

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

Красноярский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО
Заместитель директора
по страхованию СМК «РЕСО-
МЕД»

 Г.А. Ланина
«24» июня 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебно-методической работе
Красноярского филиала
Финуниверситета

 О.С. Вергейчик
«24» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

г. Красноярск – 2026

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

Организации партнеры:

СМК «РЕСОМЕД»

Разработчик:

Диканова Виктория Владимировна, преподаватель ВКК.

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

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных модулей.

Протокол от «27» июня 2026 г. № 11

Председатель предметной (цикловой)
комиссии


(подпись)

М.В. Шестакова
(инициалы, фамилия)

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

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

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей образовательной программы СПО по основным видам деятельности в соответствии с ФГОС СПО;

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии специалист страхового дела.

1.1.1 Перечень общих компетенций

Код	Общие компетенции
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
ПК 1.1	Определять условия договора страхования и страховую стоимость, рассчитывать страховую премию
ПК 1.2	Проводить предстраховую экспертизу объектов страхования
ПК 1.3	Подготавливать и заключать договора страхования, в том числе в виде электронного документа
ПК 1.4	Вести учет и хранение договоров страхования и бланков строгой отчетности, в том числе в электронном архиве
ПК 2.1	Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты
ПК 2.2	Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг
ПК 2.3	Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками

ПК 2.4	Анализировать показатели продаж страховых продуктов
ПК 3.1	Информировать клиентов о страховой организации, страховых продуктах и способах взаимодействия
ПК 3.2	Информировать страхователей об условиях договора страхования, в том числе о сроках действия и об оплате очередных взносов
ПК 3.3	Принимать обращения клиентов по качеству оказываемых страховой организацией страховых услуг
ПК 3.4	Обрабатывать обращения клиентов по дистанционным каналам коммуникации
ПК 5.1	Выявлять потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании
ПК 5.2	Составлять для клиента комплексное финансовое решение, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование

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

Иметь практический опыт	В заключение и сопровождение договоров страхования
Уметь	- определять наличие имущественного интереса; - оценивать страховые риски для объекта страхования; - рассчитывать размер страховой стоимости по договорам имущественного страхования; - определять размер страховой суммы по договорам имущественного и личного страхования; - определять условия страхования объекта страхования по договорам имущественного страхования; - определять условия страхования застрахованного лица по договорам личного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам имущественного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам личного страхования, в том числе по договорам страхования жизни; - идентифицировать объекты оценки для определения стоимостей; - фиксировать объекты страхования с использованием фотоаппаратуры; - использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи; - письменно фиксировать состояние и особенности объектов для определения стоимостей с использованием установленных форм отчета или заключения; - пользоваться источниками информации для определения стоимостей и их аналогов; - проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц; - проверять полноту и правильность заполнения документов, представленных для заключения договора страхования; - согласовывать условия договора страхования; - оформлять договор страхования, в том числе в электронном виде; - оформлять дополнительные соглашения при внесении изменений в договор страхования; - рассчитывать сумму дополнительной страховой премии при изменении степени риска; - рассчитывать часть страховой премии, подлежащей возврату при досрочном прекращении договора;

	- использовать автоматизированные системы сбора и обработки экономической информации; - вносить информацию о договорах страхования, изменениях и дополнениях в базу данных страховой организации; - формировать отчеты о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов; - формировать акты выполненных работ посредником страховой организации; - оформлять документы по движению бланков строгой отчетности; - пользоваться автоматизированными системами учета, регистрации, контроля и информационно-справочными системами при работе с документами организации; - пользоваться персональным компьютером и специализированным программным обеспечением, позволяющим осуществлять обработку графических образов документов.
Знать	- основы оценки страховых рисков и определения условий страхования; - существенные условия договора страхования; - принципы определения страховой стоимости в имущественном страховании; - структуру страхового тарифа, его основные элементы и их назначение; - принципы расчета страховой премии по имущественным видам страхования; - принципы расчета страховой премии по личному страхованию; - нормативные правовые акты в области оценочной деятельности; - стандарты, методологии и правила определения стоимостей; - классификацию объектов недвижимости; - регламент проведения предстраховой экспертизы; - формы документов, используемых для проведения осмотра, порядок их составления или заполнения; - порядок вступления в силу договора страхования; - права и обязанности сторон по договору страхования при изменении степени риска; - права и обязанности сторон при досрочном прекращении договора страхования; - правила заполнения документов страховой организации, необходимых для заключения договора страхования; - процедуры согласования договоров страхования в страховой организации; - правила внесения изменений в договор страхования; - правила оформления договоров страхования в электронном виде; - нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации; - порядок ведения планово-учетной документации организации; - требования законодательства Российской Федерации в области обработки, хранения, распознавания персональных данных и конфиденциальности информации; - системы автоматизированного учета договоров страхования; - основы документооборота в страховой организации; - требования законодательства Российской Федерации в области учета и хранения первичной документации и бланков строгой отчетности в страховой организации; - порядок приема и учета страховой премии/взноса в страховой организации, в том числе при электронных продажах договоров страхования; - порядок взаиморасчетов страховой организации с посредниками при продаже страховых продуктов.

