

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

Пермский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебно-
методической работе

 Н.В. Галкина

«30» июня 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
ПРАКТИКИ**

по специальности **38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**
(базовая подготовка)

(на базе основного общего образования)

Пермь, 2020

Рабочая программа производственной (по профилю специальности) практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 833 и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 года.

Организация-разработчик рабочей программы: Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Организации - партнеры: ПАО СК «Росгосстрах», СПАО «РЕСО-Гарантия», СД «ВСК»

Разработчик:

Склифус В.С., преподаватель Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рецензент: Белорусова С.В. - заместитель директора филиала СПАО «РЕСО-Гарантия» г. Пермь

Рабочая программа производственной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании кафедры «Банковского и страхового дела»

Протокол от «29»июня 2020 г. № 13

зав. кафедрой _____ /В.В. Гуляева/

Рабочая программа учебной практики рассмотрена и одобрена СПАО «РЕСО-Гарантия» г. Пермь

_____ С.В. Белорусова заместитель директора



от «29» июня 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	9
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	24
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	24
6. ПРИЛОЖЕНИЯ.....	28

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной практики - является составной частью основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) в части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании ПМ. 01
2. Организация продаж страховых продуктов ПМ. 02
3. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) ПМ. 04
4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой) ПМ. 05

1.2. Цели и задачи производственной практики

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности;

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для *специалиста страхового дела* и необходимых для последующего освоения общих и профессиональных компетенции.

общих компетенций (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.

профессиональных компетенций (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.
	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.
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.
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
	ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	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.

1.3. Требования к результатам освоения производственной практики

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

Виды профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	<p>иметь практический опыт: реализации различных технологий продаж страховых продуктов,</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 базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; – проводить переговоры по развитию банковского страхования; – выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; – обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; – 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;

	<ul style="list-style-type: none"> – осуществлять продажи страховых продуктов 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; – обновлять данные и технологии интернет-магазинов; - контролировать эффективность использования интернет-магазина.
<p>Организация продаж страховых продуктов</p>	<p>иметь практический опыт: организации 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>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование</p>	<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);

убытков)	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	<p>иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.</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; – устанавливает 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;

	<ul style="list-style-type: none"> – 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 нарастание 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.
--	--

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики:

Всего 216 часов, в том числе:

в рамках освоения ПМ. 01 - 36 часов.

в рамках освоения ПМ. 02 - 72 часа.

в рамках освоения ПМ. 04 - 72 часа.

в рамках освоения ПМ. 05 - 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

общих компетенций (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.

профессиональных компетенций (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.
	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.
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.
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
	ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж
	ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж
	ПК 1.10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании
	ПК 3.1	Документально оформлять страховые операции
	ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров
	ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации
	ПК 4.1	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
	ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Структура и тематический план производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Количество часов по теме

<p>ПМ. 01 Реализация различных технологий продаж в страховании</p>	<p>36</p>	<p>Разработка план мероприятий по обучению вновь принятых страховых агентов. Расчет производительность и эффективность работы страховых агентов. Разработка план продаж по различным видам страхования. Изучение и практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования Осуществление поиска страховых брокеров и организовывать продажи через них. Провести маркетинговые исследования на предмет целесообразности открытия точки продаж на конкретной территории. Провести наблюдение продажи в офисе, в поле. По выбору описать одну продажу в соответствии с</p>	<p>МДК. 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2. Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них. МДК. 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования. Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов. Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и</p>	<p>2 2 2 2 2 2 2 2 2 2</p>
--	-----------	---	---	--

		<p>этапами продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> -установление контакта -выяснение потребностей -презентация качества программы на языке выгод -работа с реакцией клиента <p>Провести телефонные переговоры со страхователем по заключению договора, пролонгации договора страхования</p> <p>Проведение кросс-продаж по телефону в личной беседе.</p> <p>Ознакомиться с сайтом страховой организации</p> <p>Посмотреть возможности интернет-магазина страховой организации</p> <p>Проанализировать какие продукты имеются в онлайн - продажах и как можно их оплатить и получить</p> <p>Посмотреть частоту использования интернет-продаж в страховой компании</p>	<p>перспективные сегменты рынка.</p> <p>Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.</p> <p>Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.</p> <p>Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.</p> <p>Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.</p> <p>Тема 2.11. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p>МДК. 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</p> <p>Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.</p> <p>Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.</p> <p>Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p>
ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов	72		<p>МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</p> <p>Тема 1.1. Анализ основных</p>	

			показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка	8
			Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж	8
		Провести анализ основных показателей страхового рынка. Определить положение страховой компании на страховом рынке (рейтинги, место).	Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов	8
			Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	8
		Изучить продуктовой стратегии страховой компании. Рассмотреть стратегические планы продаж и бюджетов.	МДК. 02.02 Организация анализа эффективности продаж (по отраслям)	
			Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	8
			Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	8
		Ознакомится с порядком определения прибыли страховой нестраховой деятельности.	Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	8
		Составить расчет базы для налогообложения. Произвести расчет прибыли от страховой деятельности.	Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	8
		Ознакомится с порядком определения финансовых результатов	Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	8

