализации программы подготовки специалистов среднего звена в Красноярском филиале Финуниверситета.

Директор Красноярского филиала
ООО СК «Энергогарант»



Л.Г. Кольцова

Красноярский филиал Финуниверситета

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики (по профилю специальности) по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) преподавателя Илиндеевой М.В.

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация специалист страхового дела.

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) направлена на формирование у обучающихся умений и приобретение первоначального практического опыта, соответствует требованиям к результатам освоения профессиональных модулей:

ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов – 72 часа;

ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) - 72 часа;

ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) – 108 часов;

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

Содержание представленной на рецензирование рабочей программы содержит следующие разделы:

1. Общая характеристика рабочей программы производственной практики, в которой отражается цель и результаты освоения программы производственной практики, знания и умения, количество часов, отводимое на освоение производственной практики.

2. Структура и содержание производственной практики (по профилю специальности) отражает тематический план и содержание производственной практики.

3. Условия реализации программы производственной практики профессиональных модулей отражает требования к материально-техническому обеспечению.

4. Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики, а именно формы и методы контроля и оценки результатов освоения профессиональных и общих компетенций.

В целом рабочая программа производственной практики профессиональных модулей соответствует требованиям ФГОС СПО для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация специалист страхового дела и может быть использована в реализации программы подготовки специалистов среднего звена в Красноярском филиале Финуниверситета.

Преподаватель- рецензент



В.В. Вензель