

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»

Владимирский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

по СПО

 А.И. Полякова

«30» мая 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

производственной практики (преддипломной)

для специальности среднего профессионального образования

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

(базовая подготовка)

2016 г.

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дел (по отраслям) (базовая подготовка), Положения об организации и проведении учебной и производственной практики студентов, осваивающих образовательные программы СПО в Финансовом университете, утвержденного Приказом ректора Финансового университета от 21.01.2015 г. № 0040/о

Организация – социальный партнер структурного подразделения:
ПАО СК «Росгосстрах» по Владимирской области

Разработчик:

Ухабина М.А., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финансового университета

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикло-вой) комиссии

Протокол № 13 от «28» мая 2016 г.

Председатель _____ *Н.А.* Н.А. Рыбакова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена начальником страхового отдела в г. Юрьев-Польский филиала ПАО СК «Росгосстрах» по Владимирской области

 / Петрова Н.В. /

от «28» мая 2016 г.

Рецензенты:

Внутренний:

Малофеева Т.Л., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финансового университета

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	10
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	12
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	28
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	30
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов деятельности (ВД): ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), ПМ 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой».

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области финансов при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи производственной практики (преддипломной):

Практика имеет целью комплексное освоение студентами всех видов профессиональной деятельности по специальности СПО, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы студентами по специальности.

Задачами производственной практики (преддипломной) по специальности 38.02.02 «Страхование дело» (базовая подготовка) является:

- закрепление, систематизация и конкретизация теоретических знаний, полученных студентами в процессе обучения на основе изучения работы конкретной страховой организации в области страхового дела;

- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных страховых процессов, технологий;
- адаптация студентов к конкретным условиям деятельности организаций различных организационно-правовых форм;

- приобретение опыта финансовой работы на рабочих местах, развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-методическими, справочными материалами, статистической отчетностью и специальной литературой;

- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания выпускной квалификационной работы.

Во время прохождения производственной практики (преддипломной) студент должен:

1. Ознакомиться со страховой организацией, ее структурой, технологией, основными функциями отделов, учредительными документами, составить краткую технико-экономическую характеристику организации.

2. Ознакомиться с организацией осуществления основной деятельности организации.

3. Участвовать в работе отделов организации.

4. Изучать содержание, организацию и методы аналитического обоснования управленческих решений, а также необходимые для этой работы источники экономической информации.

5. По результатам работы организации за 2 года составить краткое аналитическое заключение, характеризующее эффективность деятельности и дать рекомендации по совершенствованию работы в будущем.

6. Подробно изучить одно из направлений анализа деятельности, соответствующее теме выпускной квалификационной работы. По данному разделу проводится углубленный анализ с привлечением максимально возможной информации, имеющейся в организации.

7. Быть готовым к позитивному воздействию и сотрудничеству с коллегами, быть готовым к постоянному профессиональному росту, приобретению новых знаний.

1.3 Требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной):

В результате прохождения производственной практики (преддипломной) по видам деятельности обучающийся должен уметь:

Виды деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
<p>ПМ 01 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; – 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; – 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;

	<ul style="list-style-type: none"> – контролировать эффективность использования интернет-магазина
<p>ПМ 02 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>ПМ 03 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; – 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; – анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании, на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»; – проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования
<p>ПМ 04 Оформление и сопровождение страхо-</p>	<ul style="list-style-type: none"> – документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); – вести журналы убытков страховой организации от наступ-

<p>вого случая (оценка страхового ущерба, регулирование убытков)</p>	<p>ления страховых случаев, в том числе в электронном виде;</p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять внутренние отчеты по страховым случаям; - рассчитывать основные статистические показатели убытков; - готовить документы для направления их в компетентные органы; - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; - выявлять простейшие действия страховых мошенников; - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; - документально оформлять результаты экспертизы; - оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения
<p>ПМ 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»</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; -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-

	<p>экономическими процессами;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях, страхования; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; - рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; - устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; - исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб; - своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами
--	---

1.4 Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики (преддипломной):

Всего - 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Результатом освоения рабочей программы производственной практики (преддипломной) является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам деятельности (ВД), ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), ПМ 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой».