Иметь практический опыт	В изучении страхового рынка и организации продаж страховых продуктов
уметь	– проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований; – консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов; – собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных; – формировать массивы первичных отчетных документов; – контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; – анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; – проводить сравнительный анализ страховых продуктов; – оценивать спрос на страховые услуги; – формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; – разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; – выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; – формировать организационные структуры управления; – принимать эффективные решения, используя систему методов управления; – осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками; – информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования; – рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; – рассчитывать размер вознаграждения агентов; – определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы; – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; – анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; – рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; – применять методики определения экономической эффективности производства; – использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; – формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации;

	– анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; – анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; – анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; – рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.
знать	- основные этапы проведения исследования страхового рынка; - нормативные правовые акты и методические документы по проведению анкетирования и интервьюирования в целях сбора первичных статистических и социологических данных; - нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности; - нормативные правовые акты и методические документы по обработке и хранению статистических данных; - принципы и технику осуществления статистических и социологических опросов различных групп респондентов; - принципы и технику формирования массивов первичных статистических документов; - методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных; - методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации; - конкурентные стратегии страховой организации; - сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов; - процесс разработки страхового продукта; - принципы формирования линейки страховых продуктов; - цель, задачи и содержание страхового менеджмента; - особенности менеджмента в области профессиональной деятельности; - внешнюю и внутреннюю сферу страховой организации; - государственное регулирование страхового бизнеса; - основы управления персоналом страховой организации; - структуру и участников страхового бизнеса; - классификацию страховых посредников; - систему показателей оценки эффективности каналов продаж; - принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками; - принципы построения и управления агентской сетью; - правила делового оборота и корпоративной этики; - методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники; - методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; - классификацию методов и приемов, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации; - порядок ведения договорной работы; - систему показателей продаж страховой организации; - понятие сбалансированного страхового портфеля страховой организации; - структуру доходов и расходов страховой организации; - показатели оценки эффективности каналов продаж страховой организации.

Иметь практический опыт	Оказания информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
Уметь	- предоставлять информацию клиентам о страховой организации; - предоставлять информацию клиентам о страховых продуктах, предлагаемых страховой организацией; - предоставлять информацию о порядке взаимодействия клиента со страховой организацией при заключении договора страхования; - осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования; - осуществлять мониторинг сроков окончания договоров страхования; - информировать страхователей о необходимости уплаты страховой премии/страхового взноса; - информировать страхователей об окончании срока действия договора страхования; - информировать страхователей о порядке внесения изменений в договор страхования; - информировать страхователей о порядке досрочного прекращения договора страхования; - вести деловую переписку и проводить переговоры; - регистрировать поступившие обращения клиентов и корректировать их статус; - выбирать и применять оптимальные способы решения конфликтных ситуаций; - определять причины возникновения претензии информировать о них соответствующие подразделения страховой организации; - координировать работу с подразделениями при обработке претензионного обращения; - предоставлять ответ клиенту о принятом решении по претензионному обращению.
Знать	- законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем; - стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка в части защиты прав получателей страховых услуг; - правила делового общения и речевого этикета; - методические документы страховой организации в сфере коммуникации с клиентами; - инструкции, процедуры и сценарии обработки контактов с клиентами; - права и обязанности сторон по договору страхования; - права и обязанности сторон при досрочном прекращении договора страхования; - права и обязанности сторон при изменении степени риска по договору; - порядок внесения изменений в договор страхования; - формы и способы уплаты страховой премии/страховых взносов по договору страхования; - перечень страховых продуктов, реализуемых страховой организацией; - стандарты оформления страховых документов в страховой организации; - стандарты и методические документы организации по работе с обращениями клиентов; - алгоритмы решения конфликтных ситуаций с клиентами; - правила деловой переписки и письменного этикета.

