

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования

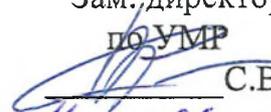
**«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)**

**Бузулукский финансово-экономический колледж
- филиал Финуниверситета**

Утверждаю:

Зам. директора

по УМР

 С.В. Кузнецова

« 16 » 06 2020г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

Профессиональный модуль ПМ 01 «Реализация различных технологий
розничных продаж в страховании» (по отраслям)
специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Бузулук- 2020

Рабочая программа производственной 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:

Н.Ш.Мартюшева  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:

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

Трифонова 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 2020 г.)

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	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	7
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	17
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	17

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы

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

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании: реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании-технологии агентских продаж, технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами, банковских продаж, технологии сетевых посреднических продаж, технологии прямых офисных продаж, технологии продажи полисов на рабочих местах.

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

1.2. Цели и задачи производственной практики

Формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение практического опыта, освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Задачей производственной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (базовая подготовка) является освоение видов профессиональной деятельности в области - реализации различных технологий розничных продаж в страховании» (по отраслям):

- 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.

1.3 Требования к результатам освоения производственной практики

В результате освоения программы производственной практики обучающихся должны уметь и иметь практический опыт по видам профессиональной деятельности

ВПД	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализовывать технологии агентских продаж.	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;
Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;

Реализовывать технологии банковских продаж.	Создавать базы данных 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;
Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	Составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту;
Реализовывать технологии телефонных продаж.	Вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	Организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;
Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	Осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики:

Всего - 72 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» (по отраслям)- 72 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики 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 компетенции	Наименование результата обучения
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> 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><i>Студент должен знать:</i> 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><i>Студент должен уметь:</i> осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p>
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> 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><i>Студент должен знать:</i> понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p>
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной</p>

	торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес -плана открытия точки розничных продаж; продуктов (по отраслям; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> 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;</p>
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	<p><i>Студент должен уметь:</i> осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж;</p>
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;</p>
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> 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</p>

	действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра;
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	<i>Студент должен уметь:</i> организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина; <i>Студент должен знать:</i> теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; 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.	<i>Студент должен уметь:</i> организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес - плана открытия точки розничных продаж; продуктов (по отраслям; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; <i>Студент должен знать:</i> теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Видение сущности и социальной значимости профессии страхового работника.
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять цели и выбирать 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

3.1 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
2	3		4	5
Профессиональный модуль ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» (по отраслям) МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	72	Реализовывать технологии агентских продаж. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Реализовывать технологии банковских продаж. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Тема 1.1. Организация деятельности страховых агентов на базах практики. Требования к страховой документации и правовое положение агента Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	36
		Реализовывать технологии прямых офисных продаж. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	Тема 2.1 Технология продаж СП с помощью ТП . Разработка бизнес-плана открытие точки розничных продаж; Тема 2.2 Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности; Осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования; Тема 2.3 Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая;	18

МДК 01.03. Интернет продажи страховых полисов (по отраслям)		Реализовывать технологии телефонных продаж.. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	Тема 3.1 Организация и функционирования интернет -магазина страховой компании. Тема 3.2 Обновление данных и технологий интернет-магазина. Тема 3.3 Контроль эффективности использования интернет-магазина.	18
ВСЕГО часов	72			72

3.2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
Профессиональный модуль ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» (по отраслям)		72
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	<p>Реализация технологии агентских продаж в организации деятельности страховых агентов на базах практики. Определение требований к страховой документации и правовое положение агента. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.</p> <p>Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения</p> <p>Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>Реализовывать технологии банковских продаж. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p>	36
МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	<p>Реализация технологии прямых офисных продаж в разработках бизнес-плана открытия точки розничных продаж на базе практики</p> <p>Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах через осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>Реализация технологии персональных продаж в розничном страховании Технология продаж СП с помощью ТП. Изучение модели реализации технологии директ-маркетинга на базе практики</p>	18
МДК 01.03. Интернет продажи страховых полисов (по отраслям)	<p>Реализация технологии телефонных продаж с подготовленным коммерческим предложением</p> <p>Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах в вопросах организации и функционирования интернет -магазина страховой компании базы практики</p> <p>Обновление данных и технологий интернет-магазина и контроль эффективности его использования</p>	18

<p>МДК 01.01</p> <p>Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p>	<p>Реализация технологии агентских продаж в организации деятельности страховых агентов на базах практики. Определение требований к страховой документации и правовое положение агента. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.</p> <p>Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения</p> <p>Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>Реализовывать технологии банковских продаж. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p>	
<p>Тема 1 Организация деятельности страховых агентов на базах практики.</p>	<p>Содержание</p>	<p>36</p>
	<p>1 Тема 1.1. Организация деятельности страховых агентов на базах практики . Требования к страховой документации и правовое положение агента</p>	<p>8</p>
	<p>2 Тема 1.2 Агентский план продаж.</p>	<p>10</p>
	<p>3 Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.</p>	<p>4</p>
	<p>4 Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения</p>	<p>10</p>
	<p>5 Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p>	<p>4</p>
<p>МДК 01.02.</p> <p>Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>Реализовывать технологии продажи полисов на</p>	<p>Реализация технологии прямых офисных продаж в разработках бизнес-плана открытия точки розничных продаж на базе практики</p> <p>Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах через осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>Реализация технологии персональных продаж в розничном страховании Технология продаж СП с</p>	<p>18</p>

