Красноярский финансово-экономический колледж -
филиал федерального государственного образовательного бюджетного
учреждения высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебно-
производственной работе
_____ С.А. Авдеева
«_12_» ___03___2018 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 05 Выполнение работ по профессии страховой агент
для специальности СПО
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
(базовая подготовка)

г. Красноярск, 2018

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки).

Организация-разработчик: Красноярский финансово-экономический колледж – филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Разработчики: Старкова Ольга Николаевна, Попова Людмила Петровна, преподаватели Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рецензенты:

Щербакова Л.С., председатель цикловой комиссии бухгалтерского учета и анализа;

Сотников С.Л., директор Красноярского филиала ОАО «Альфастрахование»

Рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании цикловой комиссии бухгалтерского учета и анализа

Протокол № 7 от 12 03 2018 г.

Председатель комиссии _____/Л.С. Щербакова

СОДЕРЖАНИЕ стр.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 38.02.02 « Страховое дело (по отраслям)» (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по профессии страховой агент** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

1.2. Цели и задачи рабочей программы производственной практики профессионального модуля – требования к результатам освоения:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе производственной практики должен:

иметь практический опыт:

организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

уметь:

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;

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.

знать:

нормативные правовые акты, положения и инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;

виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

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.

1.3. Рекомендуемое количество часов на производственную практику программы профессионального модуля (по ФГОС):

- производственной практики (по профилю специальности) – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Выполнение работ по профессии страховой агент,** в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час.)	Сроки проведения
	Выполнение работ по профессии страховой агент	**36**	
ПК 5.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.	6	III сем.
ПК 5.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	6	
ПК 5.3.	Организовывать розничные продажи.	6	
ПК 5.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	4	
ПК 5.5.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	2	
ПК 5.6.	Документально оформлять страховые операции.	6	
ПК 5.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	4	
ПК 5.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	2	

3.2.Содержание производственной практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование конкретных тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов
МДК 05.01 Агитационная работа в страховании				**14**
Выполнение практических заданий, расчетов по профессии ПК 5.1-5.8.	Реализовывать технологии агентских продаж. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.	МДК 05.01 Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	**2**
	Организовывать розничные продажи. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. Технологии розничных продаж в страховании.	Тема1.2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	**6**
	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.	Тема 1. 3. Анализ эффективности каждого канала продаж	**6**
	МДК.05.02.Представление различных видов страхования			**14**
	Документально оформлять страховые операции.	Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Осуществление операций по заключению договоров ОСАГО.	Тема 2. 1. Документальное оформление страховых	**6**

			операций	
	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопросов о выплате страхового обеспечения или возмещения. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая.	Тема 2. 2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	**6**
	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Разработка мер по предупреждению страхового мошенничества.	Тема 2. 4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	**2**
	МДК. 05. 03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики			**8**
	Документально оформлять страховые операции с использованием специализированного программного обеспечения.	Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования, договоров ОСАГО с применением ПК.	Тема 3.1. Документальное и программное обеспечение страховых операций	**4**
	Выполнять расчет единовременной ставки по договору страхования человека на дожитие, рассчитывать коэффициент финансовой устойчивости страхового фонда компании, выполнять расчет премий и резервов в страховании жизни.	Особенности расчетов тарифных ставок по страхованию жизни, таблицы продолжительности жизни, построение единовременных нетто – ставок по дожитию, расчет коэффициента финансовой устойчивости.	Тема 3.2. Основы страховой математики.	**4**

3.3 ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

3.3.1 Вопросы для выполнения индивидуального задания производственной практики по МДК 05.01 Агитационная работа в страховании, по МДК 05.02 Представление различных видов страхования:

1. Условия автотранспортного страхования (ОСАГО, КАСКО, ДГО).
2. Составить стратегический план продаж Вашей страховой компании, учесть:

период
виды стратегии (рыночная или корпоративная)
целевые клиентские сегменты
страховые продукты
каналы и технологии продаж
регионы продаж

3. Условия имущественного страхования.
4. Разработать оперативный план продаж Вашей страховой компании на 2018г. по следующим показателям предыдущего 2017 г.:

Имущественное страхование - млн. руб.
Корпоративные продажи - млн. руб.
Розничные продажи - млн. руб.