Код компетенции	Наименование результата освоения практики
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 технология 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 розничном страховании.
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
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 4.2.	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.
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. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Вид деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование междисциплинарных курсов с указанием конкретных разделов (тем), обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов (недель)
1	2	3	4	5
Ознакомление с организацией	Изучить историю развития, организационно-правовую форму, организационную и управленческую структуру страховой организации, техническое оснащение, технологические процессы и т.д., Правила внутреннего распорядка, охраны труда и окружающей среды в страховой организации.			4
Экономическая характеристика организации	Рассчитать основные технико-экономические показатели деятельности страховой организации: величина собственных и привлечённых ресурсов, структура и классификация страховых активов и пассивов, объём страхового портфеля, финансовые результаты деятельности и другие.			4
				136

<p>ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</p>	<p>Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов; Разработка агентского плана продаж; Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов; Разработка системы стимулирования агентов; Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них. Создание и работа с базами данных по банкам; проведение переговоров по развитию банковского страхования; Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов; Обучение сотрудников банка; Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками; Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества; Составление проекта бизнес-плана открытия точки роз-</p>	<p>Три модели построения агентской сети и три технологии реализации агентских продаж: технология свободных агентов, технология развития продаж через агентских менеджеров и технология развития продаж через агентства. Сильные и слабые стороны различных моделей агентских продаж. Рассмотрение особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети. Планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью. Диагностика состояния агентской сети. Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети. Формирование плана рекрутинга агентов, расчет производительности новых и опытных агентов, разработка агентского плана продаж компании. Агентский план продаж. Организация деятельности компании по развитию агентской сети. Рекрутинг агентов: источники, формы и методы. Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности. Методологические основы мотивации агентской сети. Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж. Технология по работе с брокерами: привлечение брокеров, оформление юридических отношений, обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ. Организационные модели по работе с брокерами.</p>	<p>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. 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</p>	
---	--	---	--	--

	<p>ничных продаж; Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж; Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; Осуществление продажи полюсов на рабочих местах и их поддержка. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; Обновление данных и технологий интернет-магазинов; Контроль эффективности использования интернет-магазина.</p>	<p>Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов. Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Обучение и мотивация сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль реализации. Понятие сетевых посреднических продаж и определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации и т.д. Разработка программы по работе с сетевым посредником. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж. Выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов па рабочих местах. Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов. Технология телефонных продаж как составная часть</p>	<p>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 перспективные сегменты рынка. Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка. Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности. Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов. Тема 2.10. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы. Тема 2.11. Персональные продажи методическое сопровождение переговоров страхования Тема 3.1. Организация и функционирования интернет</p>	
--	---	---	---	--

		<p>CRM-стратегии страховой компании. Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.</p> <p>Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.</p> <p>Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж.</p> <p>Создание баз данных по ключевым клиентам.</p> <p>Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. Требования к страховым интернет-продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.</p> <p>Требования к страховым интернет-продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.</p> <p>Обновление данных и технологий интернет-магазина.</p> <p>Совершенствование механизма обслуживания клиентов.</p> <p>Развитие возможностей интернет-магазина через максимальное расширение спектра его услуг.</p> <p>Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.</p> <p>Контроль эффективности использования интернет-магазина.</p>	<p>- 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>ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов</p>	<p>Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование продуктовой стратегии; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж. Проведение анализа эффективности организационных структур продаж; Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; Определение перспективных каналов продаж; Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж;</p>	<p>Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию и перестрахованию, выплат по прямому страхованию и перестрахованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования. Место России в мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка. Основные тенденции развития отраслей российского страхового рынка. Характеристика региональной структуры страхового рынка. Оценка размера реального страхового рынка в РФ Современные концепции маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний. Содержание транзакционного бизнес-процесса «маркетинг» в страховой компании и его практическое применение. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности. Экономическая эффективность работы в клиентоориентированной страховой компании с лояльными клиентами. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге. Роль и место продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных и корпоративных про-</p>	<p>Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канона Тема 2.4.</p>	
---	--	---	---	--