рабочих местах. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	помощью ТП. Изучение модели реализации технологии директ-маркетинга на базе практики		
Тема 2 Разработка бизнес-плана открытие точки розничных продаж;	Содержание		18
	1	Тема 2.1 Технология продаж СП с помощью ТП . Разработка бизнес-плана открытие точки розничных продаж;	4
	2	Тема 2.2 Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности; Осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования;	4
	3	Тема 2.3 Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая;	4
	4	Тема 2.1 Технология продаж СП с помощью ТП . Разработка бизнес-плана открытие точки розничных продаж;	4
	5	Тема 2.2 Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности; Осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования;	2
МДК 01.03. Реализовывать технологии телефонных продаж.. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	Реализация технологии телефонных продаж с подготовленным коммерческим предложением Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах в вопросах организации и функционирования интернет -магазина страховой компании базы практики Обновление данных и технологий интернет-магазина и контроль эффективности его использования		18
Тема 3 Организация и функционирования интернет -магазина	Содержание		

страховой компании.			
		Тема 3.1 Организация и функционирования интернет -магазина страховой компании.	10
		Тема 3.2 Обновление данных и технологий интернет-магазина.	4
		Тема 3.3 Контроль эффективности использования интернет-магазина.	4
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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 расположения организации для прохождения практики.
- имеются ли необходимые технические средства для реализации программы практики

4.2 Оснащение

Перечень документации, необходимой для проведения практики:

- программа производственной 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 профессионального модуля ПМ.01;
- контроль за прохождением производственной практики (по профилю специальности);
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающихся производственной практики (по профилю специальности);
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающихся профессиональных компетенций в ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности);
- составление характеристики обучающихся.
- Производственная практика проводится концентрировано

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной 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 дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
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
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 по производственной практике по профессиональному модулю ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», рекомендованную для подготовки специалиста по программе специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Мартюшевой Н.Ш.

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.

Содержание тем изложено в логической последовательности.

Содержание программы включает три темы, что соответствует программе профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

Преподаватель Мартюшева Н.Ш. в число изучаемых тем включает не только освоение законодательной базы по реализации продаж страховых продуктов. Преподаватель Мартюшева Н.Ш., являясь действующим страховым работником, зарегистрированным, в реестре страховых агентов прививает практические навыки в посреднических, прямых и интернет продажах страховых продуктов.

Прохождение практики предусматривает проведение практических занятий в соответствии с разделами программы. Преимуществом данной программы является не только работа с теоретической базой, но и освоение первичных навыков практической работы по специальности.

Положительным моментом является также обучение студентов навыкам самостоятельной работы с законодательством, бланковым материалом по страховым операциям, а также новейший опыт в продвижении страховых продуктов страховой компании РРФ страховании жизни.

Программа предусматривает контроль и оценку результатов производственной практики профессионального модуля. 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.

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

 Нижегородова Г.Ю.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по производственной практике по профессиональному модулю ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», рекомендованную для подготовки специалиста по программе специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Мартюшевой Н.Ш.

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

Содержание программы включает 3 темы, что соответствует программе профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта. Содержание тем изложено в логической последовательности.

Преподаватель Мартюшева Н.Ш. в число изучаемых тем включает не только освоение законодательной базы по реализации продаж страховых продуктов.

Преподаватель Мартюшева Н.Ш., являясь действующим страховым работником, зарегистрированным, в реестре страховых агентов прививает практические навыки в посреднических, прямых и интернет продажах страховых продуктов.

Прохождение практики предусматривает проведение практических занятий в соответствии с разделами программы. Преимуществом данной программы является не только работу с теоретической базой, но и освоение первичных навыков практической работы по специальности.

Положительным моментом является то, что в процессе обучения преподавателем используется новейший опыт в продвижении страховых продуктов страховой компании РРФ страховании жизни.

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых операций.

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.

Программа предусматривает контроль и оценку результатов производственной практики профессионального модуля. При этом

оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями.

Ведущий специалист Оренбургского филиала
в г. Бузулук ПАО «САК «Энергогарант» _____ Трифонова Л.Б.



Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)**

**Бузулукский финансово-экономический колледж
- филиал Финуниверситета**

Утверждаю:

Зам. директора

до УМР

 С.В. Кузнецова

« 16 » 06 2020г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

Специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Бузулук – 2020

Рабочая программа производственной 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».

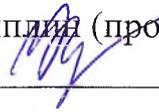
Черкасова В.И. - директор агентства «Бузулук» СК «Югория» 

Рецензенты:

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

Трифонова 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 № 12 от 16 » 06 2020 г.)

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	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» базовый уровень 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 производственной 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

Формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение практического опыта, освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для рабочей профессии «Агент страховой» и необходимых для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по специальности.

