

Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
**Пермский финансово-экономический колледж –
филиал Финуниверситета**

**Методические рекомендации
по выполнению практических заданий
по МДК 05.02 «Представление различных видов страхования»
для студентов специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**

Пермь, 2024 г.

Организация-разработчик методических рекомендаций:

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Пермский филиал Финансового университета)

Составитель: Горбунова Светлана Вениаминовна

РЕКОМЕНДОВАНО

на заседании кафедры банковского и страхового дела
Протокол № 13 от «26» июня 2024 г.

Зав. Кафедрой



/ В.В.Гуляева/

ОДОБРЕНО

Научно-методическим советом колледжа
Протокол № 1 (49) от «26» октября 2024 г.

Пояснительная записка

Практические задания являются частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальностям: 38.02. Страховое дело(по отраслям) в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Выполнение практических заданий по профессиональному модулю является важнейшей составляющей процесса освоения учетных дисциплин, формирования у студентов профессиональных компетенций и овладения навыками практической деятельности в сфере страхового дела. Методические указания по выполнению практических работ адресованы студентам очной формы обучения.

Представленный сборник практических заданий направлен на усвоение теоретического материала и формирование практических умений студентов. Практические работы, представленные в сборнике, соответствуют логике изложения материала в рамках Рабочей программы МДК 05.02

«Представление различных видов страхования»

Методические рекомендации предназначены для преподавателей и студентов специальности «Страховое дело(по отраслям)». Разработаны данные материалы в соответствии с ФГОС СПО и рабочей программой профессионального модуля, для обеспечения формирования следующих компетенций специалиста:

ПК 6.1. Реализовывать технологии агентских продаж

ПК 6.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж

ПК 6.3. Организовывать розничные продажи

ПК 6.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

ПК 6.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж

ПК 6.6. Документально оформлять страховые операции

ПК 6.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:
иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

уметь:

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- 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;
- 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;

знать:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги.

Содержание

Практическая работа № 1	6
Практическая работа № 2	7

Практическая работа 1

Тема «Организация агентских продаж. Представление различных видов страхования»

Задание В микрогруппах подготовить доклад, опорный конспект и интеллектуальную игру по заданной теме.

Доклад – это устный текст, значительный по объёму, представляющий собой публичное развёрнутое, глубокое изложение определённой темы.

Рекомендации

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
2. Подбор необходимого материала содержания доклада.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Композиционное оформление доклада.
5. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовка тезисов выступления, представляющих собой текст небольшого объёма, в котором кратко сформулированы основные положения доклада.
6. «Разыгрывание доклада», т.е. произнесение доклада с соответствующей интонацией, мимикой, жестами.

Подготовка доклада требует от учащегося большой самостоятельности и серьёзной интеллектуальной работы, которая принесёт наибольшую пользу, если будет включать в себя следующие этапы:

- ✓ изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых, как правило, даёт сам преподаватель;
- ✓ анализ изученного материала, выделение наиболее значимых с точки зрения раскрытия темы доклада фактов, мнений разных учёных и научных положений;
- ✓ общение и логическое построение материала доклада, например, в форме развёрнутого плана;
- ✓ написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада

1. Вступление: тема доклада, логическая связь с другими темами, место рассматриваемой темы среди других проблем, краткий обзор источников доклада
2. Основная часть: связное, последовательное, доказательное изложение материала.
3. Заключение: подведение итогов, формулировка выводов, указание на

значение рассмотренной темы.

Рекомендации для выступления с докладом:

1. Соблюдение регламента.
2. Использование наглядного материала
3. Наличие карточек с краткими записями выступления, тезисов, раздаточного материала
4. Использование авторитетных цитат, мудрых притч, многозначительных метафор.
5. Использование технических средств.
6. Поддержание контакта с аудиторией.
7. Подготовка презентации доклада

Опорный конспект- вид внеаудиторной самостоятельной работы студента по созданию краткой информационной структуры, обобщающей и отражающей суть материала лекции, темы учебника.

Опорный конспект – это наилучшая форма подготовки к ответу на вопросы.

Основная цель опорного конспекта – облегчить запоминание.

Интеллектуальная игра – это вид игры, который основан на применении игроками своего интеллекта или эрудиции.

В интеллектуальных играх от участников требуется отвечать на вопросы из различных сфер жизни и разделов изучаемой дисциплины, что способствует развитию познавательных интересов, мыслительных процессов, положительной мотивации к обучению студентов и поддерживает эмоциональный настрой.

Практическая работа 2

Тема «Общие сведения о медицинском страховании. Виды страхования: обязательное и добровольное медицинское страхование.

Осуществление операций по заключению договоров обязательного и добровольного медицинского страхования. Документы необходимые для заключения договоров медицинского страхования»

Задание По материалам лекции Выполнить практическую работу – Взаимосвязь обязательного и добровольного медицинского страхования(ОМС и ДМС)

В виде таблицы оформить преимущества и недостатки систем ОМС и ДМС(вид страхования, финансирование, нормативно-правовая база,

категория застрахованных, страхователи и т. д. всего 11-12 показателей).

№	Показатель	ОМС	ДМС