Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

(Финансовый университет)

Бузулукский филиал Финуниверситета

Согласовано:
Руководитель агентства АО ГСК «Югория» Новокуйбышевского филиала в г.Бузулук

_____Ильина О.И.
«20» 08 _____2024 г.

Утверждаю:
Заместитель директора
по учебно – методической работе
Бузулукского филиала
Финуниверситета

_____Т.В. Круглова
«20» 08 _____2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Бузулук - 2024

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Организации – партнеры:

Разработчики:

Мартюшева Нелли Шотовнаа, преподаватель высшая квалификационная категория

Нижегородова Галина Юрьевна, преподаватель высшая квалификационная категория

Рабочая программа производственной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной цикловой комиссии финансовых дисциплин.

Протокол от «30» 08 2024 г. № 1

Председатель предметно – цикловой комиссии _____ С.В. Кузнецова

1. Паспорт программы производственной практики

1.1. Область применения рабочей программы

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

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 производственной практики

- формирование у студентов практических 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 выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

1.3. Требования к результатам освоения производственной практики

В результате освоения производственной практики по видам профессиональной деятельности студент должен уметь:

Виды профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Иметь практический опыт в реализации различных технологий продаж страховых продуктов. Уметь: – рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; – разрабатывать агентский план продаж; – проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; – разрабатывать системы стимулирования агентов; – рассчитывать комиссионное вознаграждение; – осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; – создавать базы по данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;

	– проводить переговоры по развитию банковского страхования; – выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; – обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; – 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,
ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов	Иметь практический опыт по организации продаж страховых продуктов; Уметь: – анализировать основные показатели страхового рынка; – выявлять перспективы развития страхового рынка; – применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; – формировать стратегию разработки страховых продуктов; – составлять стратегический план продаж

	страховых продуктов; – составлять оперативный план продаж; – рассчитывать бюджет продаж; – контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; – выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; – проводить анализ эффективности организационных структур продаж; – организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; – определять перспективные каналы продаж; – анализировать эффективность каждого канала; – определять величину доходов и прибыли канала продаж; – оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; – рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; – проводить анализ качества каналов продаж;
ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	Иметь практический опыт сопровождения договоров страхования. Уметь: – подготавливать типовые договоры страхования; – вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; – согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; – осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; – осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; – специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; – осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; – проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; – осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; – осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; – контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; – выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;

	– вести страховую отчетность.
ПМ04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	Иметь практический опыт оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). Уметь: – документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); – вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; – составлять внутренние отчеты по страховым случаям; – рассчитывать основные статистические показатели убытков; – готовить документы для направления их в компетентные органы; – осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; – быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов; – выявлять простейшие действия страховых мошенников; – быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества; – организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта; – документально оформлять результаты экспертизы; – оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;
ПМ05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)	Иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования. Уметь: – осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; – изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; – анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; – обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; – проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);

	– в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; – устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; – заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов; – обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность; – способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами; – оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; – проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования; – в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; – в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска; – рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора; – устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению; – исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;

	– своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; – осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

1.4 . Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики:

Всего 216 часов, в том числе:

– в рамках освоения ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании – 36 часов.

– в рамках освоения ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов - 36 часов.

– в рамках освоения ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) - 36 часов.

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

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

2. Результаты освоения производственной практики

Результатом освоения производственной практики является сформированность у студентов практических умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности.

Код компетенции	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж
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
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в

ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой
ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении
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
ПК 4.5.	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять
ПК 4.6.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ПК 5.1.	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 5.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование
ПК 5.3.	Организовывать розничные продажи
ПК 5.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в
ПК 5.5.	Анализировать эффективность каждого канала продаж
ПК 5.6.	Документально оформлять страховые операции
ПК 5.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления
ПК 5.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

3. Тематический план и содержание производственной практики

3.1. Структура производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по профессио-нальному модулю	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Количество часов по темам
ПМ. 01.Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	36	Ознакомление с организацией как с объектом производственной практики.	Прохождение инструктажа по технике безопасности и охране труда, изучение внутреннего распорядка организации и правил работы в организации.	2
		Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям) Знакомство со структурой страховой компании. Изучение должностных инструкций и агентских договоров Изучение и анализ планирования агентской работы в страховой компании. Выявление основных показателей при планировании. Рассмотрение методических рекомендаций для начинающих агентов, основы рекрутинга. Изучение корпоративного кодекса страховой организации.Знакомство с Положением о выплате комиссионного вознаграждения.Знакомство и изучение агентского договора, доверенности, приложений к нему.Заполнение такого договора.	Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Производительность и эффективность Агентский план продаж. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения работы страховых агентов.	10

		Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)Изучение Правил страхования по страховым продуктам для использования банками , аккредитованными в данной страховой организации. Изучение взаимодействия сетевого и не сетового посредничества Выявление главных конкурентов на страховом рынке у страховой компании 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.Осуществить продажу нескольких полисов страхования, полное сопровождение продажи.	Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности. Телефонные продажи страховых продуктов. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	
		Организация интернет - продаж	Ознакомиться с сайтом страховой	

		страховых полисов (по отраслям) Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет-магазина. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	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	
Всего часов	36 часов			
Итого	216 часов			

3.2. Содержание производственной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов практики по профилю специальности
1	2	3
Виды работ «Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям)»		2
ПМ. 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»	1. Ознакомление с организацией как с объектом производственной практики. Прохождение инструктажа по технике безопасности и охране труда, изучение внутреннего распорядка организации и правил работы в организации.	2
МДК.01.01 «Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)»		10
Тема 1.1. «Производительность и эффективность работы страховых агентов».	1.Знакомство со структурой страховой компании. Изучение должностных инструкций и агентских договоров	2
Тема 1.2.«Агентский план продаж».	1.Изучить и проанализировать планирование агентской работы в страховой компании. Выявление основных показателей при планировании.	2
Тема 1.3. « Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов»	1.Рассмотрение методических рекомендаций для начинающих агентов, основы рекрутинга. 2.Изучение корпоративного кодекса страховой организации	4
Тема 1.4 «Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них».	1.Знакомство и изучение агентского договора, доверенности, приложений к нему.Заполнение договора.	2
Тема 1.4. «Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения»	1.Знакомство с Положением о выплате комиссионного вознаграждения.	2
Виды работ « Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)»		2
МДК.01.02 «Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)»		16
Тема 2.1. «Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования»	1.Изучение Правил страхования по страховым продуктам для использования банками, аккредитованными в данной страховой организации.	2

Тема 2.2. « Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов»	1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования	2
Тема 2.3 « Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками».	1. Программа «Социальные гарантии для персонала банка»	2
Тема 2.4. « Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества».	1.Выявление главных конкурентов на страховом рынке у страховой компании	2
Тема 2.5. «Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж».	1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования	2
Тема 2.6. «Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка».	2. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж 3. Разработать продуктовый ряд точки розничных продаж.	2
Тема 2.7. « Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка».	1. Провести наблюдение продажи в офисе, в поле. 2. Описание по выбору описать одну продажу в соответствии с этапами продаж: -Установление контакта -Выяснение потребностей -Презентация качеств программы на языке выгод -Работа с реакцией клиента	4
Тема 2.8. «Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности»	1.Провести телефонные переговоры со страхователем по заключению договора, по пролонгации договора страхования	4
Тема 2.9. «Телефонные продажи страховых продуктов»	2.Проведение кросс-продаж по телефону в личной беседе.	2
Тема 2.10. «Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы»	3.Организация работы контакт – центра страховой компании и оценка основных показателей его работы	2

Тема 2.11. « Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования»	4. Осуществить продажу нескольких полисов страхования, полное сопровождение продажи.	4
Виды работ « Организация интернет - продаж страховых полисов (по отраслям)»		36
МДК .01.03. «Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)»		6
Тема 3.1. « Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании».	1.Ознакомиться с сайтом страховой организации 2.Посмотреть возможности интернет-магазина страховой организации 3.Проанализировать какие продукты имеются в онлайн - продажах и как можно их оплатить и получить	3
Тема 3.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина «	1.Посмотреть частоту использования интернет-продаж в страховой компании	3
Тема 3.3. «Контроль эффективности использования интернет-магазина»	2. Контроль эффективности использования интернет-магазина	
ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»		24
МДК.02.01 «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)»	1.Ознакомиться с принципами организации финансов страховщик. 2.Знакомство с составом структурой собственных средств страховщика, экономической базой доходов страховщика, 3 Динамика доходов и расходов страховщика, финансовым результатом деятельности страховщика.	5
Тема 1.1. «Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка»	1.Провести анализ основных показателей страхового рынка. Определить положение страховой компании на страховом рынке (рейтинги, место). 2. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования 3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	10
Тема 1.3. «Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов»	Изучение продуктовой стратегии страховой компании. Рассмотрение стратегические плана продаж и бюджетов.	5
Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж		