1.3 Требования к результатам освоения производственной практики

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

ВПД	Требования к умениям (практическому опыту)
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; 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;
Организовывать розничные продажи.	применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж;
Анализировать	анализировать эффективность каждого канала; определять

эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	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;
--	--

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики:

Всего - 72 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов- 72 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

Код компетенции	Наименование результата обучения
П.К 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	<p><i>Студент должен уметь:</i> 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;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> 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>
П.К 2.2 Организовывать розничные продажи	<p><i>Студент должен уметь:</i> выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления</p>

	<p>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 плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>
<p>П.К 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> классификацию 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; способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p>
<p>П.К 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> 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> <p><i>Студент должен знать:</i> основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p>

	коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж.
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Видение сущности и социальной значимости профессии страхового работника.
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять цели и выбирать 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

3.1 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов в по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
2	3		4	5
Профессиональный модуль ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	72	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. Организовывать розничные продажи. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	Тема 1. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	36
			Тема 2 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	36
ВСЕГО часов	72			72

3.2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов		72
<p>Виды работ: Анализ основных показателей страхового рынка. Выявление перспектив развития страхового рынка.</p> <p>Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.</p> <p>Формирование продуктовой стратегии.</p> <p>Составление стратегического и оперативного плана продаж страховых продуктов.</p> <p>Расчет бюджета продаж.</p> <p>Контроль исполнения плана продаж</p> <p>Разработка мер, стимулирующих исполнение плана продаж.</p> <p>выбирать Выбор организационной структуры розничных</p>		

<p>продаж. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение Анализ эффективности организационных структур продаж Анализ эффективности каналов продаж Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации Расчет коэффициентов рентабельности</p>		
<p>Тема 1 Планирование и организация продаж в страховании</p>	<p>Содержание</p>	<p>36</p>
	<p>1 Тема 1.1 Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка</p>	<p>8</p>
	<p>2 Тема 1.2 Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.</p>	<p>10</p>
	<p>3 Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов</p>	<p>8</p>
	<p>4 Тема 1.4 Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж</p>	<p>10</p>
<p>Тема 2 Анализ эффективности продаж (по отраслям)</p>	<p>Содержание</p>	<p>36</p>

	1	Тема 2.1 Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	8
	2	Тема 2.2 Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	8
	3	Тема 2.3 Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, Анализ эффективности каждого канала	8
	4	Тема 2.4 Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	8
	5	Тема 2.5 Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	4
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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 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 профессионального модуля ПМ.02;
- контроль за прохождением производственной практики (по профилю специальности);
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающихся производственной практики (по профилю специальности);
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающимися профессиональных компетенций в ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности);
- составление характеристики обучающихся.

Производственная практика проводится концентрированно

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной 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 дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
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
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	Оформление отчета

деятельности.	
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 по производственной практике по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов», рекомендованную для подготовки специалиста по программе 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.

Содержание тем изложено в логической последовательности. Содержание программы включает 2 темы, что соответствует примерной программе профессионального модуля «Организация продаж страховых продуктов» по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики. Преподаватель Нижегородова Г.Ю. в число изучаемых тем включила не только освоение законодательной базы планирования, анализа и организации продаж в страховании, но и привитие практических навыков документального оформления страховых операций.

Прохождение практики предусматривает проведение практических занятий в соответствии с разделами программы. Преимуществом данной программы является не только работа 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 производственной практики профессионального модуля. 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. 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 по производственной практике по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов», рекомендованную для подготовки специалиста по программе 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.

Содержание программы включает 2 темы, что соответствует примерной программе профессионального модуля «Организация продаж страховых продуктов» по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта. Содержание тем изложено в логической последовательности.

Преподаватель Нижегородова Г.Ю. в число изучаемых тем включила не только освоение законодательной базы планирования, анализа и организации продаж в страховании, но и привитие практических навыков документального оформления страховых операций.

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых операций.

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.

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 производственной практики профессионального модуля. При этом оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями.

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



Трифонова Л.Б.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)**

**Бузулукский финансово-экономический колледж
- филиал Финуниверситета**

Утверждаю:

Зам. директора

по УМР

 С.В. Кузнецова

« 16 » 06 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

Специальность 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)»

Бузулук - 2020

Рабочая программа производственной 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: *Нижегорода*

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» *Черкасова*

Рецензенты: *Мартюшева*

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

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

Рабочая программа обсуждена на заседании предметно-цикловой комиссии кредитных и страховых дисциплин (протокол № *16* от «*16*» *06* *2020* г.)

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	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» базовый уровень 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 производственной 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

Формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение практического опыта, освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для рабочей профессии «Агент страховой» и необходимых для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по специальности.

1.3 Требования к результатам освоения производственной практики

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

Виды профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Документально оформлять страховые операции.	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; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
Вести учет страховых договоров.	осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность;

Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	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;
---	--

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики :

Всего - 72 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) -72 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики 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 компетенции	Наименование результата обучения
ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.	<p><i>Студент должен уметь:</i> 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; использовать возможности MSWord, MSExcel, MSAccesses, MSOutlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p><i>Студент должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - типовые формы договоров страхования и страховых полисов; - систему кодификации и нумерации; порядок

	<p>работы с общероссийскими классификаторами;</p> <ul style="list-style-type: none"> - порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; - способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MSWord, MSExcel, MSAccesses, MSOutlook; виды и специфику специализированного программного обеспечения;
<p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> - осуществлять ввод данных в компьютер «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных; 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;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; <p><i>Студент должен знать:</i> 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 страховой отчетности;</p>
<p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> 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. <i>Студент должен знать:</i> научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p>
<p>ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей</p>	<p>Видение сущности и социальной значимости профессии страхового работника.</p>

будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять цели и выбирать 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

3.1 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
2	3		4	5
ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) МДК.03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям) Специальность 38.02.02 «Страховое дело(по отраслям)»	72	Документально оформлять страховые операции. Вести учет страховых договоров. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	Тема 1 Документальное программное обеспечение страховых операций	36
			Тема 2 Организация учета страховых договоров и анализа показателей продаж(по отраслям)	36
ВСЕГО часов	72			72

3.2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов
1	2	3
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)		72
Виды работ: 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		

