


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

**УТВЕРЖДАЮ**

Зам. директора по учебно-  
методической работе

 Н.В. Галкина

«30» июня 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**производственной (преддипломной) практики**

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности  
**38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», базовая подготовка**

(на базе основного общего образования)

Пермь, 2020

Рабочая программа преддипломной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 833 и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 года.

Организация-разработчик рабочей программы: Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Организации-партнеры: СПАО «РЕСО-Гарантия»; ПАО СК «Росгосстрах»; СД «ВСК».

Разработчик:

Фефелова С.Н., преподаватель Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рецензент: Белорусова С.В., - заместитель директора филиала СПАО «РЕСО-Гарантия» г. Пермь

Рабочая программа преддипломной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании кафедры «Банковское и страховое дело»

Протокол от «29» июня 2020 г. № 13

зав. кафедрой \_\_\_\_\_ /В.В. Гуляева/

Рабочая программа учебной практики рассмотрена и одобрена СПАО «РЕСО-Гарантия» г. Пермь

\_\_\_\_\_ С.В. Белорусова заместитель директора



от «29» июня 2020 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.....	13
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ .....	15
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.....	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ .....	22
6. ПРИЛОЖЕНИЕ .....	24

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа преддипломной практики является составной частью основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) в части освоения квалификации: *специалист страхового дела* и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2. Организация продаж страховых продуктов
3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)

## 1.2. Цели и задачи преддипломной практики

Формирование у обучающихся практически х умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности;

Выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для *специалиста страхового дела* и развитие необходимых для последующего освоения общих и профессиональных компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
- ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
- ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
- ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
- ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
- ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Преддипломная практика направлена на углубление студентом первоначального профессионального опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку готовности к трудовой деятельности и подготовку выпускной квалификационной работы:

- выявление специфики исследуемой проблемы по месту прохождения практики;
- характеристика объекта практики с точки зрения темы выпускной квалификационной работы;
- выбор способов решения поставленных задач и методов исследования проблемы ВКР;
- сбор фактического и нормативного материала по теме исследования;
- анализ, систематизация и обобщение собранной информации;
- оформление практической части выпускной квалификационной работы

### 1.3. Требования к результатам освоения преддипломной практики

В результате прохождения преддипломной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

Виды профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	<p><b>иметь практический опыт:</b> реализации различных технологий продаж страховых продуктов,</p> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>разрабатывать агентский план продаж;</li> <li>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li> <li>разрабатывать системы стимулирования агентов;</li> <li>рассчитывать комиссионное вознаграждение;</li> <li>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</li> <li>создавать базы по данным с информацией банков о залоговом</li> </ul>

	<p>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,  <b>знать:</b>  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;  способы привлечения брокеров;  нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;  понятие банковского страхования;  формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;  сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;  порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;  теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>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;  модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;  теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;  способы создания системы обратной связи с клиентом;  психологию и этику телефонных переговоров;  предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;  особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;  продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;  аутсорсинг контакт-центра;  способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;  принципы создания организационной структуры персональных продаж;  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.</p>
<p>Организация продаж страховых продуктов</p>	<p><b>иметь практический опыт:</b> организации продаж страховых продуктов;  <b>уметь:</b>  анализировать основные показатели страхового рынка;  выявлять перспективы развития страхового рынка;  применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;  формировать стратегию разработки страховых продуктов;  составлять стратегический план продаж страховых продуктов;  составлять оперативный план продаж;  рассчитывать бюджет продаж;  контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p>

	<p>определять перспективные каналы продаж;  анализировать эффективность каждого канала;  определять величину доходов и прибыли канала продаж;  оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;  рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  проводить анализ качества каналов продаж;</p> <p><b>знать:</b></p> <p>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;  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, каналную, продуктовую, смешанную;  слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;  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;  основные показатели эффективности продаж;  порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж.</p>
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости премии).</p> <p>и</p>	<p><b>иметь практический опыт:</b> сопровождения договоров страхования.</p> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>подготавливать типовые договоры страхования;</li> <li>вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</li> <li>согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;</li> <li>осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</li> <li>осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</li> <li>специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</li> <li>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</li> <li>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</li> <li>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</li> <li>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</li> <li>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</li> <li>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</li> <li>вести страховую отчетность.</li> </ul> <p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</li> <li> систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</li> <li> порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</li> <li> способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</li> <li> виды и специфику специализированного программного обеспечения;</li> <li> способы учета договоров страхования;</li> <li> учет поступлений страховых премий;</li> <li> порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</li> <li> порядок контроля сроков действия договоров;</li> <li> состав страховой отчетности;</li> <li> порядок оформления страховой отчетности</li> </ul>
<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p> <p>и</p>	<p><b>иметь практический опыт:</b> оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);</p> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li> документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</li> <li> вести журналы убытков страховой организации от наступления</li> </ul>

