

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

Красноярский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО
СМК «РЕСО-МЕД»

Заместитель директора
по страхованию
И.А. Ланина
05 сентября 2024 г.



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебно-методической работе Красноярского филиала Финуниверситета
О.С. Вергейчик
«05» сентября 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Производственной практики (преддипломной)

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

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

Организации – партнеры: СМК «РЕСО-МЕД»

Разработчик:

Илиндеева Марина Валерьяновна, преподаватель ВКК

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

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

Протокол от « 5 » сентября 2024 г. № 1

Председатель предметной (цикловой)
комиссии



(подпись)

М.В.Шестакова

(инициалы, фамилия)

1. Общая характеристика рабочей программы производственной практики (преддипломной)

1.1. Цель и планируемые результаты программы производственной практики (преддипломной)

Производственная практика (преддипломная) направлена на углубление первоначального практического опыта студентов, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку их готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению дипломного проекта (работы).

1.1.1 Перечень общих компетенций

Код компетенции	Общие компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
-------	--

1.1.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
ВД 1.	Заключение и сопровождение договоров страхования
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
ВД 2.	Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов
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
ВД 3.	Оказание информационно- консультационных услуг при реализации 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
ВД 4.	Документальное оформление и сопровождение страховых случаев
ПК 4.1.	Информировать и консультировать клиентов по вопросам урегулирования страховых случаев
ПК 4.2.	Подготавливать документы для принятия решения о признании или непризнании страховым случаем (убытком) события, имеющего признаки страхового случая
ПК 4.3.	Проверять на вероятность мошенничества страхового события, имеющего признаки страхового случая
ПК 4.4.	Оформлять документы для осуществления страховой выплаты
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 (преддипломной) студент должен:

Вид деятельности: Заключение и сопровождение договоров страхования	
Иметь практический опыт	Заключения и сопровождения договоров страхования
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> - определять наличие имущественного интереса - оценивать страховые риски для объекта страхования - рассчитывать размер страховой стоимости по договорам имущественного страхования - определять размер страховой суммы по договорам имущественного и личного страхования - определять условия страхования объекта страхования по договорам имущественного страхования - определять условия страхования застрахованного лица по договорам личного страхования - рассчитывать страховую премию по договорам имущественного страхования - рассчитывать страховую премию по договорам личного страхования, в том числе по договорам страхования жизни - рассчитывать сумму дополнительной страховой премии при изменении степени риска - рассчитывать часть страховой премии, подлежащей возврату при досрочном прекращении договора - 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 - 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 - проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц - 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

	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц
Знать	<ul style="list-style-type: none"> - основы оценки страховых рисков и определения условий страхования - существенные условия договора страхования - принципы определения страховой стоимости в имущественном страховании - структуру страхового тарифа, его основные элементы и их назначение - принципы расчета страховой премии по имущественным видам страхования - принципы расчета страховой премии по личному страхованию - 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 - нормативные правовые акты, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность организации - порядок ведения планово-учетной документации организации - порядок взаиморасчетов страховой организации с посредниками при продаже страховых продуктов - 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 в области оценочной деятельности

	<ul style="list-style-type: none"> - стандарты, методологии и правила определения стоимостей - классификацию объектов недвижимости - регламент проведения предстраховой экспертизы - формы документов, используемых для проведения осмотра, порядок их составления или заполнения
ВД 2 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов	
Иметь практический опыт	изучения страхового рынка и организации продаж страховых продуктов
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> - проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований - собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальности первичных статистических данных - формировать массивы первичных отчетных документов - оценивать спрос на страховые услуги - контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей - проводить сравнительный анализ страховых продуктов - формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента - разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам - выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты - консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов - 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 - анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж

	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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

	<ul style="list-style-type: none"> - принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками - принципы построения и управления агентской сетью - правила делового оборота и корпоративной этики - процесс разработки страхового продукта - конкурентные стратегии страховой организации - принципы формирования линейки страховых продуктов - сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов - 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 - методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных - нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности - методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации - 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
Вид деятельности: Оказание информационно- консультационных услуг при реализации страховых продуктов	
Иметь практический опыт	оказания информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> - предоставлять информацию клиентам о страховой организации - предоставлять информацию клиентам о страховых продуктах, предлагаемых страховой организацией - предоставлять информацию о порядке взаимодействия клиента со страховой организацией при заключении договора страхования -осуществлять мониторинг сроков уплаты страховой премии/страховых взносов по договорам страхования - осуществлять мониторинг сроков окончания договоров страхования - информировать страхователей о необходимости уплаты страховой премии/страхового взноса - информировать страхователей об окончании срока действия договора страхования - информировать страхователей о порядке внесения изменений в договор страхования - информировать страхователей о порядке досрочного прекращения договора страхования - вести деловую переписку и проводить переговоры

