

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

Красноярский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО

СМК «РЕСО-МЕД»

Заместитель директора
по страхованию

Г.А. Ланина

«01» сентября 2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебно-методической работе Красноярского филиала Финуниверситета

Вн.с. О.С. Вергейчик

«01» сентября 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Производственной практики (по профилю специальности)

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

г. Красноярск – 2023

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Организации – партнеры СМК «РЕСО-МЕД».

Разработчики:

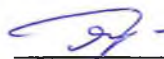
Щербакова Людмила Сергеевна, преподаватель ВКК

(фамилия, имя, отчество, должность, квалификационная категория)

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных модулей.

Протокол от «01» сентября 2023 г. № 1

Председатель предметной (цикловой)
комиссии



(подпись)

О.О. Чудинов
(инициалы, фамилия)

1. Общая характеристика рабочей программы производственной практики (по профилю специальности)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения программы производственной практики (по профилю специальности)

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Общие компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
ПК 1.1	Определять условия договора страхования и страховую стоимость, рассчитывать страховую премию
ПК 1.2	Проводить предстраховую экспертизу объектов страхования
ПК 1.3	Подготавливать и заключать договора страхования, в том числе в виде электронного документа
ПК 1.4	Вести учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве
ПК 2.1	Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты
ПК 2.2	Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг
ПК 2.3	Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками
ПК 2.4	Анализировать показатели продаж страховых продуктов
ПК 3.1	Информировать клиентов о страховой организации, страховых продуктах и способах взаимодействия
ПК 3.2	Информировать страхователей об условиях договора страхования, в том числе о сроках действия и об оплате очередных взносов
ПК 3.3	Принимать обращения клиентов по качеству оказываемых страховой организацией страховых услуг
ПК 3.4	Обрабатывать обращения клиентов по дистанционным каналам коммуникации
ПК 5.1	Выявлять потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании

ПК 5.2	Составлять для клиента комплексное финансовое решение, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование
--------	--

1.1.3. В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) студент должен:

Вид деятельности Заключение и сопровождение договоров страхования	
Иметь практический опыт	Оказания информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - определять наличие имущественного интереса; - оценивать страховые риски для объекта страхования; - рассчитывать размер страховой стоимости по договорам имущественного страхования; - определять размер страховой суммы по договорам имущественного и личного страхования; - определять условия страхования объекта страхования по договорам имущественного страхования; - определять условия страхования застрахованного лица по договорам личного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам имущественного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам личного страхования, в том числе по договорам страхования жизни; - идентифицировать объекты оценки для определения стоимостей; - фиксировать объекты страхования с использованием фотоаппаратуры; - использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи; - письменно фиксировать состояние и особенности объектов для определения стоимостей с использованием установленных форм отчета или заключения; - пользоваться источниками информации для определения стоимостей и их аналогов; - проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц; - проверять полноту и правильность заполнения документов, представленных для заключения договора страхования; - согласовывать условия договора страхования; - оформлять договор страхования, в том числе в электронном виде; - оформлять дополнительные соглашения при внесении изменений в договор страхования; - рассчитывать сумму дополнительной страховой премии при изменении степени риска; - рассчитывать часть страховой премии, подлежащей возврату при досрочном прекращении договора; - использовать автоматизированные системы сбора и обработки экономической информации; - вносить информацию о договорах страхования, изменениях и дополнениях в базу данных страховой организации; - формировать отчеты о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов; - формировать акты выполненных работ посредником страховой организации;

	<ul style="list-style-type: none"> - оформлять документы по движению бланков строгой отчетности; - пользоваться автоматизированными системами учета, регистрации, контроля и информационно-справочными системами при работе с документами организации; - пользоваться персональным компьютером и специализированным программным обеспечением, позволяющим осуществлять обработку графических образов документов.
знать	<ul style="list-style-type: none"> - основы оценки страховых рисков и определения условий страхования; - существенные условия договора страхования; - принципы определения страховой стоимости в имущественном страховании; - структуру страхового тарифа, его основные элементы и их назначение; - принципы расчета страховой премии по имущественным видам страхования; - принципы расчета страховой премии по личному страхованию; - нормативные правовые акты в области оценочной деятельности; - стандарты, методологии и правила определения стоимостей; - классификацию объектов недвижимости; - регламент проведения предстраховой экспертизы; - формы документов, используемых для проведения осмотра, порядок их составления или заполнения; - порядок вступления в силу договора страхования; - права и обязанности сторон по договору страхования при изменении степени риска; - права и обязанности сторон при досрочном прекращении договора страхования; - правила заполнения документов страховой организации, необходимых для заключения договора страхования; - процедуры согласования договоров страхования в страховой организации; - правила внесения изменений в договор страхования; - правила оформления договоров страхования в электронном виде; - нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации; - порядок ведения планово-учетной документации организации; - требования законодательства Российской Федерации в области обработки, хранения, распознавания персональных данных и конфиденциальности информации; - системы автоматизированного учета договоров страхования; - основы документооборота в страховой организации; - требования законодательства Российской Федерации в области учета и хранения первичной документации и бланков строгой отчетности в страховой организации; - порядок приема и учета страховой премии/взноса в страховой организации, в том числе при электронных продажах договоров страхования; - порядок взаиморасчетов страховой организации с посредниками при продаже страховых продуктов.
Вид деятельности Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов	