	<p>страховых случаев, в том числе в электронном виде;  составлять внутренние отчеты по страховым случаям;  рассчитывать основные статистические показатели убытков;  готовить документы для направления их в компетентные органы;  осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;  быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;  выявлять простейшие действия страховых мошенников;  быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;  организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;  документально оформлять результаты экспертизы;  оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</p> <p><b>знать:</b></p> <p>документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;  документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;  внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;  специфическое программное обеспечение;  взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;  компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;  порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;  специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;  законодательную базу, регулиющую страховые выплаты;  основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;  «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;  порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;  порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;  методы борьбы со страховым мошенничеством;  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; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);  формы страхового возмещения (обеспечения);  порядок расчета страхового возмещения (обеспечения)</p>
<p>Выполнение работ по одной или нескольким</p>	<p><b>иметь практический опыт:</b> организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.  <b>уметь:</b></p>

<p>профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)</p>	<p>осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;</p> <p>изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;</p> <p>анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;</p> <p>обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;</p> <p>проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);</p> <p>в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;</p> <p>устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;</p> <p>заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;</p> <p>обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;</p> <p>способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;</p> <p>оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;</p> <p>проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;</p> <p>в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;</p> <p>в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;</p> <p>рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;</p> <p>устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;</p> <p>исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании</p>
----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>страховых органов и служб; своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.</p> <p><b>знать:</b> нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов; виды страховых услуг и условия различных видов страхования; правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий; действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба; основы рыночной экономики; основы психологии и организации труда; порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги; отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства; правила и нормы охраны труда</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**По профессиональному стандарту «Специалист по страхованию» обучающийся должен знать:**

- принципы организации страховых компаний различных форм собственности;
- понятие о страховании как о виде деятельности, связанном с оказанием особого рода финансовых услуг;
- правила и условия заключения договоров страхования (перестрахования);
- организацию урегулирования убытков по договорам страхования (перестрахования)

**По профессиональному стандарту «Специалист по страхованию» обучающийся должен уметь** выполнять определенные трудовые действия, включенные в трудовые функции, входящие в профессиональный стандарт:

- заключать договоры страхования (перестрахования), включая: подготовку и заключение договоров страхования; организацию продаж страховых услуг; изучение рынка и подготовку предложений по страховым продуктам;
- оформлять урегулирование убытков по договорам страхования (перестрахования), включая: оформление документов по страховому случаю; оценку убытка по страховому случаю; организацию страховой выплаты.

#### **1.4. Количество часов на освоение рабочей программы преддипломной практики**

- Всего – 144 часа., в том числе:
- в рамках освоения ПМ 01 - 30 час.
  - в рамках освоения ПМ 02 - 30 час.
  - в рамках освоения ПМ 03 - 26 час.
  - в рамках освоения ПМ 04 - 28 час.
  - в рамках освоения ПМ 05 - 30 час.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения преддипломной практики является сформированность у обучающихся практических умений, в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности (ВПД), а также приобретения опыта исследовательской деятельности.

### Общие компетенции:

Код компетенции	Наименование результатов обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

### Профессиональные компетенции (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
	ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
	ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
	ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
	ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
	ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

	ПК 1.7.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
	ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
	ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
	ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
Организация продаж страховых продуктов	ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
	ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
	ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
	ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
	ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
Анализ показателей страховых продаж	ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
	ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
	ПК 4.3.	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
	ПК 4.4.	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
	ПК 4.5.	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
	ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)	ПК 1.1-1.10 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.3 ПК 4.1-4.6	Изучить основы деятельности по профессии «Агент страховой»

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Структура преддипломной практики