	<ul style="list-style-type: none"> - регистрировать поступившие обращения клиентов и корректировать их статус - выбирать и применять оптимальные способы решения конфликтных ситуаций - определять причины возникновения претензии информировать о них соответствующие подразделения страховой организации - координировать работу с подразделениями при обработке претензионного обращения - предоставлять ответ клиенту о принятом решении по претензионному обращению
Знать	<ul style="list-style-type: none"> - стандарты и методические документы организации по работе с обращениями клиентов - алгоритмы решения конфликтных ситуаций с клиентами - правила делового общения и речевого этикета - правила деловой переписки и письменного этикета - основы гражданского законодательства Российской Федерации - 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 - страховое законодательство Российской Федерации - 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 - методические документы страховой организации в сфере коммуникации с клиентами - инструкции, процедуры и сценарии обработки контактов с клиентами - 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
Вид деятельности: Документальное оформление и сопровождение страховых случаев	
иметь практический опыт	документального оформления и сопровождения страховых случаев
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - проводить идентификацию страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, обратившихся за получением страховой выплаты - консультировать и предоставлять необходимую информацию по вопросам урегулирования страховых случаев - принимать документы при наступлении событий, имеющих признаки страхового случая - информировать страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о рассмотрении документов на страховую выплату - проверять комплектность представленных документов и соблюдения

	<p>требований к оформлению документов</p> <ul style="list-style-type: none"> - информировать о предоставлении документов, недостаточных для принятия решения об осуществлении страховой выплаты, и (или) ненадлежащим образом оформленных документов - проверять комплектность предоставленных документов и соблюдение требований к оформлению документов; - составлять и оформлять документы при обращении лиц за получением страховой выплаты - оформлять официальные письма и запросы в компетентные органы для получения информации по событиям, имеющим признаки страхового случая - взаимодействовать с экспертами для проведения экспертиз и обследований - проводить осмотр и фиксировать ущерб объекту страхования - пользоваться фото- и видеоаппаратурой для проведения осмотра поврежденного объекта страхования - оформлять документы (актов или отчетов), содержащих результаты осмотра объекта страхования - оформлять документы, содержащие результаты осмотра объекта страхования; - оформлять запросы в компетентные органы по вопросам урегулирования страховых случаев - определять причины наступления события, имеющего признаки страхового случая - определять наличие причинно-следственной связи между наступившим событием и каждым из выявленных повреждений, причиненного ущерба, вреда - проводить проверку документов по событию, имеющему признаки страхового случая, на наличие признаков страхового мошенничества по до-говорам имущественного страхования - проводить проверку документов по событию, имеющему признаки страхового случая, на наличие признаков страхового мошенничества по до-говорам личного страхования - подготавливать документы (заклучения, решения, акта) о величине суммы страховой выплаты на основании проведенных расчетов; - оформлять документов для осуществления страховой выплаты - определять возможность предъявления требований о возмещении вреда; - вносить информацию по принятому решению в базу данных страховой организации - рассчитывать основные статистические показатели убытков по видам страхования и страховому портфелю - пользоваться автоматизированными системами учета, регистрации, контроля и информационно-справочными системами при работе с документами организации
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> - документы, необходимые для расчета страховой выплаты - требования законодательства Российской Федерации в области обработки, хранения, распознавания персональных данных и конфиденциальности информации - законодательство Российской Федерации в сферах защиты прав потребителей, персональных данных, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем - требования страхового законодательства в части соблюдения сроков и порядка принятия решения об осуществлении страховой выплаты;

