

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
КАНАШСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Утверждаю
Заместитель директора по
учебно-производственной работе
В. Крашова /Т.М.Суханова/
«30» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
38.02.02 Страхование (по отраслям)

2023 г.

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 "Страховое дело (по отраслям)"

Организация – партнёр: ПАО СК «Росгострах»

Разработчики:

Николаева И.В., преподаватель Канашского филиала Финуниверситета

Рецензент: Озерова И.И., председатель ПЦК общепрофессиональных и финансовых дисциплин и МДК

Рабочая программа рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол № от ___ июня 20___ г.)

Председатель комиссии _____ / Николаева О.Г./

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

_____ Пирожков А.Г., директор филиала ПАО СК «Росгострах» в Чувашской Республике - Чувашии

30 июня 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной (по профилю специальности) практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) в части освоения квалификации специалиста страхового дела и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по должности «Агент страховой».

Рабочая программа производственной практики может быть использована при разработке программ:

- дополнительного профессионального образования по программе повышения квалификации при наличии начального профессионального образования по профессии «Бухгалтер»;
- профессиональной подготовки и переподготовки работников в области страхового дела при наличии среднего или высшего профессионального образования неэкономического профиля.

Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи производственной (по профилю специальности) практики:

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности;
- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для агента страхового и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций.

1.3. Требования к результатам освоения производственной (по профилю специальности) практики.

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

Вид профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализации различных технологий розничных продаж в страховании	иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании; уметь: <ul style="list-style-type: none">- 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 и работать с базами данных по банкам;- проводить переговоры по развитию банковского страхования;- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;- обучать сотрудников банка;- 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; - осуществлять продажи полисов на рабочих местах 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;
<p>Организация продаж страховых продуктов</p>	<p>иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов;</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать основные показатели страхового рынка; - выявлять перспективы развития страхового рынка; - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; - формировать стратегию продажи страховых продуктов; - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры, стимулирующие его исполнение; - 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; - проводить анализ качества каналов продаж
<p>Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<p>иметь практический опыт: сопровождения договоров страхования;</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - использовать 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - вести страховую отчетность; - анализировать заключенные договоры страхования; - рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; - на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточности «на входе»; - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
<p>Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</p>	<p>иметь практический опыт: оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); - вести журналы убытков страховой организации в результате 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
<p>Выполнение работ по должности «Агент страховой»</p>	<p>иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.</p> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; - анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; - 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; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные

	<p>качества, характеризующие клиента;</p> <ul style="list-style-type: none"> - заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых премий (взносов); - обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - давать оценку стоимости объектов страхования; - реализовывать неосвоенные виды страховых услуг; - 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; - составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.
--	--

1.4. Количество часов на освоение программы производственной практики (по профилю специальности):

Всего – 252 часа, в том числе в рамках освоения:

ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании – 72 часа;

ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов – 72 часа;

ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) – 36 часов;

ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) – 36 часов;

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

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- выполнение работ по должности «Агент страховой».

Результатом производственной практики является освоение общих компетенций (ОК):

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

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

Профессиональных компетенций (ПК):

Код	Вид профессиональной деятельности	Наименование результата обучения по специальности
ПК 1.1.	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.		Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.		Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.		Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.		Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.		Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.		Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.		Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.		Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.		Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ПК 2.1.	Организация продаж страховых продуктов	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.		Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.		Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.		Анализировать эффективность каждого канала продаж.
ПК 3.1.	Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии)	Документально оформлять страховые операции
ПК 3.2.		Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.		Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
ПК 4.1.	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 4.2.		Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
ПК 4.3.		Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4.		Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5.		Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6.		Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ПК 5.1.	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 5.2.		Проводить переговоры с потенциальными клиентами.
ПК 5.3.		Проводить работу по возобновлению договоров страхования.
ПК 5.4.		Документально оформлять страховые операции.
ПК 5.5.		Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 5.6.		Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности.

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

Код и наименование профессионального модуля	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем производственной практики (по профилю специальности)	Количество часов по темам
ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	72 часа; 2 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.1 Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Разработка агентского плана продаж. Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов. Разработка системы стимулирования агентов. Расчет комиссионного вознаграждения.	Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях Тема 1.2. Производительность и эффективность работы страховых агентов Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов Тема 1.4. Разработка системы стимулирования страховых агентов	15
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.2. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях	5
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.3. Создание базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работа с ней. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.	Тема 2.1. Реализация технологии банковских продаж	2
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.4. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Тема 2.2. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками	7

МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.5. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	Тема 2.3. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества	7
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.6. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку.	Тема 2.4. Проект бизнес-плана открытия точки продаж Тема 2.5. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка	7
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.7. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.	Тема 2.6. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности	7
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.8. Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение телефонных разговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей ее работы.	Тема 2.7. Телефонные продажи страховых продуктов. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы	7
МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям).		ПК 1.9. Организация функционирования интернет - магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет - магазинов. Контроль эффективности использования интернет – магазина.	Тема 3.1. Организация и функционирование интернет – магазина страховой компании Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет - магазина Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет - магазина	8
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		ПК 1.10. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.	Тема 2.8. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования	8
ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов	72 часа; 2 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		ПК 2.1. Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование стратегии продажи страховых продуктов; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов	Тема 1.1. Маркетинг и планирование в страховании Тема 1.2. Стратегическое планирование продаж. Тема 1.3. Оперативное планирование в страховании	20