Код и наименование ПМ/МДК	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем	Количество часов по темам
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	30 час.	Разработка план мероприятий по обучению вновь принятых страховых агентов.	1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Агентский план продаж. Обучение и методическое сопровождение страховых агентов. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения.	4
МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		Расчет производительность и эффективность работы страховых агентов.		
МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		Разработка план продаж по различным видам страхования.	1.3. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. 1.4. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	4
		Изучение и практический расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования		
		Осуществление поиска страховых брокеров и организовывать продажи через них.	1.6. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка. Реализация технологии директ-маркетинга, ее эффективность.	2
		Провести маркетинговые исследования на предмет целесообразности открытия точки продаж на конкретной территории.		
		Провести наблюдение продажи в офисе, в поле.		
		По выбору описать одну продажу в соответствии с этапами продаж: -установление контакта -выяснение потребностей -презентация качеств программы на языке выгод -работа с реакцией клиента		
		Провести телефонные переговоры со страхователем по заключению договора, по пролонгации договора страхования		
		Проведение кросс-продаж по телефону в личной беседе.		
		Ознакомиться с сайтом страховой		

<p>МДК 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</p>		<p>организации. Посмотреть возможности интернет-магазина страховой организации. Проанализировать какие продукты имеются в онлайн - продажах и как можно их оплатить и получить . Посмотреть частоту использования интернет-продаж в страховой компании</p>	<p>работы. 1.8. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования. 1.9. Интернет-продажи страховых полисов. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет-магазина. Контроль эффективности использования интернет-магазина. 2.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка 2.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 2.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов 2.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж. 2.5. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение. 2.6. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности 2.7. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала. 2.8. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации 2.9. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж 3.1. Подготовка типовых договоров страхования.</p>	<p>4  4  4</p>
<p>ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов</p> <p>МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</p> <p>МДК 02.02 Организация анализа эффективности продаж (по отраслям)</p>	<p>30 час.</p>	<p>Провести анализ основных показателей страхового рынка. Определить положение страховой компании на страховом рынке (рейтинги, место). Изучить продуктовой стратегии страховой компании. Рассмотреть виды планов продаж в страховании (стратегический, оперативный) и их взаимосвязь с бюджетом продаж</p> <p>Ознакомится с порядком определения прибыли от страховой и нестраховой деятельности.</p> <p>Составить расчет базы для налогообложения.</p> <p>Произвести расчет прибыли от страховой деятельности.</p> <p>Ознакомиться с порядком определения финансовых результатов и публикации отчетных данных страховой организации.</p>	<p>2.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка 2.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 2.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов 2.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж. 2.5. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение. 2.6. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности 2.7. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала. 2.8. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации 2.9. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж 3.1. Подготовка типовых договоров страхования.</p>	<p>4  2  4  4  2  4  4  4</p>



<p>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)</p>	<p>26 час.</p>	<p>Заполнение пакета документов по различным видам страхования (ОСАГО, КАСКО, ИМФЛ, НС). Составление и решение примеров по применению программы кодификации и нумерации договоров страхования. Работа по договорам страхования, требующим согласования со службой андеррайтинга. Ввод договоров страхования через программное обеспечение. Внесение изменений информации в договоры страхования. Изучение специализированного программного обеспечения «АРМ-страховщик»</p>	<p>3.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами.  3.3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.  4.1. Организация документального обеспечения страховых выплат. 4.2. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.</p>	<p>10  8  8  2</p>
<p>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</p>	<p>28 час.</p>	<p>Заполнение и сбор документов для страховой выплаты: заявление о выплате, оправдательные документы.  Составление описи погибшего (поврежденного или похищенного) имущества.  Ввод зарегистрированных убытков в базу данных и работа с обработкой данных убытков.  Анализ причин отказов в страховых выплатах.  Журнал регистрации актов о выплате страховых и выкупных сумм по договорам личного страхования (по 3-м договорам).  Определение сумм страхового возмещения</p>	<p>4.3. Критерии определения страхового случая. 4.4. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. 4.5. Контроль сроков действия договоров Ведение страховой отчетности. 4.6. Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе». 4.7. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования. 4.8. Оценка ущерба и страхового возмещения. Журналы убытков (в том числе электронные). Составление отчетов и ведение статистики убытков. 4.9. Расчет ущерба и суммы страхового</p>	<p>2 2 4  2 4 4 4</p>