- базовый стандарт саморегулируемой организации в сфере финансового рынка в части защиты прав получателя страховых услуг при исполнении договора страхования
- документы страховой организации, содержащие решения по страховому случаю
- содержание журнала учета убытков страховой организации
- виды страхового мошенничества
- правовое регулирование страхового мошенничества
- процедуры выявления страхового мошенничества
- способы противодействия страховому мошенничеству
- стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка в части защиты прав получателя страховых услуг при наступлении страхового случая
- порядок оформления запроса в компетентные органы по факту наступления события, имеющего признаки страхового случая
- порядок проведения осмотра застрахованного объекта с целью определения размера ущерба
- порядок взаимодействия со специализированными экспертами и экспертными организациями
- формы документов, используемых для проведения осмотра, порядок их заполнения или составления
- процедуру регистрации события, имеющего признаки страхового случая
- документы, необходимые для принятия решения о наступлении страхового случая, по договорам имущественного и личного страхования;
- перечень компетентных органов, регистрирующих факт, обстоятельства и последствия страхового случая, для договоров имущественного и личного страхования
- нормативные правовые акты в области оценочной деятельности
- права и обязанности сторон при наступлении события, имеющего признаки страхового случая
- права и обязанности сторон при наступлении события, имеющего признаки страхового случая
- стандарты саморегулируемой организации в сфере финансового рынка в части защиты прав получателя страховых услуг при наступлении страхового случая
- бизнес-процесс урегулирования страховых случаев по имущественным и личным видам страхования
- стандарты и методические документы организации по работе с обращениями клиентов
- алгоритмы решения конфликтных ситуаций с клиентами
- правила делового общения и речевого этикета
- правила деловой переписки и письменного этикета
- основы гражданского законодательства Российской Федерации
- 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
- страховое законодательство Российской Федерации
- 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

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

1.2 Количество часов, отводимое на освоение программы
производственной практики (преддипломной)

Всего 144 часа, из них:

на освоение ПМ. 01 - 30 часов;

на освоение ПМ. 02 - 30 часов;

на освоение ПМ. 03 - 30 часов;

на освоение ПМ. 04 - 30 часов;

на освоение ПМ. 05 – 24 часа

2. Структура и содержание производственной практики (преддипломной)

Профессиональные модули и междисциплинарных курсы, коды профессиональных, общих компетенций	Виды работ	Объем в часах
1	2	3
<p>ПМ. 01 Заключение и сопровождение договоров страхования</p> <p>МДК 01.01 Оформление договоров страхования</p> <p>Тема 1. Характеристика базовых страховых продуктов</p> <p>Тема 2. Система документационного и информационного обеспечения страховых операций</p> <p>Тема 3. Особенности оценочной деятельности при заключении договора страхования</p> <p>Тема 4. Особенности договора страхования жизни и расчета страховой премии</p> <p>Тема 5. Особенности заключения договоров страхования при реализации страховых продуктов</p>	<p>1. Ознакомление с организацией работы предприятия, структурой и деятельностью структурных подразделений страховой организации по месту прохождения практики;</p> <p>2. Анализ процесса заключения договоров страхования;</p> <p>3. Рассмотрение особенностей оформления страховых договоров по видам страхования (личное, страхование имущества, страхование ответственности);</p> <p>4. Регулирование отношений между страхователем и страховщиком;</p>	30 16
МДК 01.02 Сопровождение и учет договоров страхования		14
<p>Тема 1. Документальное сопровождение страховых операций</p> <p>Тема 2. Особенности использования программного обеспечения при заключении и сопровождении договоров страхования</p>	<p>1. Осуществление приемки страховых взносов;</p> <p>2. Рассмотрение порядка контроля сроков действия договоров страхования;</p> <p>3. Анализ процедуры передачи истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>4. Описание порядка оформления и состав страховой отчетности отделения (филиала) страховой компании;</p> <p>5. Исследование системы автоматизации и технологического оснащения процесса страхования в организации.</p>	14

Тема 3. Учет и хранение договоров страхования		
ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов		30
МДК. 02.01 Маркетинг страховых продуктов		10
Тема 1. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления	1. Проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований;	10
Тема 2. Планирование страхового маркетинга	2. Контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;	
Тема 3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	3. Анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;	
Тема 4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки		
Тема 5 Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве		
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		10
Тема 1. Основы страхового предпринимательства	1. Проводить сравнительный анализ страховых продуктов	10
Тема 2. Ценообразование в страховании	2. Формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;	
Тема 3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве	3. Разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;	
Тема 4. Технологии продвижения страховых услуг	4. Выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты;	
Тема 5. Управление продажами страховых услуг	5. Осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;	
МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов	6. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;	
Тема 1. Финансовое планирование и бюджетирование	7. Рассчитывать размер вознаграждения агентов;	
		10
	1. Рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации;	10