МДК.02.02 «Анализ эффективности продаж (по отраслям)»			*16*
Тема 2.1.	Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	Проанализировать исполнение плана продаж и соответствие выбранной организационной структуры.	4
Тема 2.2.	Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности		
Тема 2.3.	Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	Ознакомится с порядком определения прибыли от страховой и нестраховой деятельности. Составить расчет базы для налогообложения. Произвести расчет прибыли от страховой деятельности. Ознакомиться с порядком определения финансовых результатов и публикации отчетных данных страховой организации.	6
Тема 2.4.	Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации		
Тема 2.5.	Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	Ознакомиться с рентабельностью компании, видов страхования, каналов продаж. Выявить убыточность страховых операций.	6
ПМ 03 « Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)».			
МДК. 03.01. «Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)			24
Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования.		Работа с юридическими лицами Оформление заявления на страхование. Оформление договора имущественного страхования. Расчет тарифов при имущественном страховании. Расчет страхового взноса. Страхования оценка и объем страховой ответственности.	8
Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами.		Оформление документации страхования имущества физических лиц (заявление, описи застрахованного имущества, акты осмотра, полис страхования, документы по оплате, квитанция фА7). Исчисление страховых платежей. Выписка страховых полисов.	8

Тема 1.3. «Использование возможностей программ и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.	1.Оформление пакета документов по страхованию 2.Применение информационных технологий, специального программного обеспечения.	4
		4
МДК. 03.02. «Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)		12
Тема 2.1. «Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде».	1.Корректировка страховых платежей. 2. Выполнение операций по изменению условий страхования, передаче договоров. 3.Разноска страховых платежей, закрытию счетов по итогам месяца, квартала, года. 4.Формирование отчетов.	8
Тема 2.2. «Контроль сроков действия договоров»	1.Формирование в программе отчетов и отслеживание окончание договоров страхования. Формирование отчета для общения с клиентом, составление	1
Тема 2.3. «Ведение страховой отчетности»	1.Ведение журнала заключенных договоров страхования, оплаченных страховых премий. Проведение анализа по данным документам.	2
Тема 2.4. «Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»		
Тема 2.5 «Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования»	1.Ведение журнала учета добровольного страхования среди населения по 2-м участкам страховых агентов, работающих индивидуально.	1
ПМ 04Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)		
Виды работ «Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)»		
МДК .04.01. «Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)»		36
Тема 1.1. «Организация документального обеспечения страховых выплат».	1.Заполнение и сбор документов для страховой выплаты: заявление о выплате, оправдательные документы. 2.Составление описи погибшего (поврежденного или похищенного) имущества.	18
Тема 1.2. «Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта»	1.Проведение осмотра поврежденного имущества 2.Участие в экспертизе поврежденного имущества	18

	3.Помощь в работе эксперту	
Тема 1. 3. « Критерии определения страхового случая»	1. Страховые случаи: виды, порядок оформления и получения выплат	9
Виды работ «Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)» 2		9
МДК. 04.02. «Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)»		36
Тема 2.1. «Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде».	1.Ввод зарегистрированных убытков в базу данных и работа с обработкой данных убытков. 2.Анализ причин отказов в страховых выплатах.	14
Тема 2. 2. «Контроль сроков действия договоров»		
Тема 2.3. «Ведение страховой отчетности».	1.Журнал регистрации актов о выплате страховых и выкупных сумм по договорам личного страхования (по 3-м договорам);	6
Тема 2.4 «Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»	1.Ознакомиться с основными показателями страховой статистики. 2.Расчет вероятности наступления страхового случая, определение объема ожидаемых выплат. Расчет убыточности страховой суммы. 3.Расчет влияния инфляции на начисление тарифных ставок.	6
Тема 2. 5. «Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования».		
Виды работ «Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)»		36
МДК. 04.03. « Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		10
Тема 3.1. «Расчет страховых тарифов в страховании»	1Определение ущерба и страхового возмещения по страхованию юридических лиц 2.Расчет ущерба по основным производственным фондам.	4
Тема 3. 2. «Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги»	1.Определение сумм страхового возмещения по страхованию физических лиц 2.Изучение методических рекомендаций по оценке ущерба и страхового возмещения	6
Тема 3.3 «Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний»		
Виды работ ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент		36

