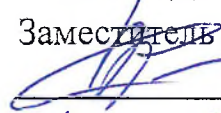


Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
(Финуниверситет)  
Бузулукский финансово-экономический колледж - филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УМР

 С.В. Кузнецова

«16» 06 2020г.


## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА


производственной практики (преддипломной)  
по специальности среднего профессионального образования  
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»


Бузулук - 2020

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» базовый уровень

Организации –партнеры  
Страховой отдел в г.Бузулук компании ПАО СК «Росгосстрах»  
Оренбургский филиал в г.Бузулук ПАО «САК «Энергогарант»  
Агентство «Бузулук» СК «Югория»

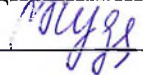
Разработчики:   
Г.Ю. Нижегородова – преподаватель Бузулукского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Черкасова В.И. - директор агентства «Бузулук» СК «Югория» 


Рецензенты:   
Н.Ш.Мартюшева – преподаватель Бузулукского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Трифорова Л.Б. – ведущий специалист Оренбургского филиала в г.Бузулук ПАО «САК «Энергогарант» 

Рабочая программа обсуждена на заседании предметно-цикловой комиссии кредитных и страховых дисциплин (протокол № 16 от «16» 06.2020г.)

Председатель ПЦК:  (к.э.н.Куделина Т.Ю.)  
(подпись)

(расшифровка подписи)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена :  Данилина С. С.  
начальник страхового отдела в г.Бузулук компании ПАО СК «Росгосстрах»

М.П. «16» 06 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	14
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)	16

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

## 1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа преддипломной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)» (базовая подготовка) в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

Организация страховой деятельности: осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж.

Рабочая программа преддипломной практики может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» базовый уровень

## 1.2. Цели и задачи производственной практики (преддипломной)

- направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы

## 1.3 Требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной)

В результате освоения программы производственной практики (преддипломной) обучающихся должен уметь и иметь практический опыт по видам профессиональной деятельности

ВПД	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	Реализовывать технологии агентских продаж. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Реализовывать технологии банковских продаж. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. Реализовывать технологии прямых офисных продаж. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж. Реализовывать технологии телефонных продаж. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
Организация продаж страховых продуктов.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. Организовывать розничные продажи. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p>	<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). Документально оформлять страховые операции. Вести учет страховых договоров. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>
<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p>	<p>Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p>
<p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</p>	<p>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.</p>

## 1.2. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики (преддипломной)

*Всего 4 недели -144 часа.*

В рамках освоения ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании -18 часов

В рамках освоения ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов -18 часов

В рамках освоения ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). -18 часов

В рамках освоения ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) -18 часов

В рамках освоения ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» - 72 часа



## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Результатом освоения программы производственной практики (преддипломной) является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение практического опыта, необходимого для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной специальности.

Код	Наименование результата обучения по специальности
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	<p>Студент должен уметь: Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение;</p> <p>Студент должен знать: способы планирования развития агентской сети в страховой компании; порядок расчета производительности агентов; этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения;</p>
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	<p>Студент должен уметь: осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</p> <p>Студент должен знать: способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p>
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	<p>Студент должен уметь: создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</p> <p>Студент должен знать: понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p>
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	<p>Студент должен уметь: разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>Студент должен знать: сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж</p>

	полисов через сетевых посредников;
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	<p>Студент должен уметь: составлять проект бизнес -плана открытия точки розничных продаж; продуктов (по отраслям; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</p> <p>Студент должен знать: 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;</p>
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	<p>Студент должен уметь: выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>Студент должен знать: содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p>
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	<p>Студент должен уметь: реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>Студент должен знать: модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, 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;</p>
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	<p>Студент должен уметь: 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;</p> <p>Студент должен знать: психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, 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;</p>

<p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p>	<p>Студент должен уметь: организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать их эффективность          Студент должен знать: 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.</p>
<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p>	<p>Студент должен уметь: реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.          Студент должен знать: принципы создания организационной структуры персональных продаж;          теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;</p>
<p>П.К 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p>	<p>Студент должен уметь: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;          Студент должен знать: роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования реализации страховых продуктов;          нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;</p>
<p>П.К 2.2 Организовывать розничные продажи</p>	<p>Студент должен уметь: выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж;          Студент должен знать: принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; порядок формирования ценовой стратегии; теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь</p>