<p>Тема 2. Основы анализа продаж страховой организации</p>	<p>2. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации;</p> <p>3. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж;</p> <p>4. Анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом;</p> <p>5. Рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.</p>	<p>30</p>
<p>ПМ 03. Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов</p>		
<p>МДК 03.01 Техника коммуникации при оказании информационно-консультационных услуг</p>		
<p>Тема 1. Механизм деловой коммуникации</p> <p>Тема 2. Этические принципы делового общения</p> <p>Тема 3. Письменная и устная деловая коммуникация</p> <p>Тема 4. Техника коммуникации при продаже страховых продуктов</p>	<p>1. Консультировать клиента о порядке взаимодействия со страховой организацией при заключении, исполнении и прекращении договора страхования</p> <p>2. Информировать клиента об уплате очередных взносов, пролонгации договоров страхования, изменении условий страхования</p>	<p>16</p>
<p>МДК 03.02. Правовое сопровождение обслуживания получателей страховых услуг</p>		
<p>Тема 1. Правила предоставления информации получателю страховых услуг</p> <p>Тема 2. Правила взаимодействия страховой организации с получателями страховых услуг</p> <p>Тема 3. Правовое обеспечение защиты прав получателей страховых услуг</p>	<p>1. Порядок рассмотрения обращений получателей страховых услуг</p> <p>2. Работа с претензиями</p>	<p>14</p>
<p>ПМ. 04 Документальное оформление и сопровождение страховых случаев</p>		
<p>МДК. 04.01 Правовое регулирование страховых случаев</p>		
<p>Тема 1. Правовые основы регулирования страховых случаев</p>	<p>1. Проведение идентификации страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей или их представителей, обратившихся за получением страховой выплаты</p>	<p>14</p>

<p>Тема 2. Страховые риски, страховые случаи и условия страховой выплаты в различных видах страхования</p> <p>Тема 3. Выявление и противодействие страховому мошенничеству</p> <p>Тема 4. Страховые споры и защита прав страхователей</p>	<p>2. Консультирование и предоставление необходимой информации по вопросам урегулирования страховых случаев</p> <p>3. Проверка комплектности представленных документов и соблюдения требований к оформлению документов</p> <p>4. Оформление запросов в компетентные органы по вопросам урегулирования страховых случаев</p>	<p>16</p>
<p>МДК. 04.02 Оформление и сопровождение страховых случаев</p> <p>Тема 1. Организация работы по урегулированию страховых случаев и страховым случаям</p> <p>Тема 2. Экспертиза страховых случаев и оценка убытков</p> <p>Тема 3. Оформление страховых случаев</p>	<p>1. Проведение осмотра поврежденного застрахованного имущества, обследования застрахованного лица для установления причины наступления события, имеющего признаки страхового случая</p> <p>2. Оформление документов (актов или отчетов), содержащих результаты осмотра объекта страхования</p> <p>3. Проверка на вероятность мошенничества страхового события, имеющего признаки страхового случая</p> <p>4. Анализ экспертных заключений</p> <p>5. Подготовка заключения о признании или непризнании страховым случаем (убытком) события, имеющего признаки страхового случая</p> <p>6. Выполнение расчета суммы страховой выплаты по страховому случаю</p> <p>7. Подготовка документа (заключения, решения, акта) о величине суммы страховой выплаты на основании проведенных расчетов</p> <p>8. Определение возможности предъявления требований о возмещении вреда, подготовка информации и документов для предъявления требований о возмещении вреда</p>	<p>16</p>
<p>ПМ. 05 Страхование жизни</p> <p>МДК 05.01 Предоставление услуг по страхованию жизни</p> <p>Тема 1. Социальное страхование в системе социальной защиты населения</p> <p>Тема 2. Добровольное личное страхование</p>	<p>1. Консультировать клиента с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации;</p> <p>2. Информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения;</p> <p>3. Подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни и других финансовых продуктов на основе выявленных потребностей клиента;</p>	<p>24</p> <p>24</p> <p>24</p>

Тема 3. Организация продаж страховых и сопутствующих финансовых продуктов	4. Организовывать личную страницу в социальных сетях и грамотно её вести	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		
Итого		144

3. Условия реализации программы производственной практики (преддипломной)

3.1 Материально-техническое обеспечение

Производственная практика (преддипломная) реализуется в страховых организациях, обеспечивающих деятельность студентов в профессиональной области страхования.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность студенту овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

4. Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики (преддипломной).

Аттестация по итогам производственной практики (преддипломной) производится в форме дифференцированного зачета на основании предоставленного дипломного проекта (работы), характеристики работодателя с места прохождения практики, аттестационного листа.