Иметь практический опыт	Предоставления услуг по страхованию жизни
Уметь	- осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией; - привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов; - взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации; - информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения; - подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента; - осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов; - организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации; - организовывать и вести личную страницу в социальных сетях; - составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях; - использовать навыки по самопрезентации для клиентов; - поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи.
Знать	- правовые основы заключения договоров страхования жизни (рисковое, накопительное, инвестиционное); - основы пенсионного страхования (государственное, негосударственное); - принципы личного финансового планирования; - функции и характеристики финансовых продуктов, сопутствующих страховым продуктам; - принципы организации кросс-продаж страховых и других финансовых продуктов; - теоретические основы создания и расширения базы клиентов; - принципы выявления потребностей клиента; - принципы работы с возражениями; - психология и этика коммуникации с клиентом; - правила публичного выступления; - основы создания и ведения личного кабинета в социальных сетях; - правила организации и работы личного кабинета на портале страховой организации.

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

Всего - 288 часа, из них:

на освоение ПМ. 01 72 часов

на освоение ПМ. 02 72 часов

на освоение ПМ. 03 72 часов

на освоение ПМ. 05 72 часов

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

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, коды профессиональных, общих компетенций	Виды работ	Объем в часах
1	2	3
ПМ. 01 Заключение и сопровождение договоров страхования		72
МДК 01.01 Оформление договоров страхования		36
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3	1.Ознакомление с организацией работы предприятия, структурой и деятельностью структурных подразделений страховой организации по месту прохождения практики. 2.Анализ процесса заключения договоров страхования. 3.Рассмотрение особенностей оформления страховых договоров по видам страхования (личное, страхование имущества, страхование ответственности). 4.Регулирование отношений между страхователем и страховщиками.	
МДК 01.02 Сопровождение и учет договоров страхования		36
ПК 1.3 ПК 1.4	1.Осуществление приемки страховых взносов. 2.Рассмотрение порядка контроля сроков действия договоров страхования. 3.Анализ процедуры передачи истекших договоров страхования для хранения в архив. 4.Описание порядка оформления и состав страховой отчетности отделения (филиала) страховой компании. 5.Исследование системы автоматизации и технологического оснащения процесса страхования в организации.	
ПМ. 02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов		72
МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов		24
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.4	1.Проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований. 2.Контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей.	
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		24
ПК 2.2 ПК 2.3	1.Анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж. 2.Проводить сравнительный анализ страховых продуктов. 3.Формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента. 4.Разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам.	

	5.Выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты. 6.Осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации. 7.Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов. 8.Рассчитывать размер вознаграждения агентов.	
МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов		24
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	1. Рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации. 2.Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации. 3.Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж. 4.Анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом. 5.Рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	
ПМ. 03 Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов		72
МДК 03.01 Техника коммуникации при оказании информационно- консультационных услуг		36
ПК 3.1 ПК 3.2	1. Консультировать клиента о порядке взаимодействия со страховой организацией при заключении, исполнении и прекращении договора страхования. 2. Информировать клиента об уплате очередных взносов, пролонгации договоров страхования, изменении условий страхования.	
МДК 03.02. Правовое сопровождение обслуживания получателей страховых услуг		36
ПК 3.3 ПК 3.4	1. Осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования и сроков окончания договоров страхования. 2. Регистрировать обращения и информировать клиентов об изменении статуса обращений.	
ПМ.05 Страхование жизни		72
ПК 5.1 ПК 5.2	1.Консультировать клиента с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации. 2.Информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения. 3.Подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни и других финансовых продуктов на основе выявленных потребностей клиента. 4.Организовывать личную страницу в социальных сетях и грамотно ее вести.	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
Итого		288

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

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для проведения производственной практики (по профилю специальности) должны быть предусмотрены следующие специальные помещения: Офис страховой компании, оснащенные оборудованием: рабочие места по количеству обучающихся; наглядные пособия (бланки документов, образцы оформления документов и т.п.); технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением: MS Office, СПС КонсультантПлюс.