Иметь практический опыт	изучения страхового рынка и организации продаж страховых продуктов.
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований; - консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов; - собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных; - формировать массивы первичных отчетных документов; - контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; - анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; - проводить сравнительный анализ страховых продуктов; - оценивать спрос на страховые услуги; - формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; - разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; - выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; - формировать организационные структуры управления; - принимать эффективные решения, используя систему методов управления; - осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; - осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; - разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками; - информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования; - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - рассчитывать размер вознаграждения агентов; - определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы; - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; - анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; - рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; - применять методики определения экономической эффективности производства; - использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии;

	<ul style="list-style-type: none"> - формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации; - анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; - анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; - анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; - рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> - основные этапы проведения исследования страхового рынка; - нормативные правовые акты и методические документы по проведению анкетирования и интервьюирования в целях сбора первичных статистических и социологических данных; - нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности; - нормативные правовые акты и методические документы по обработке и хранению статистических данных; - принципы и технику осуществления статистических и социологических опросов различных групп респондентов; - принципы и технику формирования массивов первичных статистических документов; - методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных; - методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации; - конкурентные стратегии страховой организации; - сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов; - процесс разработки страхового продукта; - принципы формирования линейки страховых продуктов; - цель, задачи и содержание страхового менеджмента; - особенности менеджмента в области профессиональной деятельности; - внешнюю и внутреннюю сферу страховой организации; - государственное регулирование страхового бизнеса; - основы управления персоналом страховой организации; - структуру и участников страхового бизнеса; - классификацию страховых посредников; - систему показателей оценки эффективности каналов продаж; - принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками; - принципы построения и управления агентской сетью; - правила делового оборота и корпоративной этики; - методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники; - методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; - классификацию методов и приемов, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации; - порядок ведения договорной работы; - систему показателей продаж страховой организации;

	<ul style="list-style-type: none"> - понятие сбалансированного страхового портфеля страховой организации; - структуру доходов и расходов страховой организации; - показатели оценки эффективности каналов продаж страховой организации.
Вид деятельности	Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
Иметь практический опыт	Оказания информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - предоставлять информацию клиентам о страховой организации - предоставлять информацию клиентам о страховых продуктах, предлагаемых страховой организацией - предоставлять информацию о порядке взаимодействия клиента со страховой организацией при заключении договора страхования - осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования - осуществлять мониторинг сроков окончания договоров страхования - информировать страхователей о необходимости уплаты страховой премии/страхового взноса - информировать страхователей об окончании срока действия договора страхования - информировать страхователей о порядке внесения изменений в договор страхования - информировать страхователей о порядке досрочного прекращения договора страхования - вести деловую переписку и проводить переговоры - регистрировать поступившие обращения клиентов и корректировать их статус - выбирать и применять оптимальные способы решения конфликтных ситуаций - определять причины возникновения претензии информировать о них соответствующие подразделения страховой организации - координировать работу с подразделениями при обработке претензионного обращения - предоставлять ответ клиенту о принятом решении по претензионному обращению
знать	<ul style="list-style-type: none"> - законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем - стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка в части защиты прав получателей страховых услуг - правила делового общения и речевого этикета - методические документы страховой организации в сфере коммуникации с клиентами - инструкции, процедуры и сценарии обработки контактов с клиентами - права и обязанности сторон по договору страхования - права и обязанности сторон при досрочном прекращении договора страхования - права и обязанности сторон при изменении степени риска по договору - порядок внесения изменений в договор страхования