Личное страхование - млн. руб.
Корпоративные продажи - млн. руб.
Розничные продажи - млн. руб.

Автострахование - млн. руб.
Корпоративные продажи - млн. руб.
Розничные продажи - млн. руб.

Всего - млн. руб.

5. Условия страхования гражданской ответственности.
6. Условия страхования имущества юридических лиц.
7. Условия личного страхования.
8. Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий.
9. Система социальных гарантий.
10. Технологии розничных продаж в страховании.
11. Технологии посреднических сетевых продаж.
12. Технологии прямых продаж.
13. Технологии агентских продаж.
14. Технологии брокерских продаж.

15. Технология торгового интервью при заключении и продлении договоров страхования жизни и здоровья.

16. Технология торгового интервью при заключении и продлении договоров страхования движимого и недвижимого имущества.

17. Технология работы с возражениями страхователей.

18. Технология торгового интервью при заключении и продлении договоров ОСАГО и КАСКО.

19. Анализ эффективности работы прямых офисных продаж.

20. Анализ эффективности продаж через банки и автодилеров.

3.3.3 Вопросы для выполнения индивидуального задания производственной практики по МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики:

1. Ознакомиться с порядком проведения предстраховой экспертизы транспортных средств
2. Ознакомиться с порядком проведения предстраховой экспертизы в страховании имущества
3. Ознакомление с порядком проведения предстаховой экспертизы в страховании имущества юридических лиц
4. Ознакомиться с особенностями андеррайтинговой политики в страховании имущества физических лиц
5. Ознакомиться особенностями андеррайтинговой политики в страховании имущества юридических лиц
6. Ознакомиться с особенностями андеррайтинговой политики в страховании жизни
7. Ознакомиться с особенностями андеррайтинговой политики в страховании от несчастных случаев
8. Ознакомиться с особенностями андеррайтинговой политики в добровольном медицинском страховании
9. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества страхователей на стадии заключения договора страхования
10. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества со стороны страховых представителей на стадии заключения договора страхования
11. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактики страхового мошенничества в ОСАГО
12. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества в страховании имущества
13. Ознакомится с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества в добровольном страховании транспортных средств
14. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества в страховании жизни
15. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества в страховании от несчастных случаев

16. Ознакомиться с комплексом мероприятий по профилактике страхового мошенничества в страховании граждан, выезжающих за рубеж

17. Ознакомиться с порядком документального оформления внесения изменений в договор страхования транспортных средств

18. Ознакомиться с порядком документального оформления внесения изменений в договор страхования имущества

19. Ознакомиться с порядком документального оформления внесения изменений в договор страхования жизни

20. Ознакомиться с порядком документального оформления внесения изменений в договор ОСАГО

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики профессионального модуля предполагает наличие места прохождения производственной практики на предприятии региона (страховой компании).

Комплект бланков документов по организации продаж страховых продуктов, технологии продаж страховых продуктов; комплект учебно-методической документации и задание по производственной практике.

Реализация программы производственной практики профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю - специальности), которую рекомендуется проводить концентрированно.

4.2. Информационное обеспечение обучения

1. Галаганов, Владимир Петрович. Основы страхования и страхового дела [Текст] : учебное пособие / В. П. Галаганов. - М. : КНОРУС, 2018. - 216 с. - (Среднее профессиональное образование)
2. Скамай, Любовь Григорьевна. Страховое дело [Текст] : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2017. - 293 с. - (Профессиональное образование)
3. Галаганов, В. П.Страховое дело : учебник для студентов учреждений сред.проф. образования / В.П. Галаганов.-7-е изд., испр. и доп.-М. : Издательский центр «Академия», 2014.-384 с.

Информационные ресурсы:

1. СПС «Гарант».
2. СПС «Консультант плюс».
3. http: //www.alllnsurance.ru – Страхование в России.
4. http: //www.strahovka.info. – Атлас страхования.
5. http: //www.finart.ru - ФинАрт.
6. http: //www.rosmedstrah.ru – Медицинское страхование в России.
7. http: //www.insa/ru – Insa.Ru.
8. http: //www.insur – today.ru – Страхование сегодня.
9. http: //analytics.interfax.ru/shure.htjn – Общий обзор «Интерфакс».
10. http: //www.raexpert.ru – Общий обзор страхового рынка.
11. http: //www.rgs.ru – ОАО «Росгосстрах».
12. http: //www.711. ru – Страховые компании в Москве и пр.
13. http: //www.reso.ru – ОСАО «Ресо-Гарантия».
14. http: //www.uralsibins.ru – СГ «УралСиб».
15. http: //www.ingos.ru – ОСАО «Ингосстрах».
16. http: //www.soglasie – СК «Согласие».
17. http: //www.vsk.ru – Страховой дом ВСК.