		публикации отчетных данных страховой организации.		
ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	72	<p>Заполнение и сбор документов для страховой выплаты: заявление о выплате, оправдательные документы.</p> <p>Составление описи погибшего (поврежденного или похищенного) имущества.</p> <p>Ввод зарегистрированных убытков в базу данных и работа с обработкой данных убытков.</p> <p>Анализ причин отказов в страховых выплатах.</p> <p>Журнал регистрации актов о выплате страховых и выкупных сумм по договорам личного страхования (по 3-м договорам).</p> <p>Определение сумм страхового возмещения по страхованию имущества</p>	<p>МДК. 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) Тема 1.1. Организация документального обеспечения страховых выплат.</p> <p>Тема 1.2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.</p> <p>Тема 1.3. Критерии определения страхового случая.</p> <p>МДК. 04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</p> <p>Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров</p> <p>Тема 2.3. Ведение страховой отчетности.</p> <p>Тема 2.4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»</p> <p>Тема 2.5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>МДК. 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям) Тема 3.1. Журналы убытков (в том числе электронные).</p>	6 8 8 6 6 6 6 6

		юридических и физических лиц, по страхованию средств транспорта. Изучение влияния выплат сумм страхового возмещения и страхового обеспечения на финансовый результат страховой организации.	Составление отчетов и ведение статистики убытков. Тема 3.2. Расчет ущерба и суммы страхового возмещения. Оформление страхового акта на выплату. Тема 3.3 Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний	6 6 8
ПМ. 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	36	Отработка навыков проведения звонка, установления контакта, выяснения потребностей, презентации идеи страхования. Проведение групповой/ индивидуальной презентации. Отработка навыков перевода качеств программы на язык выгод для клиента, обработки возражений, аргументации, завершения продажи. Подготовка и проведение переговоров с потенциальным клиентом - физическим лицом/юридическим лицом. Установление контакта. Заполнение реквизитов страховых договоров	МДК. 05.01. Агитационная работа в страховании Тема 1.1. Представление профессии страховой агент. Сущность, функции и роль страхового агента как посредника страховой организации Тема 1.2. Деловая коммуникация. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов. Тема 1.3. Организация системных продаж в страховании. Техники страховых продаж. Формирование клиентского спроса. МДК 05.02 Представление различных видов страхования Тема 2.1. Требования к содержанию договора страхования Тема 2.2. Порядок заключения, оформления и изменения договоров на оказание страховых услуг Тема2.3. Документальное оформление различных видов страхования МДК. 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики Тема 3.1. Документальное оформление страховых операций. Тема 3.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	3 3 3 3 3 3 3 4

	по различным видам страхования	Тема 3.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов.	3
	Документальное оформление страховых операций:	Тема 3.4. Методика расчета страховых тарифов по накопительным видам страхования	4
	заявление на страхование по различным видам личного страхования.	Тема 3.5. Исчисление страховых взносов и страховых премий по видам страхования.	3
	Оформление заявлений на выплату страхового возмещения и обеспечения.		4
	Определение сроков выплаты страхового возмещения и обеспечения.		
	Консультированию клиентов по оформлению документов по страховым случаям.		
	Умение анализировать средние рыночные ставки в разрезе видов страхования		

3.2. Содержание производственной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
ПМ. 01 Реализация различных технологий продаж в страховании		36
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		10
Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	1. Изучение Программы развития агентской сети в СПАО «РЕСО-гарантия». Методических указаний по привлечению эффективных и рентабельных страховых агентов. 2. Разработка плана мероприятий по повышению производительности и эффективности работы страховых агентов.	2
Тема 1.2. Агентский план продаж.	1.Разработка плана продаж по личным видам страхования по количеству договоров и по сумме страховых премий на 1 агента. 2.Разработка плана продаж по личным видам	2