	<ul style="list-style-type: none"> - формы и способы уплаты страховой премии/страховых взносов по договору страхования - перечень страховых продуктов, реализуемых страховой организацией - стандарты оформления страховых документов в страховой организации - стандарты и методические документы организации по работе с обращениями клиентов - алгоритмы решения конфликтных ситуаций с клиентами - правила деловой переписки и письменного этикета
Вид деятельности Страхование жизни	
Иметь практический опыт	Предоставления услуг по страхованию жизни
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией - привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов - взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации - информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения - подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента - осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов - организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации - организовывать и вести личную страницу в социальных сетях - составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях - использовать навыки по самопрезентации для клиентов - поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи
знать	<ul style="list-style-type: none"> - правовые основы заключения договоров страхования жизни (рисковое, накопительное, инвестиционное) - основы пенсионного страхования (государственное, негосударственное) - принципы личного финансового планирования - функции и характеристики финансовых продуктов, сопутствующих страховым продуктам - принципы организации кросс-продаж страховых и других финансовых продуктов - теоретические основы создания и расширения базы клиентов - принципы выявления потребностей клиента - принципы работы с возражениями - психология и этика коммуникации с клиентом - правила публичного выступления - основы создания и ведения личного кабинета в социальных сетях

	– правила организации и работы личного кабинета на портале страховой организации
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение производственной практики (по профилю специальности):

Всего - 288 часов, из них:

на освоение ПМ 01 72 часа

на освоение ПМ 02 72 часа

на освоение ПМ 03 72 часа

на освоение ПМ 05 72 часа

2. Структура и содержание производственной практики (по профилю специальности)

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, коды профессиональных, общих компетенций	Виды работ	Объем в часах
1	2	3
ПМ 01 «Заключение и сопровождение договоров страхования»		72
МДК 01.01 «Оформление договоров страхования»		36
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с организацией работы предприятия, структурой и деятельностью структурных подразделений страховой организации по месту прохождения практики; 2. Анализ процесса заключения договоров страхования; 3. Рассмотрение особенностей оформления страховых договоров по видам страхования (личное, страхование имущества, страхование ответственности); 4. Регулирование отношений между страхователем и страховщиками 	
МДК 01.02 «Сопровождение и учет договоров страхования»		36
ПК 1.3. ПК 1.4.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществление приемки страховых взносов; 2. Рассмотрение порядка контроля сроков действия договоров страхования; 3. Анализ процедуры передачи истекших договоров страхования для хранения в архив; 4. Описание порядка оформления и состав страховой отчетности отделения (филиала) страховой компании; 5. Исследование системы автоматизации и технологического оснащения процесса страхования в организации. 	
ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»		72
МДК. 02.01 «Маркетинг страховых продуктов»		24
ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.4.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований; 2. Контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; 3. Анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; 4. Проводить сравнительный анализ страховых продуктов; 5. Формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента 	

МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов»		12
ПК 2.2. ПК 2.3.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; 2. Выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; 3. Осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации 	
МДК 02.03 «Планирование и анализ продаж страховых продуктов»		36
ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; 2. Рассчитывать размер вознаграждения агентов; 3. Рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 4. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 5. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 6. Анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; 7. Рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж. 	
ПМ 03 «Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов»		72
МДК 03.01 «Техника коммуникации при оказании информационно-консультационных услуг»		36
ПК 3.1. ПК 3.2.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультировать клиента о порядке взаимодействия со страховой организацией при заключении, исполнении и прекращении договора страхования 2. Информировать клиента об уплате очередных взносов, пролонгации договоров страхования, изменении условий страхования 	
МДК 03.02. «Правовое сопровождение обслуживания получателей страховых услуг»		36
ПК 3.3. ПК 3.4.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования и сроков окончания договоров страхования 2. Регистрировать обращения и информировать клиентов об изменении статуса обращений 	
ПМ 05 «Страхование жизни»		72
МДК 05.01 «Предоставление услуг по страхованию жизни»		72
ПК 5.1. ПК 5.2.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультировать клиента с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации; 	

	<p>2. Информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения;</p> <p>3. Подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни и других финансовых продуктов на основе выявленных потребностей клиента;</p> <p>4. Организовывать личную страницу в социальных сетях и грамотно ее вести</p>	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
Итого		288

3. Условия реализации программы производственной практики (по профилю специальности)

3.1 Материально-техническое обеспечение

Производственная практика проводится на базе следующих организаций:

- САО «ВСК»;
- АО «АльфаСтрахование»;
- ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»;
- ПАО СК «Росгосстрах»;
- СМК «РЕСО-МЕД».