<p>передачи клиентам; использовать возможности MSWord, MSExcel, MSAccesses, MSOutlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач 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; использовать возможности MSWord, MSExcel, MSAccesses, MSOutlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять персональные продажи и методическое</p>		
--	--	--

сопровождение договоров страхования;
организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
Ввод данных в компьютер «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
Ввод договоров в базу данных;
Проверка существующей базы данных;
Хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
Передача истекших договоров страхования для хранения в архив.
Контроль сроков действия договоров.
Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования.
Ведение страховой отчетности.
Анализ заключенных договоров страхования и предложения по

<p>управлению убыточности на «входе» Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p>																	
<p>Тема 1 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)</p>	<p>Содержание</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="479 600 524 679">1</td> <td data-bbox="524 600 1975 679">Тема1. Подготовка типовых договоров страхования. Заключение сделки между страховщиком и страхователем юридическим лицом, направленных на изменение условий страхования.</td> <td data-bbox="1975 600 2114 679">8</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 679 524 791">2</td> <td data-bbox="524 679 1975 791">Тема2 Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.</td> <td data-bbox="1975 679 2114 791">8</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 791 524 871">3</td> <td data-bbox="524 791 1975 871">Тема 3 Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами</td> <td data-bbox="1975 791 2114 871">8</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 871 524 951">4</td> <td data-bbox="524 871 1975 951">Тема 4 Создание проекта договора в системе компьютерной поддержки, заполнение формы лицом ответственным за ее подготовку</td> <td data-bbox="1975 871 2114 951">6</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 951 524 1034">5</td> <td data-bbox="524 951 1975 1034">Тема 5 Поддержка документов на дублирование.Оформление отчетной формы 113м для агентов в системе компьютерной поддержки.</td> <td data-bbox="1975 951 2114 1034">6</td> </tr> </table>	1	Тема1. Подготовка типовых договоров страхования. Заключение сделки между страховщиком и страхователем юридическим лицом, направленных на изменение условий страхования.	8	2	Тема2 Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.	8	3	Тема 3 Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами	8	4	Тема 4 Создание проекта договора в системе компьютерной поддержки, заполнение формы лицом ответственным за ее подготовку	6	5	Тема 5 Поддержка документов на дублирование.Оформление отчетной формы 113м для агентов в системе компьютерной поддержки.	6	<p>36</p>
1	Тема1. Подготовка типовых договоров страхования. Заключение сделки между страховщиком и страхователем юридическим лицом, направленных на изменение условий страхования.	8															
2	Тема2 Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.	8															
3	Тема 3 Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами	8															
4	Тема 4 Создание проекта договора в системе компьютерной поддержки, заполнение формы лицом ответственным за ее подготовку	6															
5	Тема 5 Поддержка документов на дублирование.Оформление отчетной формы 113м для агентов в системе компьютерной поддержки.	6															
<p>Тема 2 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям</p>	<p>Содержание</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="479 1074 524 1177">1</td> <td data-bbox="524 1074 1975 1177">Тема 1 Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</td> <td data-bbox="1975 1074 2114 1177">8</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1177 524 1249">2</td> <td data-bbox="524 1177 1975 1249">Тема 2Контроль сроков действия договоров</td> <td data-bbox="1975 1177 2114 1249">6</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1249 524 1313">3</td> <td data-bbox="524 1249 1975 1313">Тема 3 Ведение страховой отчетности.</td> <td data-bbox="1975 1249 2114 1313">8</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1313 524 1441">4</td> <td data-bbox="524 1313 1975 1441">Тема 4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»</td> <td data-bbox="1975 1313 2114 1441">6</td> </tr> </table>	1	Тема 1 Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.	8	2	Тема 2 Контроль сроков действия договоров	6	3	Тема 3 Ведение страховой отчетности.	8	4	Тема 4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»	6	<p>36</p>			
1	Тема 1 Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.	8															
2	Тема 2 Контроль сроков действия договоров	6															
3	Тема 3 Ведение страховой отчетности.	8															
4	Тема 4 Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»	6															
	<p>5 Тема.2. 5 Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и</p>	<p>8</p>															

	продления договоров страхования.	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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 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 профессионального модуля ПМ.02;
- контроль за прохождением производственной практики (по профилю специальности);
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающихся производственной практики (по профилю специальности);
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающимися профессиональных компетенций в ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности);
- составление характеристики обучающихся.

Производственная практика проводится концентрировано

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной 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 дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
--	-------------------------------------

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
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 по производственной практике по профессиональному модулю ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), рекомендованную для подготовки специалиста по программе 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.

Содержание тем изложено в логической последовательности. Содержание программы включает 2 темы, что соответствует примерной программе профессионального модуля «Организация продаж страховых продуктов» по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики. Преподаватель Нижегородова Г.Ю. в число изучаемых тем включила не только освоение законодательной базы документального и программного обеспечения страховых операций, учета страховых договоров и анализа показателей продаж, но и привитие практических навыков документального оформления страховых операций.

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

Преимуществом данной программы является не только работа 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 производственной практики профессионального модуля. При этом оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями. Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых

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.И.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по производственной практике по профессиональному модулю ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), рекомендованную для подготовки специалиста по программе 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.

Содержание программы включает 2 темы, что соответствует примерной программе профессионального модуля «Организация продаж страховых продуктов» по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики. Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта. Содержание тем изложено в логической последовательности.

Преподаватель Нижегородова Г.Ю. в число изучаемых тем включила не только освоение законодательной базы документального и программного обеспечения страховых операций, учета страховых договоров и анализа показателей продаж, но и привитие практических навыков документального оформления страховых операций.