Аттестация по итогам производственной практики (по профилю специальности) производится в форме дифференцированного зачета на основании предоставленных отчетов.

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

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

Результаты обучения (освоенные умения практический опыт в рамках вида деятельности)	Формы и методы контроля и оценки
В заключение и сопровождение договоров страхования - определять наличие имущественного интереса; - оценивать страховые риски для объекта страхования; - рассчитывать размер страховой стоимости по договорам имущественного страхования; - определять размер страховой суммы по договорам имущественного и личного страхования; - определять условия страхования объекта страхования по договорам имущественного страхования; - определять условия страхования застрахованного лица по договорам личного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам имущественного страхования; - рассчитывать страховую премию по договорам личного страхования, в том числе по договорам страхования жизни; - идентифицировать объекты оценки для определения стоимостей; - фиксировать объекты страхования с использованием фотоаппаратуры; - использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи; - письменно фиксировать состояние и особенности объектов для определения стоимостей с использованием установленных форм отчета или заключения; - пользоваться источниками информации для определения стоимостей и их аналогов; - проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц; - проверять полноту и правильность заполнения документов, представленных для заключения договора страхования; - согласовывать условия договора страхования; - оформлять договор страхования, в том числе в электронном виде; - оформлять дополнительные соглашения при внесении изменений в договор страхования; - рассчитывать сумму дополнительной страховой премии при изменении степени риска;	Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)

- рассчитывать часть страховой премии, подлежащей возврату при досрочном прекращении договора; - использовать автоматизированные системы сбора и обработки экономической информации; - вносить информацию о договорах страхования, изменениях и дополнениях в базу данных страховой организации; - формировать отчеты о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов; - формировать акты выполненных работ посредником страховой организации; - оформлять документы по движению бланков строгой отчетности; - пользоваться автоматизированными системами учета, регистрации, контроля и информационно-справочными системами при работе с документами организации; - пользоваться персональным компьютером и специализированным программным обеспечением, позволяющим осуществлять обработку графических образов документов.	
В изучении страхового рынка и организации продаж страховых продуктов – проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований; – консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов; – собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных; – формировать массивы первичных отчетных документов; – контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; – анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; – проводить сравнительный анализ страховых продуктов; – оценивать спрос на страховые услуги; – формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; – разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; – выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; – формировать организационные структуры управления; – принимать эффективные решения, используя систему методов управления; – осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками;	Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)

– информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования; – рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; – рассчитывать размер вознаграждения агентов; – определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы; – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; – анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; – рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; – применять методики определения экономической эффективности производства; – использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; – формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации; – анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; – анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; – анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; – рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	
Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов	Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)
- предоставлять информацию клиентам о страховой организации; - предоставлять информацию клиентам о страховых продуктах, предлагаемых страховой организацией; - предоставлять информацию о порядке взаимодействия клиента со страховой организацией при заключении договора страхования; -осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования; - осуществлять мониторинг сроков окончания договоров страхования; - информировать страхователей о необходимости уплаты страховой премии/страхового взноса; - информировать страхователей об окончании срока действия договора страхования; - информировать страхователей о порядке внесения изменений в договор страхования; - информировать страхователей о порядке досрочного прекращения	

договора страхования; - вести деловую переписку и проводить переговоры; - регистрировать поступившие обращения клиентов и корректировать их статус; - выбирать и применять оптимальные способы решения конфликтных ситуаций; - определять причины возникновения претензии информировать о них соответствующие подразделения страховой организации; - координировать работу с подразделениями при обработке претензионного обращения; - предоставлять ответ клиенту о принятом решении по претензионному обращению.	
Предоставления услуг по страхованию жизни	Анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет по практике, аттестационный лист, характеристика профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики)
- осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией; - привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов; - взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации; - информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения; - подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента; - осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов; - организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации; - организовывать и вести личную страницу в социальных сетях; - составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях; - использовать навыки по самопрезентации для клиентов; - поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи.	