

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

для специальности среднего профессионального образования


38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

(базовая подготовка)

2016 г.


Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовая подготовка)

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

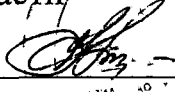
Разработчики: 
Ухабина М.А., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финуниверситета

Рабочая программа производственной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии

Протокол № 13 от «28» мая 2016 г.

Председатель  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 Финуниверситета 

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	9
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	33
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	35
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (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 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:

- формирование у обучающихся практических умений в рамках освоения профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам деятельности;
- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для рабочей профессии не предусмотрена.

1.3 Требования к результатам освоения производственной прак-

тики:

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

Виды деятельности	Требования к умениям
<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; – 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - 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; вест и 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 страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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; - готовить документы для направления их в компетентные органы;

	<ul style="list-style-type: none"> - 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-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;

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

1.4 Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики:

Всего - 252 часа,

в том числе: в рамках освоения ПМ 01 - 36 часов,

в рамках освоения ПМ 02 - 36 часов,

в рамках освоения ПМ 03 - 72 часа,

в рамках освоения ПМ 04 - 72 часа,

в рамках освоения ПМ 05 – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы производственной практики 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

3.1 Тематический план производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Количество часов по темам
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	36	Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов;	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	2
		Разработка агентского плана продаж;	Тема 1.2. Агентский план продаж.	2
		Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов;	Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	2
		Разработка системы стимулирования агентов;	Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	2
		Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	4
		Создание и работа с базами данных по банкам;	Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	1
		проведение переговоров по развитию банковского страхования;	Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	1
		Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов;	Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	1
		Обучение сотрудников банка;	Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	2

		Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками;	Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	1
		Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества;	Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	1
		Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж;	Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	1
		Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж;	Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	1
		Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;	Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.	1
		Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	1
			Тема 2.11. Персональные продажи методическое сопровождение говорков страхования	1
		Организация функционирования интернет-магазина страховой компании;	Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	4
		Обновление данных и технологий интернет-магазинов;	Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	4
		Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	4
			Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов	36	Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка;	Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка	4

		<p>Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование продуктовой стратегии;</p> <p>Составление стратегического плана продаж страховых продуктов;</p> <p>Составление оперативного плана продаж;</p> <p>Расчет бюджета продаж;</p> <p>Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение;</p> <p>Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж.</p>	<p>Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж</p>	4
			<p>Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов</p>	6
			<p>Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж</p>	4
		<p>Проведение анализа эффективности организационных структур продаж;</p> <p>Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p> <p>Определение перспективных каналов продаж;</p> <p>Анализ эффективности каждого канала;</p> <p>Определение величины доходов и прибыли канала продаж;</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>Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение</p>	2
			<p>Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности</p>	4
			<p>Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала</p>	4
			<p>Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации</p>	4
			<p>Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж</p>	4
			<p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>	
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение	72	Документально оформлять страховые операции	Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования	36

страховой стоимости и премии)			<p>Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами.</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>Вести учет страховых договоров</p> <p>Анализировать основные показатели продаж страховой организации</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 продления договоров страхования.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>	36
ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	72	<p>Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;</p> <p>составлять внутренние отчеты по страховым случаям;</p> <p>рассчитывать основные статистические показатели убытков.</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>	24

	<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; 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>Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Тема 2. 2. Контроль сроков действия договоров Тема 2.3. Ведение страховой отчетности. Тема 2.4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе» Тема 2. 5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p>	24
	<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 экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы;</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>	24

		оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения	Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
ПМ 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	36	<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.);</p> <p>в процессе работы с клиентами проведение наблюдения, оценивание особенностей восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги;</p> <p>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.</p>	Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	12
			<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>	12
			<p>Тема 3.1. Документальное оформление страховых операций.</p> <p>Тема 3.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p> <p>Тема 3.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов</p> <p>Тема 3.4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества</p>	12

	<p>населения, а также нараста- ние риска, связанного с кон- куренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современ- ных условиях социально- экономическими процес- сами; оказывать помощь клиентам в получении исчерпываю- щей информации об усло- виях страхования; проводить работу по выявле- нию и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхо- вания; в течение срока действия за- ключенных договоров под- держивать связь с физиче- скими и юридическими ли- цами, вступившими в дого- ворные отношения на стра- ховые услуги; в случае причинения ущерба застрахованному осуществ- лять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; рассматри- вать поступающие от клиен- тов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисле- ния и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступле- нии страхового случая в со- ответствии с условиями до- говора; 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 соответ- ствии с установленными требованиями оформлять необходимую документа- цию, вести учет и обеспечи- вать</p>	<p>Тема 3.5. Ревизия ра- боты страховых аген- тов</p> <p>Промежуточная аттеста- ция в форме дифференци- рованного зачета</p>	
--	---	--	--

		хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.		
Всего часов	252			252

3.2 Содержание производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем производственной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании			
<p>Виды работ</p> <p>Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов;</p> <p>Разработка агентского плана продаж;</p> <p>Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов;</p> <p>Разработка системы стимулирования агентов;</p> <p>Расчет комиссионного вознаграждения;</p> <p>Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>Создание и работа с базами данных по банкам;</p> <p>проведение переговоров по развитию банковского страхования;</p> <p>Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов;</p> <p>Обучение сотрудников банка;</p> <p>Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p>Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества;</p>			

<p>Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных 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>Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.</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.</p>	2	2,3
<p>Тема 1.2. Агентский план продаж.</p>	<p>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.</p>	2	2,3
<p>Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов</p>	<p>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.</p>	2	2,3
<p>Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения</p>	<p>Методологические основы мотивации агентской сети. Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж.</p>	2	2,3

Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	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. Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.	4	2,3
Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	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.	1	2,3
Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	Обучение и мотивация сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль реализации.	1	2,3
Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	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.	1	2,3
Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	2	2,3
Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	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.	1	2,3
Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж. Выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка	1	2,3
Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов па рабочих местах.	1	2,3
Тема 2.8. Реализация технологии директ- маркетинга и оценка ее эффективности.	Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.	1	2,3

Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.	1	2,3
Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.	1	2,3
Тема 2.11 Персональные продажи методическое сопровождение говоров страхования	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.	1	2,3
Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	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. Требования к страховым интернет- продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.	4	2,3
Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	Обновление данных и технологий интернет-магазина. Совершенствование механизма обслуживания клиентов. Развитие возможностей интернет-магазина через максимальное расширение спектра его услуг.	4	2,3
Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	4	2,3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов			
Виды работ Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формирова-			

<p>нии клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> <p>Формирование продуктовой стратегии;</p> <p>Составление стратегического плана продаж страховых продуктов;</p> <p>Составление оперативного плана продаж;</p> <p>Расчет бюджета продаж;</p> <p>Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение;</p> <p>Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж.</p> <p>Проведение анализа эффективности организационных структур продаж;</p> <p>Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p> <p>Определение перспективных каналов продаж;</p> <p>Анализ эффективности каждого канала;</p> <p>Определение величины доходов и прибыли канала продаж;</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>Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка</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.</p> <p>Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.</p> <p>Место России в мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка.</p> <p>Основные тенденции развития отраслей российского страхового рынка. Характеристика региональной структуры страхового рынка. Оценка размера реального страхового рынка в РФ</p>	<p>4</p>	<p>2,3</p>

<p>Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж</p>	<p>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.</p>	4	2,3
<p>Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов</p>	<p>Роль и место продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных и корпоративных продаж. Логика разработки стратегии продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Маркетинговая стратегия продаж. Определение целевых клиентских сегментов. Формирование продуктовой стратегии. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж. 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. 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. 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>	6	2,3
<p>Тема 1.4.</p>	<p>Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие.</p>	4	2,3

Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования. Процедуры планирования продаж в страховой компании. Принципы планирования. Логистика планирования розничных продаж. Органы планирования. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.		
Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	Принципы стратегического учета, его содержание и формы. Порядок организации стратегического контроля в страховой компании. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании. Меры, стимулирующие исполнение плана продаж.	2	2,3
Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, каналная, продуктовая, смешанная. Сильные и слабые стороны различных моделей системы продаж. Понятие и содержание продакт-менеджмента и возможности его реализации в условиях неразвитого страхового рынка. Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж. Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности. Моделирование организационной структуры продаж для конкретной страховой компании. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.	4	2,3
Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	Каналы розничных продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании. Классификация каналов розничных продаж в страховании. Прямые и посреднические каналы продаж. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.	4	2,3
Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый	Состав доходов и расходов каналов продаж. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	4	2,3

результат страховой организации	Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании.		
Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	Показатели рентабельности страховой деятельности. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.	4	2,3
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)			
Виды работ Документально оформлять страховые операции Вести учет страховых договоров Анализировать основные показатели продаж страховой организации			
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	Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов; Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;	36	2,3
Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров Тема 2.3. Ведение страховой отчетности Тема 2.4. Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»	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	36	2,3

<p>Тема 2.5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</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; Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>		
<p>ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>			
<p>Виды работ</p> <p>Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;</p> <p>составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статистические показатели убытков.</p> <p>Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</p> <p>вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;</p> <p>составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статистические показатели убытков;</p> <p>готовить документы для направления их в компетентные органы;</p> <p>осуществлять запрос из компетентных органов документов,</p>			

<p>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 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 экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения</p>			
<p>Тема 1.1. Организация документального обеспечения страховых выплат Тема 1.2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта. Тема 1.3. Критерии определения страхового случая</p>	<p>Значимость документального обеспечения страховых выплат Перечень документов, необходимых для оформления страхового случая. 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 Законодательная база, регулирующая страховые выплаты.</p>	24	2,3