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых операций.

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.

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 производственной практики профессионального модуля. При этом

оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями.

компетенциями.

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



Трифонова Л.Б.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования

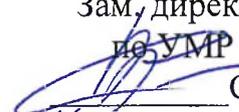
**«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)**

**Бузулукский финансово-экономический колледж
- филиал Финуниверситета**

Утверждаю:

Зам. директора

по УМР


С.В. Кузнецова

« 16 » 06 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Профессиональный модуль ПМ 04 «Оформление и сопровождение
страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Бузулук- 2020

Рабочая программа производственной 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»

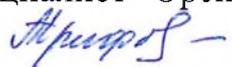
Разработчики:

Н.Ш.Мартюшева  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:

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

Трифонова 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 № 2 от « 16 » 06 2020 г.)

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	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	15

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

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

Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) заключается в: консультировании клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая, организации экспертизы, осмотре пострадавших объектов. А также в подготовке и направлении запросов в компетентные органы, в принятии решения о выплате страхового возмещения, оформлении страховых актов, введении журналов убытков, в т.ч. в электронном виде, составлении отчетов, статистику убытков.

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

1.2. Цели и задачи производственной практики

Формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение практического опыта, освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Задачей производственной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (базовая подготовка) является освоение видов профессиональной деятельности в области - реализации различных технологий розничных продаж в страховании» (по отраслям):

- 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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
- принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

1.3 Требования к результатам освоения производственной практики

В результате освоения программы производственной практики обучающихся должны иметь практический опыт и уметь по видам профессиональной деятельности:

ВПД	Требования к умениям (практическому опыту)
Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	Рассчитывать основные статистические показатели убытков документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Подготавливать документы для направления их в компетентные органы;
Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде; Осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая
Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	- Документально оформлять результаты экспертизы; - Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения
Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Выявлять простейшие действия страховых мошенников; Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики:

Всего - 72 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ 04«Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)- 72 часа

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики 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 компетенции	Наименование результата обучения
ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	<p><i>Студент должен уметь:</i> - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ним;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.	<p><i>Студент должен уметь:</i> - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; - документально оформлять результаты экспертизы; - оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения</p> <p><i>Студент должен знать:</i> стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение;</p> <ul style="list-style-type: none"> - взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю; - компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	<p><i>Студент должен уметь:</i> - рассчитывать основные статистические показатели убытков подготавливать документы для направления их в компетентные органы;</p> <ul style="list-style-type: none"> -осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; <p><i>Студент должен знать:</i> -</p> <ul style="list-style-type: none"> - порядок оформления запроса, письма, акта и других документов; - условия выплаты страхового возмещения (обеспечения); - формы страхового возмещения (обеспечения); - порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	<p><i>Студент должен уметь:</i> документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</p> <ul style="list-style-type: none"> - вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде;

	<p><i>Студент должен знать:</i> специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;</p> <ul style="list-style-type: none"> - законодательную базу, регулиующую страховые выплаты; - теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; - документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; - критерии определения страхового случая; - теоретические основы оценки величины ущерба; - признаки страхового случая;
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	<p><i>Студент должен уметь:</i> специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;</p> <ul style="list-style-type: none"> - законодательную базу, регулиующую страховые выплаты; - теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта; - документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними; - критерии определения страхового случая; - теоретические основы оценки величины ущерба; - признаки страхового случая; <p><i>Студент должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 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;
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	<p><i>Студент должен уметь:</i> - выявлять простейшие действия страховых мошенников;</p> <ul style="list-style-type: none"> - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; <p><i>Студент должен знать:</i> - «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;</p> <ul style="list-style-type: none"> - порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых случаев; - порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; - методы борьбы со страховым мошенничеством;
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Видение сущности и социальной значимости профессии страхового работника.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять цели и выбирать 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

3.1 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
2	3		4	5
Профессиональный модуль ПМ 04«Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) МДК 04..01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) МДК 04..02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) МДК 04..03. Оценка	72	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Тема 1.1 Документы, необходимые для оформления страхового случая, для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними. Тема 1.2 Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними. Тема 1.3 Стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение Тема1.4. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю Тема1.5. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов.	24
		Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Тема 2.1. Законодательная база, регулирующая страховые выплаты; Тема 2.2 Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае. «Пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества. Тема 2.3 Порядок действий при сомнении в	24

ущерба и страховое возмещение (по отраслям)			отношении законности проводимых страховых случаев. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. Методы борьбы со страховым мошенничеством. Тема 2.4.Проведение экспертизы пострадавшего объекта. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними	
		Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	Тема 3.1. Основы оценки величины ущерба Тема 3.2 Признаки страхового случая; Тема 3.3 Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения). Тема 3.4.Формы страхового возмещения (обеспечения) Тема 3.5. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).	24
ВСЕГО часов	72			72

3.2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
Профессиональный модуль ПМ 04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)		72
МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая в вопросах предоставления документов , необходимых для оформления страхового случая, 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. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. Определение стандартного программного обеспечения MS Office и возможного специфического программного обеспечения на базах практики.	24
МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)	Законодательная база, регулирующая страховые выплаты чтобы подготавливать и направлять запросы в компетентные органы Изучение статистики основных видов мошенничества при заявлении о страховом случае на базе практики Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых случаев. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. Методы борьбы со страховым мошенничеством. Шкала доверия в СК базы практики	24
МДК 04.03. Оценка ущерба и страховое возмещение (по отраслям)	Основы оценки величины ущерба оговоренных в правилах, условия выплаты страхового возмещения (обеспечения), формы страхового возмещения (обеспечения) в СК базы практики Ведение журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. Оформление страховых актов.	24

