


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

учебной практики

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

базовая подготовка

(на базе основного общего образования)

Пермь, 2020

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 833 и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 года, программы профессионального модуля ПМ. 01 «Реализаций различных технологий продаж в страховании» и программы профессионального модуля ПМ. 03 «Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)».

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

Организации – партнеры: СПАО «РЕСО-Гарантия» г.Пермь

Разработчики программы:

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

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

Рецензент:

Белорусова С.В., заместитель директора СПАО «РЕСО – Гарантия» г. Пермь.

Рабочая программа учебной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению кафедрой «Банковского и страхового дела» Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

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 ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	8
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	17
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной практики – является частью основной профессиональной образовательной программы 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):

- Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
- Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

1.2. Цели и задачи учебной 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 профессии Специалист страхового дела и необходимых для последующего освоения общих и профессиональных компетенции.

Общие компетенции

<i>Код</i>	<i>Наименование результата обучения</i>
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.
ОК3	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.
ОК6	Работать в коллективе 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
ОК9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции

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

1.3. Требования к результатам освоения учебной практики

<i>Виды профессиональной деятельности</i>	<i>Требования к умениям (практическому опыту)</i>
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	<p>иметь: практический опыт реализации различных технологий продаж страховых продуктов;</p> <p>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; 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 систему; 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;</p>

	<p>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>вести телефонные переговоры с клиентами;</p> <p>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p>
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p>	<p>иметь: практический опыт сопровождения договоров страхования.</p> <p>уметь: подготавливать типовые договоры страхования;</p> <p>вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</p> <p>согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;</p> <p>осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</p> <p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p>

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики

Всего – 144 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ.01 – 72 час.

в рамках освоения ПМ 03 – 72 час.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной практики является сформированность у обучающихся практических умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности

Общих (ОК) компетенций:

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 (ПК) компетенций:

Код	Наименование результатов практики
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж. Разрабатывать плана мероприятий по обучению вновь принятых страховых агентов. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Осуществлять поиск страховых брокеров и организовывать продажи через них.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж. Выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты

ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж. Составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. Осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку
ПК 1.7.	Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж. Вести телефонные переговоры с клиентами. Осуществлять телефонные продажи страховых продуктов.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет маркетинга в розничных продажах. Обновлять данные и технологии интернет-магазинов
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. Осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции. осуществлять взаимодействие с клиентами организовывать документооборот по заключению договора страхования обеспечивать продление договора страхования
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров обеспечивать составление и ведение отчетности осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; вести страховую отчетность;
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации. анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; проводить анализ причин невыполнения плана продаж

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Структура учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Количество часов по темам
<p>ПМ. 01 Реализаций различных технологий продаж в страховании</p>	<p>72</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.</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.</p>	<p>12 16 16 16 12</p>
<p>ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<p>72</p>	<p>Заполнение пакета документов по различным видам страхования (ОСАГО,КАСКО,ИМФЛ,НС)</p>	<p>МДК. 03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)</p>	

		Составление и решение примеров по применению программы кодификации и нумерации договоров страхования Работа по договорам страхования, требующим согласования со службой андеррайтинга. Ввод договоров страхования через программное обеспечение . Внесение изменений информации в договорах страхования. Изучение специализированного программного обеспечения «АРМ-страховщика»	Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования. Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами. Тема 1.3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.	38
				16
				18

3.2. Содержание учебной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		72
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.	6 6
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