отраслям) МДК. 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		по страхованию имущества юридических и физических лиц, по страхованию средств транспорта. Изучение влияния выплат сумм страхового возмещения и страхового обеспечения на финансовый результат страховой организации.	возмещения. Оформление страхового акта на выплату. 4.10. Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний 5.1. Представление профессии страховой агент. Сущность, функции и роль страхового агента как посредника страховой организации	4 2
ПМ.05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»  МДК 05.01 Агитационная работа в страховании  МДК 05.02 Представление различных видов страхования  МДК 05.02 Документальное и программное обеспечение страховых операций	30 час.	Отработка навыков проведения звонка, установления контакта, выяснения потребностей, презентации идеи страхования. Проведение групповой/индивидуальной презентации. Подготовка и проведение переговоров с потенциальным клиентом - физическим лицом/юридическим лицом. Установление контакта с клиентом. Отработка навыков перевода качеств программы на язык выгод для клиента, обработки возражений, аргументации, завершения продажи. Заполнение реквизитов страховых договоров по различным видам страхования Документальное оформление страховых операций: заявление на страхование по различным видам личного страхования. Оформление заявлений на выплату, определение сроков выплаты страхового возмещения и обеспечения. Консультированию клиентов по оформлению документов по страховым случаям. Умение анализировать средние рыночные ставки в разрезе видов страхования.	5.2. Деловая коммуникация. Основы психологии и этики при продаже страховых продуктов. 5.3. Организация системных продаж в страховании. 5.4. Техники страховых продаж. Формирование клиентского спроса. 5.5 Требования к содержанию договора страхования. Порядок заключения, оформления и изменения договоров на оказание страховых услуг. 5.6. Документальное оформление различных видов страхования. 5.7. Документальное оформление страховых операций. 5.8. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая. 5.9. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов. 5.10. Методика расчета страховых тарифов по накопительным видам страхования. 5.11. Исчисление страховых взносов и страховых премий по видам страхования.	4 2 4 2 2 4 4 2 2 4
Всего часов	144 час.	Аттестация в форме дифференцированного зачета.		144

### 3.2. Содержание преддипломной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы	Содержание практики	Объем часов
ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании МДК.01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) МДК 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	- ознакомление со спецификой организации, в которой проходит практика (структура, Устав, полномочия, управление, нормативное регулирование, клиентская база); - выявление специфики исследуемой проблемы по месту прохождения практики (определить, какую сторону исследуемой проблемы можно изучить на материалах организации – базы практики, какую – из других информационных источников);	4 недели / 144 часа
ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) МДК 02.02. Организация анализа эффективности продаж (по отраслям)	- характеристика объекта практики с точки зрения темы выпускной квалификационной работы (определить объем информации, которую можно получить в организации – базе практики, форму ее представления: таблицы, документы, графики, анкеты и т.д.)	
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)	- выбор способов решения поставленных задач и методов исследования проблемы ВКР (определить, какие методы исследования надо использовать для сбора информации по решению проблемы исследования и особенности применения этих методов, включая компьютерные)	
ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) МДК 04.0.1 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) МДК 04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) МДК. 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)	- сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	
ПМ.05 Выполнение работ по профессии «Агент страховой» МДК 05.01. Агитационная работа в страховании МДК 05.02. Представление различных видов страхования МДК 05.02. Документальное и программное обеспечение страховых операций	- оформление практической части выпускной квалификационной работы	
Отчет представляется в виде материала, на основании которого будет написана аналитическая (исследовательская) часть ВКР		

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

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

Производственная (преддипломная) практика реализуется в организациях, направление деятельности которых соответствует профессиональной деятельности обучающихся на основе заключённых договоров.

Производственная практика проводится в организациях:

Пермский филиал ПАО СК «Росгосстрах»,  
Пермский филиал СПАО «РЕСО-Гарантия»,  
ООО «СОГАЗ»,  
Пермский филиал САО «ВСК»,  
АО «СК ПАРИ».

### 4.2 . Оснащение базы практики:

Оборудование организаций и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и даёт возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий и оборудования.

### 4.3. Общие требования к организации преддипломной практики:

Оборудование организаций и технологическое оснащение рабочих мест производственной (преддипломной) практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и даёт возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий и оборудования.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов преддипломной практики осуществляется в форме дифференцированного зачета, который включает в себя предзащиту ВКР и оценку практической деятельности студента руководителем практики.