страховой)		
МДК.05.01. «Агитационная работа в страховании МДК 05.02 « Представление различных видов страхования»		18
Тема 1.1. «Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж»	Провести наблюдение продажи/возобновления договоров по продуктам следующих видов: 1. Накопительное страхование жизни 2. Страхование от несчастного случая 3. ОСАГО, ДСАГО 4. КАСКО 5. Страхование имущества физических лиц (дом, квартира, гараж и т.п.) 6. Страхование имущества юридических лиц (по возможности) 7. Страхование ответственности юридических лиц (по возможности) 8. Страхование грузов (по возможности) 9. Агрострахование (животных, урожая, строений – по возможности).	6
Тема 1.2. «Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»	1.Проведение наблюдения: «Холодных» звонков с целью назначения встречи. 2. Осуществление звонков своим постоянным клиентам с целью назначения встречи.	6
Тема 1.3. « Анализ эффективности каждого канала продаж»	1.Провести самим в течение практики 10 звонков с целью назначения встречи. 2.3 примера встретившихся возражений на предложение назначения встречи и их обработки.	6
Виды работ «Сопровождение договоров страхования»		18
МДК. 05.03 «Документальное и программное обеспечение страховых операций»		18
Тема 2.1. «Документальное оформление страховых операций»	1.Произвести, записи в книгу учета бланков строгой отчетности и в книгу лицевых счетов по учету полученных и использованных бланков строгой отчетности (не менее, чем по 5-ти страховым агентам).	6

	2.Получение посылки с бланками строгой отчетности в отделении связи. 3.Отчетность по БСО вскрытии посылки с бланками строгой отчетности.	
Тема 2.2. «Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая»	1.Провести беседы с клиентами по оформлению страхового случая	4
Тема 2.3. «Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов»	1.Просмотр агентских договорови приложения к ним, проверка расчета тарифов на онлайн калькуляторе	2
Тема 2.4. «Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества»	1.Анализ видов мошенничества на базе практики статистики Работа в службе безопасности	2
Тема 2.5. « Ревизия работы страховых агентов»	1.Организация контроля за деятельность страховых агентов на базе практики	4

4. Условия реализации производственной практики

4.1. Требования к минимальному материально - техническому обеспечению

Для проведения производственной практики по профилю специальности колледж-филиал готовит комплект документов, в который входят:

– Положение об учебной и производственной практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования, утвержденным приказом Минобразования России от 26.11.2009 № 673 и зарегистрированное Минюстом России 15.01.2010 № 15975;

– программа производственной практики;

– договоры с организациями о проведении практики;

– приказ колледжа-филиала о назначении руководителей практики от колледжа-филиала.

4.2. Оснащение

– приказы колледжа-филиала о распределении студентов по местам прохождения практики;

– график учебного процесса;

– графики инструктивно-методических занятий для студентов, проходящих практику;

– график консультаций;

– график защиты отчетов по практике;

– базы организаций партнеров.

4.3 Общие требования к организации практики

При выборе организации в качестве базы практики следует учитывать:

– имеется ли возможность реализовать программу практики;

– наличие квалифицированного персонала, необходимого для руководства практикой и проведения контроля;

5. Контроль и оценка результатов освоения производственной практики

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате прохождения производственной практики студенты проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

№	Результаты обучения (освоенные умения в рамках вида профессиональной деятельности)	Формы и методы контроля и оценки
	1	*2*
1.	Реализовывать технологии агентских продаж.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа
3.	Реализовывать технологии банковских продаж.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
7.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа
9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.

11.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
12.	Организовывать розничные продажи.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
13.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
14.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
15.	Документально оформлять страховые операции.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
16.	Вести учет страховых договоров.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
17.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
18.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
19.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
20.	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
21.	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
22.	Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
23.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.

24.	Реализовывать технологии агентских продаж	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
25.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
26.	Организовывать розничные продажи	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
27.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
28.	Анализировать эффективность каждого канала продаж	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
29.	Документально оформлять страховые операции	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная
30.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
31.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	Текущий контроль в форме:опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.