	<p>Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</p> <p>Расчет коэффициентов рентабельности;</p> <p>Анализ качества каналов продаж.</p>	<p>даж. Логика разработки стратегии продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Маркетинговая стратегия продаж. Определение целевых клиентских сегментов.</p> <p>Формирование продуктовой стратегии. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж.</p> <p>Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Долгосрочный прогноз объемов продаж. Реализация стратегии розничных продаж.</p> <p>Роль и место корпоративных продаж в страховой компании. Разработка стратегии корпоративных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.</p> <p>Стратегия развития сбытовой сети корпоративных продаж. Финансовая стратегия розничных продаж. Целевая финансовая стратегия: рост объемов продаж или рост прибыли. Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения инвестиционных ресурсов.</p> <p>Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие.</p> <p>Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования.</p> <p>роцедуры планирования продаж в страховой компа-</p>	<p>Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации</p> <p>Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж</p>	
--	--	---	---	--

		<p>нии. Принципы планирования. Логистика планирования розничных продаж. Органы планирования. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.</p> <p>Принципы стратегического учета, его содержание и формы.</p> <p>Порядок организации стратегического контроля в страховой компании.</p> <p>Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании.</p> <p>Меры, стимулирующие исполнение плана продаж.</p> <p>Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная. Сильные и слабые стороны различных моделей системы продаж.</p> <p>Понятие и содержание продакт-менеджмента и возможности его реализации в условиях неразвитого страхового рынка.</p> <p>Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж.</p> <p>Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности. Моделирование организационной структуры продаж для конкретной страховой компании.</p> <p>Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.</p> <p>Каналы розничных продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.</p> <p>Факторы выбора каналов продаж для страховой компании. Классификация каналов розничных про-</p>		
--	--	--	--	--

		<p>даж в страховании. Прямые и посреднические каналы продаж. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж. Состав доходов и расходов каналов продаж. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании. Показатели рентабельности страховой деятельности. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.</p>		
<p>ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<p>Документально оформлять страховые операции Вести учет страховых договоров Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов; Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами; Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MS Word, MS Excel MS Accesses, MS Outlook Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения, порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления</p>	<p>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</p>	<p>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>Знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования; Знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;</p> <p>Способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования;</p> <p>Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</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 продлении договоров страхования.</p>	
<p>ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>	<p>Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статистические показатели убытков. Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статисти-</p>	<p>Значимость документального обеспечения страховых выплат</p> <p>Перечень документов, необходимых для оформления страхового случая.</p> <p>Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними</p> <p>Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними</p> <p>Стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение</p> <p>Законодательная база, регулирующая страховые выплаты.</p> <p>Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.</p> <p>Порядок действий при сомнениях в отношении законности проводимых страховых операций</p> <p>Методы борьбы со страховым мошенничеством</p> <p>Документы, регистрирующие результаты эксперти-</p>	<p>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>стические показатели убытков; готовить документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения</p> <p>Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; организовывать и проводить</p>	<p>зы, и порядок работы с ними.</p> <p>Определение показателей по страхованию</p> <p>Расчет страховой премии и выплаты</p> <p>Экономическая сущность и правовое обеспечение страхования</p> <p>Определение суммы страховых платежей и показателей страхования</p>		
		<p>Способы учета договоров страхования</p> <p>Учет поступлений страховых премий</p> <p>Учет выплат страхового возмещения</p> <p>Порядок персонализированного учета расчетов со страхователями.</p> <p>Ведение лицевых счетов страхователей в электронном и бумажном виде.</p> <p>Порядок контроля сроков действия договоров.</p> <p>Формирование знаний, позволяющих получить эффективные механизмы контроля</p> <p>Мониторинг бизнес-процессов по договорной деятельности.</p> <p>Обобщающее занятие (тестирование по пройденным темам)</p> <p>Ведение страховой отчетности посредством АРМ-страховщика.</p> <p>Набор средств для поддержки таблиц и соотношений между ними</p> <p>Развитый пользовательский интерфейс</p>	<p>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</p>	