Аттестация по итогам производственной практики (по профилю специальности) производится в форме дифференцированного зачета на основании предоставленных отчетов и характеристик (отзывов) работодателей с мест прохождения практики, аттестационного листа.

4. Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики (по профилю специальности)

Контроль и оценка результатов производственной практики (по профилю специальности) осуществляется с использованием следующих форм и методов: наблюдение за деятельностью студента на производственной практике (по профилю специальности), анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики). В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) в рамках профессиональных модулей студенты проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения практический опыт в рамках вида деятельности)	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПМ 01 Заключение и сопровождение договоров страхования</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять наличие имущественного интереса; - оценивать страховые риски для объекта страхования; - рассчитывать размер страховой стоимости по договорам имущественного страхования; - определять размер страховой суммы по договорам имущественного и личного страхования; - определять условия страхования объекта страхования по договорам имущественного страхования; - определять условия страхования застрахованного лица по договорам личного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам имущественного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам личного страхования, в том числе по договорам страхования жизни; - идентифицировать объекты оценки для определения стоимостей; - фиксировать объекты страхования с использованием фотоаппаратуры; - использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи; - письменно фиксировать состояние и особенности объектов для определения стоимостей с использованием установленных форм отчета или заключения; - пользоваться источниками информации для определения стоимостей и их аналогов; - проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц; - проверять полноту и правильность заполнения документов, представленных для заключения договора страхования; - согласовывать условия договора страхования; - оформлять договор страхования, в том числе в электронном виде; - оформлять дополнительные соглашения при внесении изменений в договор страхования; 	<p>Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)</p>

<ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать сумму дополнительной страховой премии при изменении степени риска; - рассчитывать часть страховой премии, подлежащей возврату при досрочном прекращении договора; - использовать автоматизированные системы сбора и обработки экономической информации; - вносить информацию о договорах страхования, изменениях и дополнениях в базу данных страховой организации; - формировать отчеты о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов; - формировать акты выполненных работ посредником страховой организации; - оформлять документы по движению бланков строгой отчетности; - пользоваться автоматизированными системами учета, регистрации, контроля и информационно-справочными системами при работе с документами организации; - пользоваться персональным компьютером и специализированным программным обеспечением, позволяющим осуществлять обработку графических образов документов. 	
<p>ПМ 02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов</p>	<p>Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)</p>
<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований; - консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов; - собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных; - формировать массивы первичных отчетных документов; - контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; - анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; - проводить сравнительный анализ страховых продуктов; - оценивать спрос на страховые услуги; - формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; - разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; - выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; - формировать организационные структуры управления; - принимать эффективные решения, используя систему методов управления; - осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; - осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; - разрабатывать и реализовывать программы по работе с 	

<p>нестраховыми посредниками;</p> <ul style="list-style-type: none"> - информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования; - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - рассчитывать размер вознаграждения агентов; - определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы; - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; - анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; - рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; - применять методики определения экономической эффективности производства; - использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; - формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации; - анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; - анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; - анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; - рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж. 	
<p>ПМ 03 Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов</p>	<p>Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)</p>
<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - предоставлять информацию клиентам о страховой организации - предоставлять информацию клиентам о страховых продуктах, предлагаемых страховой организацией - предоставлять информацию о порядке взаимодействия клиента со страховой организацией при заключении договора страхования - осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования - осуществлять мониторинг сроков окончания договоров страхования - информировать страхователей о необходимости уплаты страховой премии/страхового взноса - информировать страхователей об окончании срока действия договора страхования - информировать страхователей о порядке внесения изменений в договор страхования - информировать страхователей о порядке досрочного прекращения 	

<p>договора страхования</p> <ul style="list-style-type: none"> - вести деловую переписку и проводить переговоры - регистрировать поступившие обращения клиентов и корректировать их статус - выбирать и применять оптимальные способы решения конфликтных ситуаций - определять причины возникновения претензии информировать о них соответствующие подразделения страховой организации - координировать работу с подразделениями при обработке претензионного обращения - предоставлять ответ клиенту о принятом решении по претензионному обращению 	
<p>ПМ 05 Страхование жизни</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией - привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов - взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации - информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения - подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента - осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов - организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации - организовывать и вести личную страницу в социальных сетях - составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях - использовать навыки по самопрезентации для клиентов поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи 	<p>Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)</p>