	<p>Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.</p> <p>Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций</p> <p>Методы борьбы со страховым мошенничеством</p> <p>Документы, регистрирующие результаты экспертизы, 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>Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</p> <p>Тема 2. 2. Контроль сроков действия договоров</p> <p>Тема 2.3. Ведение страховой отчетности.</p> <p>Тема 2.4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»</p> <p>Тема 2. 5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p>	<p>Способы учета договоров страхования</p> <p>Учет поступлений страховых премий</p> <p>Учет выплат страхового возмещения</p> <p>Порядок персонифицированного 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>Ввод и модификация информации,</p> <p>Средства программирования высокого уровня</p> <p>Анализ заключенных договоров страхования;</p> <p>Расчет аналитических показателей продаж страховой компании;</p> <p>Решение и управление убыточностью «на входе».</p> <p>Общая схема регулирования единая для всех видов страхования</p> <p>Анализ причин невыполнения плана продаж.</p> <p>Изучение динамики выполнения плана продаж договоров с указанием тенденции к росту и снижению</p> <p>Качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования</p>	24	2,3
<p>Тема 3.1. Расчет страховых тарифов в страховании</p> <p>Тема 3. 2.</p>	<p>Сущность актуарных расчетов</p> <p>Показатели страховой статистики</p> <p>Структура страхового тарифа</p>	24	2,3

<p>Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги Тема 3.3 Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>	<p>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>ПМ 05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»</p>			
<p>Виды работ 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.</p>			

<p>заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществляя) 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;</p> <p>оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;</p> <p>проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;</p> <p>в течение срока действия заключенных договоров поддерживать 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</p>			
---	--	--	--

<p>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 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>			
<p>Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж</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>	12	2,3
<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>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.</p> <p>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>	12	2,3
<p>Тема 3.1. Документальное оформление страховых операций.</p>	<p>Правила оформления страховых операций</p> <p>Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования</p> <p>Документальное оформление страховых операций</p>	12	2,3

<p>Тема 3.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая</p>	<p>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-исковая работа в страховании</p>		
<p>Тема 3.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов</p>	<p>Понятие материальной ответственности страховых агентов. Порядок оформления материальной ответственности страховых агентов</p>		
<p>Тема 3.4. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества</p>	<p>Основные виды страхового мошенничества Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества</p>		
<p>Тема 3.5. Ревизия работы страховых агентов</p>	<p>Понятие ревизии работы страховых агентов и контроль за соблюдением ими финансовой дисциплины Ответственность страховых агентов за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств.</p>		
<p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используется следующее обозначение:

- 1.- ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2.- репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3.- продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы производственной практики предполагает наличие прямых договоров с предприятиями и организациями.

4.2 Оснащение:

Оборудование рабочих мест: посадочные места для обучающихся, инструктивный материал, бланковый материал, комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения: ПК, мультимедийный проектор, принтер, сканер, информационно - справочные программы «Консультант», «Гарант», Интернет- ресурсы, программа "АРМ Страховщика".

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика проводится преподавателями профессионального цикла концентрированно.

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

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	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; понятая первичной и полной; адаптации агентов в страховой компании; принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения;	
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;	
ПК 1.3 Реализовывать технологии банковских продаж	порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;	
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;	
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж		
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;	
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;	
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; 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;	
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.	
ПК 1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.	
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;	
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи.	теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование; организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;	
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании; прямые и посреднические каналы продаж;	
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж.	способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж	
ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции	Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов; Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;	
ПК 3.2 Вести учет страховых	Знание порядка согласования проектов	

договоров	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	
ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации	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	
ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	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	
ПК 4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Обстоятельства и последствия страхового случая; Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда	
ПК 4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов	
ПК 4.4 Принимать решения о выплате страхового	Документы, регистрирующие	

возмещения, оформлять страховые акты.	результаты экспертизы, и порядок работы с ними; критерии определения страхового случая;	
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	
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	
ПК 5.1 Реализация технологий агентских продаж	Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов	
ПК 5.2 Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Документальное оформление страховых операций	
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	
ПК 5.4 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Технологии розничных продаж в страховании	
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	

ПК 5.6 Документальное оформление страховых операций	Правила оформления страховых операций. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Документальное оформление страховых операций	
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	
ПК 5.8 Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Основные виды страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества	
		Дифференцированный зачет

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	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
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	
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	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; Использование различных источников, включая электронные.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Работа на компьютерах, использование специальных программ	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций	

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу производственной практики 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 по специальности, требования к результатам освоения производственной практики, наличие тематического плана, где отражены все темы производственной практики по профессиональным модулям специальности.

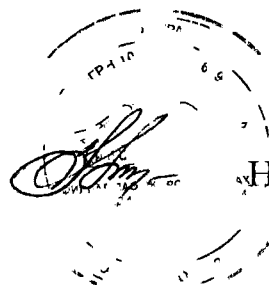
Подробно рассмотрено содержание тем производственной практики по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами 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.

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

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу производственной практики 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 по специальности, требования к результатам освоения производственной практики, наличие тематического плана, где отражены все темы производственной практики по профессиональным модулям специальности.

Подробно рассмотрено содержание тем производственной практики 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 продления 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.

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Преподаватель ВКК Владимирского
филиала Финуниверситета



Т.Л. Малофеева