	<p>экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения</p>	<p>Ввод и модификация информации, Средства программирования высокого уровня Анализ заключенных договоров страхования; Расчет аналитических показателей продаж страховой компании; Решение и управление убыточностью «на входе». Общая схема регулирования единая для всех видов страхования Анализ причин невыполнения плана продаж. Изучение динамики выполнения плана продаж договоров с указанием тенденции к росту и снижению Качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования</p>	<p>продления договоров страхования.</p>	
--	---	---	---	--

		<p>Сущность актуарных расчетов Показатели страховой статистики Структура страхового тарифа Классификация видов страхования с точки зрения особенностей расчета нетто-ставок Доходы и расходы страховой компании Размер страхового взноса. Верхняя и нижняя граница цены страховой услуги. Фаза жизненного цикла страховой услуги. Обобщающее занятие (тестирование по пройденным темам) Финансовая устойчивость страховщика Создание страховых резервов и фондов Нормативное соотношение между активами и обязательствами страховой компании Система перестрахования Виды активов</p>	<p>Тема 3.1. Расчет страховых тарифов в страховании Тема 3.2. Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги Тема 3.3 Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний</p>	
--	--	--	--	--

<p>ПМ 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»</p>	<p>планирование объемов агентских продаж; анализа эффективности каждого канала продаж; проведение аргументированных бесед 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 проведение наблюдения, оценивание особенностей восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги; устанавливание критериев и степени 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 стра-</p>	<p>Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.</p>	<p>Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж</p>	
--	--	---	--	--

	<p>ховые 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 под-</p>	<p>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.</p> <p>Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента</p> <p>Правила оформления страховых операций Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования Документальное оформление страховых операций</p> <p>Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения</p>	<p>Тема 2.1. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>Тема 2.2. Анализ эффективности каждого канала продаж</p> <p>Тема 3.1. Документальное оформление страховых операций.</p> <p>Тема 3.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхо-</p>	
--	---	--	---	--

	<p>держивать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;</p> <p>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;</p> <p>устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; исследовать неосвоенные виды страховых</p>	<p>вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения.</p> <p>Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая.</p> <p>Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения</p> <p>Претензионно-исковая работа в страховании</p> <p>Понятие материальной ответственности страховых агентов.</p> <p>Порядок оформления материальной ответственности страховых агентов</p> <p>Основные виды страхового мошенничества</p> <p>Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>Понятие ревизии работы страховых агентов и контроль за соблюдением ими финансовой дисциплины</p> <p>Ответственность страховых агентов за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств.</p>	<p>вого случая</p> <p>Тема 3.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов</p> <p>Тема 3.4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества</p> <p>Тема 3.5. Ревизия работы страховых агентов</p>	
--	---	--	---	--

	<p>услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;</p> <p>своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;</p> <p>осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.</p>	
--	---	--

--	--	--

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы производственной практики (преддипломной) предполагает наличие прямых договоров со страховыми организациями.

4.2 Оснащение:

Реализация программы предполагает проведение производственной практики (преддипломной) в страховых организациях различной организационно-правовой формы.

Технические средства обучения: автоматизированное рабочее место специалиста.

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Производственную практику (преддипломную) обеспечивают руководители практики от филиала и от организации. Руководство производственной практики (преддипломной) может осуществлять руководитель выпускной квалификационной работы. Индивидуальные задания на производственную практику (преддипломную) выдаются в рамках темы выпускной квалификационной работы.

Производственная практика (преддипломная) проводится непрерывно после освоения учебной практики и производственной практики (по профилю специальности).

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу и осуществляющих руководство практикой: должны иметь высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, повышение квалификации должно осуществляться не реже одного раза в три года. К образовательному процессу должно быть привлечено не менее 5% преподавателей из числа

действующих руководителей и работников бухгалтерской, финансовой службы.