	<p>плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>
<p>ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p>Студент должен уметь: организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж;</p> <p>Студент должен знать: классификацию 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; факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p>
<p>ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p>	<p>Студент должен уметь: анализировать эффективность каждого канала; определять величину доходов и прибыли канала продаж;</p> <p>оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</p> <p>проводить анализ качества каналов продаж;</p> <p>Студент должен знать: 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;</p> <p>качественные показатели эффективности каналов продаж.</p>
<p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p>	<p>Студент должен уметь:</p> <p>подготавливать типовые договоры страхования;</p> <p>вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</p> <p>согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;</p> <p>осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</p>

	<p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>Студент должен знать: типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p>виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p>
<p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p>	<p>Студент должен уметь: осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>Студент должен знать: способы учета договоров страхования;</p> <p>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p>
<p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	<p>Студент должен уметь: 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> <p>Студент должен знать: научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p>

		возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.
ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.		Студент должен уметь: документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); Студент должен знать: документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними; 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;
ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.		Студент должен уметь: организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. Студент должен знать: компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда; законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	и в	Студент должен уметь: 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 правовых и иных регулирующих актов; Студент должен знать: специфическое программное обеспечение; взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.		Студент должен уметь: организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; документально оформлять результаты экспертизы; оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения; Студент должен знать: условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); формы страхового возмещения (обеспечения); порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.		Студент должен уметь: вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; Студент должен знать: теоретические основы

	<p>проведения экспертизы пострадавшего объекта; документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; критерии определения страхового случая;</p> <p>теоретические основы оценки величины ущерба; признаки страхового случая;</p>
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	<p>Студент должен уметь: выявлять простейшие действия страховых мошенников; быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;</p> <p>Студент должен знать: 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;</p>
ПК 5.1. Организовывать подачу рекламы, проводить PR акции	<p>Студент должен уметь: организовывать подачу рекламы, проводить PR акции</p> <p>Студент должен знать: методику проведения PR акции</p>
ПК 5.2. Знать различные виды технологии продажи страховых продуктов	<p>Студент должен уметь: реализовывать различные виды технологии продажи страховых продуктов</p> <p>Студент должен знать: различные виды технологии продажи страховых продуктов</p>
ПК 5.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	<p>Студент должен уметь: Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>Студент должен знать: компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая; порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;</p>
ПК 5.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, в соответствии с расчетами и оформлять страховые акты.	<p>Студент должен уметь: принимать решения о выплате страхового возмещения, в соответствии с расчетами и оформлять страховые акты.</p> <p>Студент должен знать: документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;</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>
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<p>Видение сущности и социальной значимости профессии банковского служащего.</p>
ОК 2 Организовывать собственную деятельность,	<p>Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять цели и выбирать</p>



определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	пути их решения.
ОК 3 Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Обладать способностью разрешать социально значимые проблемы.
ОК 4 Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Применение в своей профессиональной деятельности нормативно правовых документов.
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Активно владеть информационно-коммуникационными технологиями в профессиональной деятельности.
ОК 6 Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Владение навыками работы в команде, уметь общаться с коллегами, руководством и клиентами.
ОК 7 Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	Обладать чувством ответственности в принятии решений в различных ситуациях.
ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Умение определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием. Самоанализ и коррекция результатов собственной работы.
ОК 9 Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Оперативно реагировать на смену технологий, стремиться к повышению квалификации.



### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

#### 3.1 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Структура, тематический план и содержание производственной практики (преддипломной) составляется руководителем выпускной квалификационной работы в соответствии с тематикой ВКР индивидуально для каждого студента в форме задания на выполнение выпускной квалификационной работы практики.

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

1. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж страховых продуктов
2. Анализ опыта онлайн-страхования на примере страховых компаний
3. Сущность и современные особенности российского страхования
4. Коронавирусная инфекция (COVID-19): влияние и последствия для страхования
5. Обеспечение экономической безопасности в страховой деятельности

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

1. Анализ финансового состояния страховой компании (на примере...)
2. Особенности формирования и использования прибыли страховой организации
3. Финансовые показатели деятельности страховых компаний и их анализ
4. Инвестиционная деятельность страховых компаний России
5. Защита персональных данных в страховании
6. Общества взаимного страхования и их роль на российском страховом рынке
7. Анализ динамики развития рынка страхования жизни в РФ за 2018-2020 годы

ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)

1. Определение страховой стоимости недвижимости. Методы и способы
2. Состояние рынка страхования автотранспортных средств (КАСКО) населения.