18. 20. http: //i-news.narod.ru/review.htm – Обзор страхового рынка.
19. http: //i-news.narod.ru/publ.htm – Публикации о страховании.
20. http: //i-news.narod/ru/criminal.htm – О страховом мошенничестве.
21. http: //o-r-b.narod.ru/arhiv.htm – Обзор рынка безопасности.

4.3. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года, а также общепрофессиональной дисциплины «Страховое дело».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
Реализация технологий агентских продаж	Нормативные правовые акты, положения и инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;	Зачет по производственной практике (по профилю специальности) Экзамен по профессиональному модулю
Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Документальное оформление страховых операций.	
Организация розничных продаж.	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;	
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	Технологии розничных продаж в страховании;	
Анализ эффективности каждого канала продаж.	Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объекты анализа в технологиях прямых и посреднических продаж. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.	
Документальное оформление страховых операций	Правила оформления страховых операций. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Осуществление операций по заключению договоров ОСАГО. Документальное оформление страховых операций.	

Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопросов о выплате страхового обеспечения или возмещения. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения. Претензионно-исковая работа в страховании.	
Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Основные виды страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только формирование профессиональных компетенций (ПК), но и развитие общих компетенций (ОК) и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области страхования, оценка эффективности и качества выполнения задач	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области страхования и планирования страховой деятельности	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные	
Использовать информационно-	Работа на компьютерах,	

коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	использование специальных программ	
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области технологий продаж страховых продуктов	

Красноярский финансово-экономический колледж-
филиал федерального государственного образовательного бюджетного
учреждения высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики профессионального модуля ПМ 05 «Выполнение работ по профессии страховой агент» для обучающихся по специальности 38.02.02 Страховое дело по отраслям (базовая подготовка) преподавателей Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» - Старковой Ольги Николаевны и Поповой Людмилы Петровны.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 05 «Выполнение работ по профессии страховой агент» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

В рабочей программе приведены цели, задачи и требования к результатам освоения практики, знания и умения, которыми должен обладать обучающийся при организации продаж страховых продуктов.

Результатом освоения практики является овладение общими и профессиональными компетенциями, формирующимися в процессе освоения профессионального модуля ПМ 05 «Выполнение работ по профессии страховой агент». Приведены структура и содержание рабочей программы производственной практики, виды работ, контроль и оценка результатов работ производственной практики, а также индивидуальные задания для производственной практики по профессиональному модулю.

Рецензируемая рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 05 «Выполнение работ по профессии страховой агент» по своему содержанию и оформлению отвечает требованиям, предъявляемым к такого рода работам и рекомендована как типовая при освоении вида профессиональной деятельности (ВПД) «Выполнение работ по профессии страховой агент», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями для специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Преподаватели _____ О.Н. Старкова

_____ Л.П. Попова

Преподаватель рецензент _____ Л.С. Щербакова

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по профессии страховой агент для обучающихся по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) преподавателей Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Старковой Ольги Николаевны и Поповой Людмилы Петровны.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по профессии страховой агент разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В рабочей программе приведены цели, задачи и требования к результатам освоения практики, знания и умения, которыми должен обладать обучающийся, общие и профессиональные компетенции, формирующиеся в процессе освоения профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по профессии страховой агент по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка). Приведены структура и содержание рабочей программы производственной практики, виды работ, которые обучающиеся должны выполнить в процессе прохождения практики, контроль и оценка результатов производственной практики профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по профессии страховой агент.

Рецензируемая рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по профессии страховой агент по своему содержанию и оформлению отвечает требованиям, предъявляемым к такого рода работам.

Директор Красноярского
филиала ОАО «АльфаСтрахование» _____ С.Л. Сотников

МП

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» ОГРН 1027739431730
"АльфаСтрахование"
Красноярский филиал
г. Красноярск