

**АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
по ПМ. 01 «реализация различных технологий розничных продаж
в страховании»**

ПМ. 02 «организация продаж страховых продуктов»

**ПМ. 03 «сопровождение договоров страхования (определение
франшизы, страховой стоимости и премии)»**

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

Программа учебной практики является составной частью основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) по специальности СПО: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (углубленная подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2. Организация продаж страховых продуктов
3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе данного вида практики должен:

иметь практический опыт:

реализации различных технологий продаж страховых продуктов;

уметь:

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;

знать:

способы планирования развития агентской сети в страховой компании;

порядок расчета производительности агентов;

этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;

понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;

принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;

модели выплаты комиссионного вознаграждения;

способы привлечения брокеров;

нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;

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;

знать:

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;
иметь практический опыт: сопровождения договоров страхования.
уметь:
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;
осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
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.
знать:
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;
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

иметь практический опыт:

успешного оформления и сопровождения страхового случая (урегулирования убытков)

уметь:

документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде;

рассчитывать основные статистические показатели убытков подготавливать 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;

знать:

документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ним;

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;

стандартное программное обеспечение MS Office и возможное 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;

Время практики – 4 недели, 144 часа.

Результаты учебной практики (ОК):

Код	Наименование результатов практики
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 современные 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.
ОК 10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Результаты учебной практики (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
	ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
	ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
	ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
Организация продаж страховых продуктов	ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
	ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии)	ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
	ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового случая, урегулирование убытков)	ПК 4.1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
	ПК 4.3	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы

	ПК 4.5	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
--	--------	--

Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Срок и проведения
	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (ПМ. 01.)	36 1 нед	
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.	10	Апрель-май
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	8	
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.	10	
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	8	
	Организация продаж страховых продуктов (ПМ. 02.)	36 1 нед	
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	18	Апрель-май
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.	18	
	Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии) (ПМ. 03.)	36 1 нед	
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.	26	Апрель-май
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.	10	
	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) (ПМ. 04.)	36 1 нед	
ПК 4.1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	12	Апрель-май
ПК 4.3	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы	12	

ПК 4.5	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	12	
--------	--	----	--