	2. Разработка плана продаж по личным видам страхования по количеству договоров и по сумме страховых премий на 7 страховых агентов.	6
	3. Разработка плана продаж по имущественным видам и видам страхования ответственности по количеству договоров и по сумме страховых премий на 1 агента.	2
	4. Разработка плана продаж по имущественным видам и видам страхования ответственности по количеству договоров и по сумме страховых премий на 7 страховых агентов.	6
Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	1. Работа с пакетом документов «Школа молодого агента».	10
	2. Разработка плана мероприятий (занятий) по обучению вновь принятых страховых агентов на 3 рабочих дня.	6
Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	1. Изучение Положения об оплате труда страховых агентов в конкретной страховой организации.	6
	2. Изучение размеров комиссионного вознаграждения по добровольным видам страхования на Пермском страховом рынке.	2
	3. Изучение размеров комиссионного вознаграждения по обязательным видам страхования на Пермском страховом рынке.	2
	4. Практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования на страхового агента I категории.	2
	5. Практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования на страхового агента III категории.	2
	6. Практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования на страхового агента IV категории.	2
Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	1. Развитие навыков поиска и определения базы по страховым брокерам.	6
	2. Развитие навыков консультирование их по продаже страховым продуктам.	6
МДК. 03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)		72
Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования.	1. Заполнение пакета документов по личному страхованию	6
	2. Заполнение пакета документов по страхованию имущества	6
	3. Заполнение пакета документов по страхованию ответственности	6
	4. Решение задач на определение страховой суммы, страховой стоимости, премий по договорам страхования (ОСАГО, КАСКО,НС, ИМФ)	12
	5. Заключение типовых договоров страхования	8
Тема 1.2.		

<p>Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами.</p>	<p>1. Развитие навыков кодификации и нумерации договоров страхования 2. Применение программы кодификации и нумерации договоров страхования 2. Выявление и определение договоров страхования, требующих согласования с андеррайтерами и юристами</p>	<p>6 6 4</p>
<p>Тема 1. 3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.</p>	<p>1. Работа с программным обеспечением по вводу договоров страхования. 2. Работа с программным обеспечением по изменению информации в договорах страхования в связи с прекращением действия договора страхования, изменения страховой суммы, пакета рисков, срока действия договора страхования и др. 3. Использование специализированного программного обеспечения(АРМ-страховщика) для решения профессиональных задач</p>	<p>6 6 6</p>
<p>Итого</p>		<p>144</p>
<p>Аттестация в форме дифференцированного зачёта (защита отчёта)</p>		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к материально–техническому обеспечению:

Для реализации учебной практики имеются: лаборатория учебной страховой организации, кабинет междисциплинарных курсов

4.2. Оснащение лаборатории и кабинетов:

Лаборатория учебной страховой организации

Столы компьютерные – 13 шт., стол одностумбовый – 1 шт., стол 1-местн. – 28 шт.

Стул – 40 шт., кафедра – 1 шт., доска классная – 1 шт.

Техническое оборудование: автоматизированные рабочие места на 14 обучающихся (Процессор i5 2,8Ghz, оперативная память 3Гб,19" монитор) "Автоматизированное рабочее место преподавателя (21.5"" Монитор Dell,Процессор Intel Core i3-8100 , 4x3600 МГц, Оперативная память 8 ГБ

500 ГБ Жесткий диск, клавиатура, мышь п,Wi-fi -адаптер) Microsoft windows10 Pro 64-bit Russian OEM – 1 шт.;"

Системное и прикладное лицензионное ПО общего и профессионального назначения, электронные библиотечные системы, электронный читальный зал.

Маркерная доска-1 шт., ЛВС, выход в Интернет

Кабинет междисциплинарных курсов, оборудованный: парты – 16 шт., стулья – 33 шт., стол – 1 шт., кафедра – 1 шт., доска классная – 1 шт.

Техническое оборудование: Ноутбук Acer Extensa Celeron M530.15. Проектор мультимедийный Acer XD1150, экран. Программное обеспечение:

Системное (Microsoft Windows 7 Professional (x64) RU) и прикладное (Microsoft Office 2010, Eset Endpoinд Antivirus) лицензионное ПО, в т.ч. справочно – правовые системы Консультант, Гарант, электронные библиотечные системы (Grebennicon.ru, Znanium.com, Book.ru, Юрайт, Лань, alpinadigital.ru, iprbookshop.ru) электронный читальный зал, бизнес-тренинги, электронное тестирование по учебным дисциплинам, бизнес-игры. ЛВС, выход в Интернет, система дистанционного обучения Модус.

4.3. Общие требования к организации практики

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла.

Учебная практика проводится как непрерывно, так и путем чередования с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате освоения учебной 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>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>Текущие и итоговые оценки</p>
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</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; специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; – осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; 	<p>Отчет по практике в электронном виде.</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>Текущие и итоговые оценки</p>