МДК 04.01 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая в вопросах предоставления документов , необходимых для оформления страхового случая, 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. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. Определение стандартного программного обеспечения MS Office и возможного специфического программного обеспечения на базах практики.	
Тема Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	Содержание	24
	1 Тема 1.1 Документы, необходимые для оформления страхового случая, для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними.	2
	2 Тема 1.2 Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними.	6
	3 Тема 1.3 Стандартное программное обеспечение MS Office и возможное специфическое программное обеспечение	6
	4 Тема 1.4. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю	4
	5 Тема 1.5. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов.	6
МДК 04.02 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Законодательная база, регулирующая страховые выплаты чтобы подготавливать и направлять запросы в компетентные органы Изучение статистики основных видов мошенничества при заявлении о страховом случае на базе практики Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых случаев. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. Методы борьбы со страховым мошенничеством. Шкала доверия в СК базы практики	24
Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество	Содержание	24

(по отраслям)			
	1	Тема 2.1. Законодательная база, регулирующая страховые выплаты;	2
	2	Тема 2.2 Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае. «Пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества.	4
	3	Тема 2.3 Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых случаев. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. Методы борьбы со страховым мошенничеством.	6
	4	Тема 2.4.Проведение экспертизы пострадавшего объекта. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними	10
МДК 04.03. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.		Основы оценки величины ущерба оговоренных в правилах, условия выплаты страхового возмещения (обеспечения), формы страхового возмещения (обеспечения) в СК базы практики Ведение журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. Оформление страховых актов.	24
Тема 3 Оценка величины ущерба		Содержание	24
	1	Тема 3.1. Оценка величины ущерба	2
	2	Тема 3.2 Признаки страхового случая;	6
	3	Тема 3.3 Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения).	6
	4	Тема 3.4. Формы страхового возмещения (обеспечения)	4
	5	Тема 3.5. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)., ведение журнала учета убытков	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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 расположения организации для прохождения практики.
- имеются ли необходимые технические средства для реализации программы практики

4.2 Оснащение

Перечень документации, необходимой для проведения практики:

- программа производственной 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 профессионального модуля ПМ.04;
- контроль за прохождением производственной практики (по профилю специальности);
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающихся производственной практики (по профилю специальности);
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающимися профессиональных компетенций в ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности);
- составление характеристики обучающихся.
- Производственная практика проводится концентрировано

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной 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 дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
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
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Оформление отчета
ОК 2. Организовывать собственную деятельность,	Оформление отчета

определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	
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 по производственной практике по профессиональному модулю ПМ 04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), рекомендованную для подготовки специалиста по программе специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Мартюшевой Н.Ш.

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.

Содержание тем изложено в логической последовательности.

Содержание программы включает три темы, что соответствует программе профессионального модуля ПМ 04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), по данной профессии.

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

Преподаватель Мартюшева Н.Ш. в число изучаемых тем включает не просто изучение законодательной базы оформления и сопровождения страхового случая, но и прививает практические навыки проведения экспертизы пострадавших объектов с учетом своего практического опыта.

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

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

Положительным моментом является также обучение студентов навыкам самостоятельной работы как с нормативно - правовым обеспечением страховых выплат различных СПС, так и работа с различными формами производства выплат в виде сбора документов на различные страховые случаи в реальной действующей программе СК Ренессанс.

Программа предусматривает контроль и оценку результатов производственной практики профессионального модуля. 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. 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

Нижегорова Г.Ю. Нижегородова Г.Ю

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по производственной практике по профессиональному модулю ПМ 04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), рекомендованную для подготовки специалиста по программе специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Мартюшевой Н.Ш.

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

Содержание программы включает три темы, что соответствует программе профессионального модуля ПМ 04 «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), по профессии «Страховой агент» специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта. Содержание тем изложено в логической последовательности.

Преподаватель Мартюшева Н.Ш. в число изучаемых тем включает не просто изучение законодательной базы оформления и сопровождения страхового случая, но и прививает практические навыки проведения экспертизы пострадавших объектов с учетом своего практического опыта.

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых случаев.

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.

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

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

Положительным моментом является также обучение студентов навыкам самостоятельной работы как с нормативно - правовым обеспечением страховых выплат различных СПС, так и работа с различными формами производства выплат в виде сбора документов на различные страховые случаи в реальной действующей программе СК Ренессанс.

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

Ведущий специалист Оренбургского филиала
в г. Бузулук ПАО «САК «Энергогарант» _____ Трифонова Л.Б.



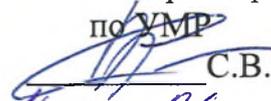
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)

Бузулукский финансово-экономический колледж
- филиал Финуниверситета

Утверждаю:

Зам. директора

по УМР

 С.В. Кузнецова

« 16 » 06 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Профессиональный модуль ПМ 05 «Выполнение работ по одной или
нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»
специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Бузулук- 2020

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

Организации –партнеры

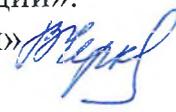
Страховой отдел в г.Бузулук компании ПАО СК «Росгосстрах»

Оренбургский филиал в г.Бузулук ПАО «САК «Энергогарант»

Агентство «Бузулук» СК «Югория»

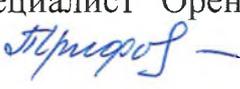
Разработчики:

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

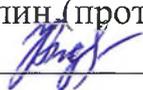
Черкасова В.И. - директор агентства «Бузулук» СК «Югория» 

Рецензенты:

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

Трифонова 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 №12 от «16» 06 2020 г.)