Перспективы развития рынка

3. Особенности договора страхования и проблемы рынка страхования транспортных средств на современном этапе
4. Корпоративное страхование в России. Перспективы развития рынка
5. Страхование ответственности компаний, управляющих жилищным фондом - анализ рисков и потребностей рынка

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

1. Урегулирование убытков – проблемы, примеры построения систем
2. Страхование как инструмент управления рисками предприятия
3. Экономическая сущность перестрахования и анализ его развития в России

ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»

1. Клиентский сервис в офисах продаж СК как конкурентное преимущество (сравнительный анализ на примере региона)
2. Страхование защиты малого и среднего бизнеса – состояние, продукты, перспективы

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)**

### **4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

При выборе организации в качестве базы практики следует учитывать:

- имеется ли возможность реализовать программу практики;
- наличие квалифицированного персонала, необходимого для руководства практикой и проведения контроля;
- близкое, по возможности, территориальное расположение организации для прохождения практики.
- имеются ли необходимые технические средства для реализации программы практики

### **4.2 Оснащение**

Перечень документации, необходимой для проведения практики:

- программа производственной (преддипломной) практики;
- договоры с организациями о проведении практики;
- приказ колледжа-филиала о назначении руководителей практики от колледжа-филиала;
- приказы колледжа-филиала о распределении студентов по местам прохождения практики;
- положение о практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования;
- график проведения практики;
- график защиты отчетов по практике.

### **4.3 Общие требования к организации практики**

Требования к руководителям практики от организации:

- обеспечение прохождения всех этапов производственной практики (по профилю специальности) в соответствии с рабочей программой ;
- контроль за прохождением производственной (преддипломной) практики ;
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающимися производственной (преддипломной) практики;
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающимися профессиональных компетенций в ходе прохождения производственной (преддипломной) практики ;
- составление характеристики обучающихся.

Производственная (преддипломная) практика проводится концентрировано

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

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

<b>Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения

	самостоятельной работы
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	Оформление отчета. Вопросы к

	дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 5.1. Организовывать подачу рекламы, проводить PR акции	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 5.2. Знать различные виды технологии продажи страховых продуктов	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 5.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК 5.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, в соответствии с расчетами и оформлять страховые акты.	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения



	самостоятельной работы
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Оформление отчета
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Оформление отчета
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Оформление отчета
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оформление отчета
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Оформление отчета
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Оформление отчета
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	Оформление отчета
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Оформление отчета
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Оформление отчета с применением технических средств

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу производственной практики ( преддипломной )  
по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая  
разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при  
Правительстве РФ Нижегородской Г.Ю.

Программа, представленная на рецензирование, соответствует Федеральным государственным образовательным стандартам в образовательных учреждениях по специальности среднего профессионального образования.

Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта.

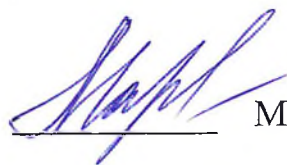
Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики и направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы.

Прохождение практики предусматривает проведение практических занятий в соответствии с разделами программы. Преимуществом данной программы является не только работу с нормативной базой, но и привитие навыков практической работы по специальности. Положительным моментом является также обучение студентов навыкам самостоятельной работы с законодательством и бланковым материалом по страховым операциям.

Программа предусматривает контроль и оценку результатов преддипломной практики. При этом оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями.

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых операций , провести проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же готовность к выполнению выпускной квалификационной работы. Содержание и оформление программы полностью соответствует требованиям ФГОС СПО по направлению «Страховое дело (по отраслям) » и рекомендуется для использования в учебном процессе при подготовке специалистов данного профиля.

Преподаватель Бузулукского филиала  
Финуниверситета



Мартюшева Н.Ш.

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу производственной практики ( преддипломной ) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Нижегородской Г.Ю.

Программа, представленная на рецензирование, соответствует Федеральным государственным образовательным стандартам в образовательных учреждениях по специальности среднего профессионального образования.

Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта.

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики и направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы.

Прохождение практики предусматривает проведение практических занятий в соответствии с разделами программы.

Преимуществом данной программы является не только работу с нормативной базой, но и привитие навыков практической работы по специальности.

Положительным моментом является также обучение студентов навыкам самостоятельной работы с законодательством и бланковым материалом по страховым операциям.

Программа предусматривает контроль и оценку результатов преддипломной практики. При этом оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями.

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых операций, провести проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а так же готовность к выполнению выпускной квалификационной работы.

Содержание и оформление программы полностью соответствует требованиям ФГОС СПО по направлению «Страховое дело (по отраслям) » и рекомендуется для использования в учебном процессе при подготовке специалистов данного профиля.

Ведущий специалист Оренбургского  
филиала в г.Бузулук  
ПАО «САК «Энергогарант»



Трифонова Л.Б.