	<p>страхования по количеству договоров и по сумме страховых премий на 7 страховых агентов.</p> <p>3. Разработка плана продаж по имущественным видам и видам страхования ответственности по количеству договоров и по сумме страховых премий на 1 агента.</p> <p>4. Разработка плана продаж по имущественным видам и видам страхования ответственности по количеству договоров и по сумме страховых премий на 7 страховых агентов.</p>	
Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	<p>1. Работа с пакетом документов «Школа молодого агента».</p> <p>2. Разработка плана мероприятий (занятий) по обучению вновь принятых страховых агентов на 3 рабочих дня.</p>	2
Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	<p>1. Изучение Положения об оплате труда страховых агентов в конкретной страховой организации.</p> <p>2. Изучение размеров комиссионного вознаграждения по добровольным видам страхования на Пермском страховом рынке.</p> <p>3. Изучение размеров комиссионного вознаграждения по обязательным видам страхования на Пермском страховом рынке.</p> <p>4. Практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования на страхового агента I категории.</p> <p>5. Практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования на страхового агента III категории.</p> <p>6. Практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования на страхового агента IV категории.</p>	2
Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	<p>1. Развитие навыков поиска и определения базы по страховым брокерам.</p> <p>2. Развитие навыков консультирование их по продаже страховым продуктам.</p>	2
МДК. 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		21
Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	<p>1. Работа со списками по перечню банков.</p> <p>2. Изучение типового договора по сотрудничеству с банком.</p>	2
Тема 2.2. Выбор сочетающихся	<p>1. Изучение Правил страхования по страховым</p>	2

<p>между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.</p>	<p>продуктам для использования банками, аккредитованными в данной страховой организации.</p> <p>2. Изучение пакета документов представляемых сотрудникам банков для их обучения.</p>	
<p>Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.</p>	<p>1. Работа с программным обеспечением по работе с сетевыми посредниками.</p> <p>2. Использование специализированного программного обеспечения (АРМ-страховщика) для решения профессиональных задач</p>	2
<p>Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.</p>	<p>1. Развитие навыков по определению оценки результатов различных технологий</p>	2
<p>Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.</p>	<p>1. Составить бизнес-план открытия точки продаж.</p>	2
<p>Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.</p>	<p>1. Провести маркетинговые исследования на предмет целесообразности открытия точки продаж на конкретной территории.</p>	2
<p>Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.</p>	<p>По выбору описать одну продажу в соответствии с этапами продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> -установление контакта -выяснение потребностей -презентация качеств программы на языке выгод -работа с реакцией клиента 	2
<p>Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.</p>	<p>Провести телефонные переговоры со страхователем по заключению договора, по пролонгации договора страхования</p>	2
<p>Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.</p>	<p>Проведение кросс-продаж по телефону в личной беседе.</p>	2
<p>Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.</p>	<p>Проведение продаж по телефону.</p>	2
<p>Тема 2.11. Персональные продажи и методическое</p>	<p>Осуществить продажу нескольких полисов страхования, полное сопровождение продажи.</p>	1

сопровождение договоров страхования.		
МДК. 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)		5
Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	Ознакомиться с сайтом страховой организации	2
Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	Посмотреть возможности интернет-магазина страховой организации	2
Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Посмотреть частоту использования интернет-продаж в страховой компании	1
ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов		72
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		32
Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.	Провести анализ основных показателей страхового рынка. Определить положение страховой компании на страховом рынке (рейтинги, место).	8
Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.	Изучить маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной страховой компании.	8
Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов.	Изучение продуктовой стратегии страховой компании.	8
Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж.	Рассмотрение стратегического плана продаж и бюджетов продаж.	8
МДК.02.02 Организация анализа эффективности продаж (по отраслям)		40
Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.	Проанализировать исполнение плана продаж и соответствие выбранной организационной структуры.	8
Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности		8
Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ	Ознакомиться с порядком определения прибыли от страховой и нестраховой деятельности. Составить расчет базы для налогообложения. Произвести расчет прибыли от страховой	8

эффективности каждого канала	деятельности. Ознакомиться с порядком определения финансовых результатов и публикации отчетных данных страховой организации.	8
Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации		
Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	Ознакомиться с рентабельностью компании, видов страхования, каналов продаж. Выявить убыточность страховых операций.	8
ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)		72
МДК. 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)		22
Тема 1.1. Организация документального обеспечения страховых выплат.	Заполнение и сбор документов для страховой выплаты: заявление о выплате, оправдательные документы. Составление описи погибшего (поврежденного или похищенного) имущества.	6
Тема 1.2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.	Проведение осмотра поврежденного имущества. Участие в экспертизе поврежденного имущества. Помощь в работе эксперту.	8
Тема 1.3. Критерии определения страхового случая.		8
МДК. 04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)		30
Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.	Ввод зарегистрированных убытков в базу данных и работа с обработкой данных убытков. Анализ причин отказов в страховых выплатах.	6
Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров.		6
Тема 2.3. Ведение страховой отчетности.	Журнал регистрации актов о выплате страховых и выкупных сумм по договорам личного страхования (по 3-м договорам);	6
Тема 2.4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по	Ознакомиться с основными показателями страховой статистики.	6