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	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	17

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

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

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой): осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж.

Рабочая программа производственной 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

Формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение практического опыта, освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Задачей производственной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) является освоение видов профессиональной деятельности в области - выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»

- реализовывать технологии агентских продаж;
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;
- организовывать розничные продажи;
- реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;
- анализировать эффективность каждого канала продаж;
- документально оформлять страховые операции;
- консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;
- принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.

1.3 Требования к результатам освоения производственной практики

В результате освоения программы производственной практики обучающихся должны уметь и иметь практический опыт по видам профессиональной деятельности

ВПД	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализовывать технологии агентских продаж;	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;
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;	Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов
Организовывать розничные продажи;	Определять перспективные каналы продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;	Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
Анализировать эффективность каждого канала 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;
Документально оформлять страховые операции;	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; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;	Рассчитывать основные статистические показатели убытков 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;
Принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.	Выявлять простейшие действия страховых мошенников; Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики:

Всего - 36 часов, в том числе:

в рамках освоения ПМ 05«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» - 36 часов

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы производственной практики 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 компетенции	Наименование результата обучения
ПК - 5.1 реализовывать технологии агентских продаж;	<i>Студент должен уметь:</i> 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; <i>Студент должен знать:</i> 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;
ПК – 5.2 осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;	<i>Студент должен уметь:</i> 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. <i>Студент должен знать:</i> научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; возможные

	<p>причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p>
<p>ПК – 5.3 организовывать розничные продажи;</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; <i>Студент должен знать:</i> 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 плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>
<p>ПК – 5.4 реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; <i>Студент должен знать:</i> сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p>
<p>ПК – 5.5 анализировать эффективность каждого канала продаж;</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес -плана открытия точки розничных продаж; продуктов (по отраслям; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</p>

	<p><i>Студент должен знать:</i> 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> <p>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p>
<p>ПК – 5.6 документально оформлять страховые операции;</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; использовать возможности MSWord, MSExcel, MSAccesses, MSOutlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.; подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p><i>Студент должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - типовые формы договоров страхования и страховых полисов; - систему кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами; - порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; - способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MSWord, MSExcel, MSAccesses, MSOutlook; виды и специфику специализированного программного обеспечения;
<p>ПК – 5.7 консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;</p> <p><i>Студент должен знать:</i> документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ним;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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;
<p>ПК – 5.8 принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.</p>	<p><i>Студент должен уметь:</i> - выявлять простейшие действия страховых мошенников;</p> <ul style="list-style-type: none"> - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; <p><i>Студент должен знать:</i> - «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых случаев; - порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; - методы борьбы со страховым мошенничеством;
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Видение сущности и социальной значимости профессии страхового работника.
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять цели и выбирать 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

3.1 СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименования профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименования тем производственной практики	Количество часов по темам
2	3		4	5
Профессиональный модуль ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» МДК 05.01 Агитационная работа в страховании МДК 05.02 Представление различных видов страхования. МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы	36	Реализовывать технологии агентских продаж; Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;	Тема 1.1. Организация деятельности страховых агентов на базах практики. Требования к страховой документации и правовое положение агента Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	12
		Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж; Анализировать эффективность каждого канала продаж; Документально оформлять страховые операции;	Тема 1. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) Тема 2 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	12

страховой математики.		<p>Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;</p> <p>Принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.</p>	<p>Тема 3.1 Подготовка типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики.</p> <p>Тема 3.2 Основы страховой математики: исчисление математической вероятности наступления Расчет средних рыночных тарифных ставок по страхованию имущества физических лиц, страхового случая.</p> <p>Тема 3.3 АРМ Страховщика: структурирование функций в рамках следующей иерархии меню «2 - калькулятор».</p>	12
ВСЕГО часов	36			36

3.2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
Профессиональный модуль ПМ 05«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»		36
МДК 05.01 Агитационная работа в страховании	<p>Реализация технологии агентских продаж и организация деятельности страховых агентов на базах практики. Требования к страховой документации и правовое положение агента.</p> <p>Реализация технологии агентских продаж в организации деятельности страховых агентов на базах практики. Определение требований к страховой документации и правовое положение агента. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.</p> <p>Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения</p> <p>Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Определение отличий и сходств рекламы и пиара в страховании. Анализ методов пропаганды и рекламы СК базы практики</p>	12
МДК 05.02 Представление различных видов страхования.	<p>Реализация технологии агентских продаж в организации деятельности страховых агентов на базах практики. Определение требований к страховой документации и правовое положение агента. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.</p> <p>Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах через осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования;</p>	12