<b>Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<b>Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</b> – рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; – разрабатывать агентский план продаж; – рассчитывать комиссионное вознаграждение; – осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них	-выявление специфики исследуемой проблемы по месту прохождения практики;
<b>Организация продаж страховых продуктов</b> - анализировать основные показатели и перспективы развития страхового рынка; - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж;	- выбор способов решения поставленных задач и методов исследования

<ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитывать бюджет продаж;</li> <li>- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;</li> <li>- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</li> <li>- анализировать эффективность каждого канала;</li> <li>- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</li> <li>- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</li> </ul>	<p>проблемы ВКР;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор фактического и нормативного материала по теме исследования;</li> <li>- анализ,</li> </ul>
<p><b>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготавливать типовые договоры страхования;</li> <li>- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</li> <li>- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;</li> <li>- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</li> <li>- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</li> <li>- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</li> <li>- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</li> <li>- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</li> <li>- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</li> <li>- вести страховую отчетность;</li> <li>- анализировать заключенные договоры страхования;</li> </ul>	<p>систематизация и обобщение собранной информации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформление практической части выпускной квалификационной работы</li> </ul> <p>.</p> <p>-оценка проектного варианта ВКР</p>
<p><b>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);</li> <li>- вести журналы убытков страховой организации, в т.ч. в электронном виде;</li> <li>- рассчитывать основные статистические показатели убытков;</li> <li>- подготавливать документы для направления их в компетентные органы;</li> <li>- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;</li> <li>- выявлять простейшие действия страховых мошенников и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;</li> <li>- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;</li> <li>- документально оформлять результаты экспертизы;</li> <li>- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;</li> </ul>	
<p><b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям</b></p>	

**рабочих, должностям служащих (агент страховой)**

- использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;
- оценивать страховую стоимость;
- устанавливать страховую сумму;
- рассчитывать страховую премию;
- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);
- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;
- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;

<ul style="list-style-type: none"> <li>– устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;</li> <li>– исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;</li> <li>– своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;</li> <li>– осуществлять взаимодействие с другими специалистами компании.</li> </ul>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Приложение 1

## АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

(Ф.И.О. студента)

38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка)

(Специальность)

Пермский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» проходившего (ей) **преддипломную** практику в организации

(Наименование организации, юридический адрес)

в объеме 144 час, с «    »      2020    г. по «  »      2020    г.

### Результаты аттестации

№ П/П	Наименование объектов контроля и оценки (виды работ)	Наименование ОПОР (основные показатели оценки результатов)	Оценка результатов (высокий, средний, низкий)*
1	Ознакомление со спецификой организации (характеристика объекта практики с точки зрения темы ВКР)	Рассмотрение структуры, Устава, полномочий, нормативного регулирования, клиентской базы и др.	
2	Выявление специфики исследуемой проблемы по месту прохождения практики	Определение исследуемой проблемы на материалах организации – базы практики	
3	Выбор методов ВКР и способов решения поставленных задач	Определение методов исследования для сбора информации по решению проблем исследования	
4	Сбор нормативного и практического материала по теме исследования	Получение информации в виде нормативно – правовых актов, учётных и отчётных данных, документов.	
5	Анализ, систематизация и обобщение собранной информации	Построение аналитических таблиц, графиков, диаграмм, рисунков и др. Оформление выводов по результатам анализа.	
6	Оформление практической части ВКР	Подготовка практической части исследования	

\*Результаты освоения видов работ выражаются в уровнях: высоком, среднем, низком.

**Высокий уровень** (5 баллов) – студент уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной исследовательской деятельности не только в стандартных, но и во внестандартных ситуациях.

**Средний уровень** (4 балла) – студент выполняет все виды работ в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, рационально.

**Низкий уровень** (3 балла) – при выполнении видов работ студент нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**Заключение:** студент(ка) за время преддипломной практики продемонстрировал(а) / не продемонстрировал(а) владение профессиональными и общими компетенциями (на высоком, среднем, низком уровне).

Краткая характеристика учебной и профессиональной деятельности студента:

---

Руководитель практики  
от организации

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
Подпись

м.п.

Расшифровка

Научный руководитель от Пермского филиала Финуниверситета

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
Подпись

Расшифровка