управлению убыточности на «входе».	Расчет вероятности наступления страхового случая, определение объема ожидаемых выплат. Расчет убыточности страховой суммы. Расчет влияния инфляции на начисление тарифных ставок.	6
Тема 2. 5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.		
МДК. 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		20
Тема 3.1. Журналы убытков (в том числе электронные). Составление отчетов и ведение статистики убытков.	Изучение методических рекомендаций по оценке ущерба и страхового возмещения и ведение учета убытков.	6
Тема 3. 2. Расчет ущерба и суммы страхового возмещения. Оформление страхового акта на выплату.	Определение сумм страхового возмещения по страхованию имущества юридических и физических лиц, по страхованию средств транспорта. Изучить влияние выплат сумм страхового возмещения на финансовый результат.	6
Тема 3.3 Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний.		8
ПМ. 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»		36
МДК. 05.01. Агитационная работа в страховании		9
Тема 1.1. Представление профессии страховой агент. Сущность, функции и роль страхового агента как посредника страховой организации	Изучить и приложить должностную инструкцию страхового агента.	3
Тема 1.2. Деловая коммуникация. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов.	Изучить и приложить стандарты обслуживания клиентов.	3
Тема 1.3. Организация системных продаж в страховании. Техники страховых продаж. Формирование клиентского спроса.	Изучить и приложить схемы техник и технологий продаж страховых продуктов	3
МДК 05.02 Представление различных видов страхования		9
Тема 2.1. Требования к содержанию договора страхования	Изучить договоры страхования по видам. Изучить пакеты документов в разрезе страховых продуктов.	3
Тема 2.2. Порядок заключения, оформления и изменения договоров на		3

оказание страховых услуг		
Тема 2.3. Документальное оформление различных видов страхования		3
МДК. 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		20
Тема 3.1. Документальное оформление страховых операций.	Провести беседы с клиентами по оформлению страхового случая.	4
Тема 3.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.		3
Тема 3.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов.	Просмотреть агентские договоры и приложения к ним.	4
Тема 3.4. Методика расчета страховых тарифов по накопительным видам страхования.	Изучить и приложить методики расчета тарифов по видам страхования	3
Тема 3.5. Исчисление страховых взносов и страховых премий по видам страхования.		4

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Производственная практика реализуется в организациях, направление деятельности которых соответствует профессиональной деятельности обучающихся на основе заключённых договоров.

Производственная практика проводится в организациях:

Пермский филиал ООО «Росгосстрах»,
Пермский филиал СПАО «РЕСО-Гарантия»,
ООО «СОГАЗ»,
Пермский филиал САО «ВСК»,
АО «СК ПАРИ».

4.2. Оснащение:

Оборудование организаций и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и даёт возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий и оборудования.

4.3. Общие требования к организации производственной практики

Производственная практика (по профилю специальности) проводится на базах практики концентрированно.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной (по профилю специальности) практики осуществляется руководителями практики в процессе проведения практики. В результате освоения производственной практики, студенты проходят аттестацию в форме дифференцированного зачета.

<p align="center">Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)</p>	<p align="center">Формы и методы контроля и оценки</p>
<p>Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</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 	<p>Отчет по практике</p>
<p>Организация продаж страховых продуктов</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>Отчет по практике</p> <p>Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения</p> <p>Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и понимание.</p>
<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p> <ul style="list-style-type: none"> - документально оформлять расчет и начисление 	<p>Отчет по практике.</p>

<p>страхового возмещения (обеспечения);</p> <ul style="list-style-type: none"> - вести журналы убытков страховой организации, 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; - 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>Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения</p> <p>Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и понимание.</p>
<p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)</p> <ul style="list-style-type: none"> – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; – оценивать страховую стоимость; – устанавливать страховую сумму; – рассчитывать страховую премию; – 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; – устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие 	<p>Отчет по практике.</p> <p>Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения</p> <p>Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и их понимание.</p>

<p>субъективные качества, характеризующие клиента;</p> <ul style="list-style-type: none">– 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 нарастание 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.	
--	--

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

(Ф.И.О. студента)

38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка)

(Специальность)

Пермского финансово-экономического колледжа – филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
проходившего (ей) *производственную (по профилю специальности)* практику в организации

(наименование организации)

(юридический адрес)

в объеме 216 часов с « » 202 г. по « » 202 г.

Результаты аттестации

№ П/П	Наименование объектов контроля и оценки (виды работ)	Оценка результатов (высокий, средний, низкий)*
1.	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	
2.	Организация продаж страховых продуктов	
3.	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	
4.	Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	

*Результаты освоения видов работ выражаются в уровнях: высоком, среднем, низком.

Высокий уровень (5 баллов) – студент уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной исследовательской деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень (4 балла) – студент выполняет все виды работ в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, рационально.

Низкий уровень (3 балла) – при выполнении видов работ студент нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

Заключение: студент (ка) за время производственной практики продемонстрировал(а) / не продемонстрировал (а) владение профессиональными и общими компетенциями (на высоком, среднем, низком уровне).

Краткая характеристика учебной и профессиональной деятельности студента:

Руководитель практики
от организации

М.П.

(Подпись)

(Расшифровка)