	Реализация технологии персональных продаж в розничном страховании Сопровождение договоров страхования и представление различных его вида	
МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж в подготовке типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики. Документально оформлять страховые операции Подготовка типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая на основах страховой математики: исчисление математической вероятности наступления Расчет средних рыночных тарифных ставок по страхованию имущества физических лиц. АРМ Страховщика: структурирование функций в рамках следующей иерархии меню «2 - калькулятор».	12
МДК 05.01 Реализовывать технологии агентских продаж; Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж; Организовывать розничные продажи; Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;	Реализация технологии агентских продаж и организация деятельности страховых агентов на базах практики. Требования к страховой документации и правовое положение агента. Реализация технологии агентских продаж в организации деятельности страховых агентов на базах практики. Определение требований к страховой документации и правовое положение агента. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Определение отличий и сходств рекламы и пиара в страховании. Анализ методов пропаганды и рекламы СК базы практики	12
МДК 05.01 Агитационная работа в страховании .	Содержание	12
	1 Определение отличий и сходств рекламы и пиара в страховании.	2
	2 Планирование объемов агентских продаж.	4
	3 Решение практических ситуационных задач по осуществлению агентских продаж РФ.	4

	4	Анализ методов пропаганды и рекламы.	2
МДК 05.02 Анализировать эффективность каждого канала продаж;		Реализация технологии агентских продаж в организации деятельности страховых агентов на базах практики. Определение требований к страховой документации и правовое положение агента. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах через осуществление персональных продаж и их методическое сопровождение договоров страхования; Реализация технологии персональных продаж в розничном страховании Сопровождение договоров страхования и представление различных его вида	12
МДК 05.02 Представление различных видов страхования.		Содержание	12
	1	Тема 2.1 Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба	2
	2	Тема 2.2 Расчет страховой премии, с оговоренными существенными условиями.	4
	3	Тема 2.3 Порядок осуществления «холодных» звонков. Цели и структура «холодных» звонков. Этап установления контакта с клиентом. Этап выявления потребностей клиента.	2
	4	Тема 2.4 Цели и структура «холодных» звонков. Этап установления контакта с клиентом. Этап выявления потребностей клиента.	2
	5	Тема 2.5 Работа с возражениями и закрытие сделки	2
МДК 05.03 Документально оформлять страховые операции; Консультировать клиентов по порядку действий для		Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж в подготовке типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики. Документально оформлять страховые операции Подготовка типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая на основах страховой математики:	12

оформления страхового случая; Принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.	исчисление математической вероятности наступления Расчет средних рыночных тарифных ставок по страхованию имущества физических лиц. АРМ Страховщика: структурирование функций в рамках следующей иерархии меню «2 - калькулятор».	
МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики страховой компании.	Содержание	12
	Тема 3.1 Подготовка типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики.	4
	Тема 3.2 Основы страховой математики: исчисление математической вероятности наступления Расчет средних рыночных тарифных ставок по страхованию имущества физических лиц.страхового случая.	4
	Тема 3.3 АРМ Страховщика: структурирование функций в рамках следующей иерархии меню «2 - калькулятор».	4
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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 расположения организации для прохождения практики.

- имеются ли необходимые технические средства для реализации программы практики

4.2 Оснащение

Перечень документации, необходимой для проведения практики:

- программа производственной 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 профессионального модуля ПМ.05;
- контроль за прохождением производственной практики (по профилю специальности);
- обеспечение доступа к ознакомлению с документами, связанными с прохождением обучающихся производственной практики (по профилю специальности);
- оказание помощи в освоении профессиональных компетенций;
- оценка освоения обучающихся профессиональных компетенций в ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности);
- составление характеристики обучающихся.
- Производственная практика проводится концентрировано

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной 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 дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
ПК - 5.1 реализовывать технологии агентских продаж;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК – 5.2 осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК – 5.3 организовывать розничные продажи;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК – 5.4 реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК – 5.5 анализировать эффективность каждого канала продаж;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК – 5.6 документально оформлять страховые операции;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы
ПК – 5.7 консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;	Оформление отчета. Вопросы к дифференцированному зачету, оценка выполнения самостоятельной работы

ПК – 5.8 принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.	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 по производственной практике по
профессиональному модулю

ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)», рекомендованную для подготовки специалиста по программе специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Мартюшевой Н.Ш.

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.

Содержание тем изложено в логической последовательности. Содержание программы включает три темы, что соответствует программе профессионального модуля ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

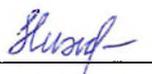
Преподаватель Мартюшева Н.Ш. в число изучаемых тем включила не только освоение законодательной базы документального и программного обеспечения страховых операций, учета страховых договоров и анализа показателей продаж, сопровождение страхового случая, но и развитие способностей к практической работе к выполнению работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

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

Программа предусматривает контроль и оценку результатов производственной практики профессионального модуля. 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.

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



Нижегородова Г.Ю

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по производственной практике по профессиональному модулю ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)», рекомендованную для подготовки специалиста по программе специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», которая разработана преподавателем Бузулукского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ Мартюшевой Н.Ш.

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

Содержание программы включает три темы, что соответствует программе профессионального модуля ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» по профессии «Страховой агент».

Программа отражает перечень общих и профессиональных компетенций, осваиваемых студентами в ходе практики.

Программа включает в себя общую характеристику, структуру, содержание, условия реализации и планируемые результаты освоения умений и практического опыта. Содержание тем изложено в логической последовательности.

Преподаватель Мартюшева Н.Ш. в число изучаемых тем включила не только освоение законодательной базы документального и программного обеспечения страховых операций, учета страховых договоров и анализа показателей продаж, сопровождение страхового случая, но и развитие способностей к практической работе к выполнению работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

Представленная программа позволит студентам овладеть практическими навыками работы с документами по оформлению страховых операций.

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.

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

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

Программа предусматривает контроль и оценку результатов производственной практики профессионального модуля.

При этом оцениваются не только овладение профессиональными, но и общими компетенциями.

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

Трифонова Л.Б.