Руководитель организации-базы практики, его заместитель или один из ведущих специалистов:

1. осуществляет общее руководство практикой студентов;
2. осуществляет подбор непосредственных руководителей практики от организации;
3. предоставляет студентам места прохождения практики в соответствии с заданием.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики (преддипломной) осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения производственной практики (преддипломной) в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения (практический опыт) в рамках ВД	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж	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 планирование деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.3 Реализовывать технологии банковских продаж	порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль

		на защите отчёта по практике
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж		Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж	модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж	психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения произ-

	особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж;	водственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования; 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 структурно-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;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи.	теоретические основы прогнозирования открытия точек	Экспертная оценка освоения профессио-

	<p>продаж и роста количества продавцов;</p> <p>виды и формы плана продаж;</p> <p>взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;</p> <p>методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;</p> <p>организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная;</p> <p>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;</p> <p>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>	<p>нальных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<p>классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</p> <p>каналы розничных продаж в страховой компании;</p> <p>факторы выбора каналов продаж для страховой компании;</p> <p>прямые и посреднические каналы продаж;</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж.	<p>способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;</p> <p>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p> <p>основные показатели эффективности продаж;</p> <p>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p> <p>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;</p> <p>качественные показатели эффективности каналов продаж</p>	
ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции	<p>Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>

<p>ПК 3.2 Вести учет страховых договоров</p>	<p>Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MS Word, MS Excel MS Accesses, MS Outlook Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения, порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
	<p>страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления</p>	
<p>ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования; Знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; Способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
<p>ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.</p>	<p>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</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
<p>ПК 4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p>	<p>Обстоятельства и последствия страхового случая; Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль</p>

		на защите отчёта по практике
ПК 4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; критерии определения страхового случая;	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 4.5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; теоретические основы оценки величины ущерба; признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); формы страхового возмещения (обеспечения); порядок расчета страхового возмещения (обеспечения) (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Законодательную базу, регулирующую страховые выплаты; основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае; «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества; порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций; порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; методы борьбы со страховым мошенничеством	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.1 Реализация техноло-	Нормативные правовые акты, положения,	Экспертная оценка

гий агентских продаж	инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов	освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.2 Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Документальное оформление страховых операций	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.3 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	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.4 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Технологии розничных продаж в страховании	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.5 Анализ эффективности каждого канала продаж	Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль

		на защите отчёта по практике
ПК 5.6 Документальное оформление страховых операций	Правила оформления страховых операций. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Документальное оформление страховых операций	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.7 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 вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения. Претензионно-страховая работа в страховании	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ПК 5.8 Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Основные виды страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной). Итоговый контроль на защите отчёта по практике

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по

		производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 2. 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 налогового учета и налогового планирования оценка эффективности и качества выполнения задач	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; Использование различных источников, включая электронные.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Работа на компьютерах, использование специальных программ	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль

		на защите отчёта по практике
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике
ОК 9. Ориентироваться в условиях частной смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы при выполнении работ по производственной практике (преддипломной) Итоговый контроль на защите отчёта по практике

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу производственной практики (преддипломной) для специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Программа составлена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка). Программа предусматривает цели и задачи производственной практики (преддипломной) по специальности, требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной), наличие тематического плана, где отражены все темы производственной практики (преддипломной) по профессиональным модулям специальности.

Подробно рассмотрено содержание тем производственной практики (преддипломной) по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами, порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде, контроль сроков действия договоров, ведение страховой отчетности, анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.

Работа по такой программе создает прочную основу для дальнейшего применения знаний в практической работе. Программа содержит разнообразные формы и методы ведения занятий производственной практики (преддипломной).

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Преподаватель ВКК Владимирского филиала Финуниверситета



Т.Л. Малофеева

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу производственной практики (преддипломной) для специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Программа составлена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка). Программа предусматривает цели и задачи производственной практики (преддипломной) по специальности, требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной), наличие тематического плана, где отражены все темы производственной практики (преддипломной) по профессиональным модулям специальности.

Подробно рассмотрено содержание тем производственной практики (преддипломной) по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами, порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде, контроль сроков действия договоров, ведение страховой отчетности, анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.

Работа по такой программе создает прочную основу для дальнейшего применения знаний в практической работе. Программа содержит разнообразные формы и методы ведения занятий производственной практики (преддипломной).

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Начальник страхового отдела
в г. Юрьев-Польский филиала ПАО СК
«Росгосстрах» по Владимирской области



Н.В. Петрова