Результаты обучения (освоенные умения практический опыт в рамках вида деятельности)	Формы и методы контроля и оценки
ПМ. 01 Заключение и сопровождение договоров страхования	Проверка выполненной второй главы дипломного проекта (работы)
уметь: <ul style="list-style-type: none">- определять наличие имущественного интереса;- оценивать страховые риски для объекта страхования;- рассчитывать размер страховой стоимости по договорам имущественного страхования;- определять размер страховой суммы по договорам имущественного и личного страхования;- определять условия страхования объекта страхования по договорам имущественного страхования;- определять условия страхования застрахованного лица по договорам личного страхования;- рассчитывать страховую премию по договорам имущественного страхования;- рассчитывать страховую премию по договорам личного страхования, в том числе по договорам страхования жизни;- идентифицировать объекты оценки для определения стоимостей;- фиксировать объекты страхования с использованием фотоаппаратуры;- использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи;	

- письменно фиксировать состояние и особенности объектов для определения стоимостей с использованием установленных форм отчета или заключения;
- пользоваться источниками информации для определения стоимостей и их аналогов;
- проводить идентификацию страхователей, выгодоприобретателей, застрахованных лиц;
- проверять полноту и правильность заполнения документов, представленных для заключения договора страхования;
- согласовывать условия договора страхования;
- оформлять договор страхования, в том числе в электронном виде;
- оформлять дополнительные соглашения при внесении изменений в договор страхования;
- рассчитывать сумму дополнительной страховой премии при изменении степени риска;
- рассчитывать часть страховой премии, подлежащей возврату при досрочном прекращении договора;
- использовать автоматизированные системы сбора и обработки экономической информации;
- вносить информацию о договорах страхования, изменениях и дополнениях в базу данных страховой организации;
- формировать отчеты о договорах страхования и результатах продаж страховых продуктов;
- формировать акты выполненных работ посредником страховой организации;
- 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.

ПМ. 02 Изучение страхового рынка и организация 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; 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.

ПМ. 03 «Оказание информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов»

- 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

ПМ. 04 Документальное оформление и сопровождение страховых случаев

проводить идентификацию страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, обратившихся за получением страховой выплаты;

консультировать и предоставлять необходимую информацию по вопросам урегулирования страховых случаев;

принимать документы при наступлении событий, имеющих признаки страхового случая;

информировать страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей о рассмотрении документов на страховую выплату;

проверять комплектность представленных документов и соблюдения требований к оформлению документов;

информировать о предоставлении документов, недостаточных для принятия решения об осуществлении страховой выплаты, и (или) ненадлежащим образом оформленных документов;

составлять и оформлять документы при обращении лиц за получением страховой выплаты;

оформлять официальные письма и запросы в компетентные органы для получения информации по событиям, имеющим признаки страхового случая;

взаимодействовать с экспертами для проведения экспертиз и обследований;

проводить осмотр и фиксировать ущерб объекту страхования;

пользоваться фото- и видеоаппаратурой для проведения осмотра поврежденного объекта страхования;

<p>оформлять документы (акты или отчеты), содержащие результаты осмотра объекта страхования;</p> <p>оформлять запросы в компетентные органы по вопросам урегулирования страховых случаев;</p> <p>определять причины наступления события, имеющего признаки страхового случая;</p> <p>определять наличие причинно-следственной связи между наступившим событием и каждым из выявленных повреждений, причиненного ущерба, вреда;</p> <p>проводить проверку документов по событию, имеющему признаки страхового случая, на наличие признаков страхового мошенничества по договорам имущественного страхования;</p> <p>проводить проверку документов по событию, имеющему признаки страхового случая, на наличие признаков страхового мошенничества по договорам личного страхования;</p> <p>подготавливать документы (заключения, решения, акты) о величине суммы страховой выплаты на основании проведенных расчетов;</p> <p>оформлять документы для осуществления страховой выплаты;</p> <p>определять возможность предъявления требований о возмещении вреда;</p> <p>вносить информацию по принятому решению в базу данных страховой организации;</p> <p>рассчитывать основные статистические показатели убытков по видам страхования и страховому портфелю;</p> <p>пользоваться автоматизированными системами учета, регистрации, контроля и информационно-справочными системами при работе с документами организации.</p>	
<p>ПМ. 05 Страхование жизни</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией – привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов – взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации – информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения – подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента – осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов – организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации – организовывать и вести личную страницу в социальных сетях 	

<ul style="list-style-type: none">– составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях– использовать навыки по самопрезентации для клиентов <p>поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи</p>	
--	--