		Составление оперативного план продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнение плана продаж и применение адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж; Проведение анализа эффективности организационных структур продаж		
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		ПК 2.2. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж	Тема 1.4. Организация продаж в страховании. Каналы розничных продаж в страховании.	16
МДК. 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)		ПК 2.3. Определение перспективных каналов продаж	Тема 2.1. Понятие технологии продаж страховых продуктов. Порядок реализации различные технологии розничных продаж в страховании.	16
МДК. 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)		ПК 2.4. Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; Расчет коэффициентов рентабельности; Проведение анализа качества каналов продаж	Тема 2.2. Понятие анализа эффективности продаж. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение Тема 2.3. Анализ эффективности организационной структуры продаж через различные каналы продаж. Тема 2.4. Анализ эффективности по различным каналам продаж. Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности продаж страховых продуктов.	20
ПМ. 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	36 часов; 1 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)		ПК 3.1. Подготовка типовых договоров страхования. Ведение системы кодификации и нумерации договоров страхования. Согласование проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Осуществление передачи полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам. Использование специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач.	Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами Тема 1.3. Использование АИС для решения профессиональных задач по документальному сопровождению договоров	14

			страхования	
МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)		<p>ПК 3. 2. Осуществление быстрого и точного ввода договоров страхования в базу данных.</p> <p>Проверка существующей базы данных для исключения случаев страхового мошенничества.</p> <p>Осуществление хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</p> <p>Осуществление передачи истекших договоров страхования для хранения в архив.</p> <p>Осуществление контроля сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок.</p> <p>Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования.</p> <p>Ведение страховой отчетности.</p>	<p>Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде</p> <p>Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров страхования и порядок оформления страховой отчетности</p>	7
МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)		<p>ПК 3.3. Проведение анализа заключенных договора страхования.</p> <p>Расчет аналитических показателей продаж страховых продуктов страховой компании.</p> <p>Предложение решений по управлению убыточностью «на входе» на основе проведенного анализа.</p> <p>Проведение анализа причин невыполнения плана продаж страховых продуктов.</p> <p>Проведение качественного анализа отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p>	Тема 2.3. Анализ заключенных договоров страхования и причин невыполнения плана продаж страховых продуктов	15
ПМ. 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	36 часов; 1 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)		ПК 4.1. Документальное оформление расчетов и начислений страхового возмещения (обеспечения).	<p>Тема 1.1. Порядок консультирования клиентов по вопросам урегулирования убытков обращения в страховую компанию</p> <p>Тема 1.3. Программное обеспечение страховых выплат</p>	6
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		ПК 4.2. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документальное оформление результатов экспертизы.	Тема 3.1. Порядок организации экспертизы и осмотра пострадавших объектов (по отраслям)	4

МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		ПК 4.3. Подготовка документов для направления их в компетентные органы. Осуществление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.	Тема 3.1. Порядок организации экспертизы и осмотра пострадавших объектов (по отраслям)	4
МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)		ПК 4.4. Быстрое реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов.	Тема 3.2 Оценка величины ущерба и выплата страхового возмещения (обеспечения) (по отраслям)	10
МДК 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)		ПК 4.5. Ведение журналов убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде. Составление внутренних отчетов по страховым случаям. Расчет основных статистических показателей убытков.	Тема 1.2. Документальное оформление, порядок регистрации и сопровождение страхового случая.	6
МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)		ПК 4.6. Выявление простейших действий страховых мошенников. Быстрое и адекватное действие при обнаружении факта мошенничества.	Тема 2.1. Правовое регулирование страховых выплат (по отраслям) Тема 2.2. Страховое мошенничество (по отраслям)	6
ПМ. 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)	36 часов; 1 нед.		Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
МДК 05.01. Агитационная работа в страховании МДК 05.02. Представление различных видов страхования		ПК 5.1. Осуществление работы с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов. Проведение работы по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования. Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов.	Тема 1.1. Страховой агент. Цели и задачи его деятельности Тема 1.2. Организация деятельности страховыми агентами Тема 2.1. Основные понятия и термины применяемые в страховании Тема 2.2. Классификация видов страхования	7
МДК 05.01. Агитационная работа в страховании		ПК 5.2. Проведение аргументированных бесед 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.). Ведение наблюдения, оценки особенности восприятия, памяти,	Тема 1.3. Психологический аспект агитационной работы страховых агентов. Организация работы по проведению переговоров по реализации страховых продуктов.	4

		<p>внимания, мотивация поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги процессе работы с клиентами.</p> <p>Способствование формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами.</p>		
МДК 05.02. Представление различных видов страхования		<p>ПК 5.3. Поддержание связи с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги в течение срока действия заключенных договоров.</p> <p>Осуществление переговоров по заключению и возобновлению договоров страхования (продлонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.</p>	Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	3
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		<p>ПК 5.4. Заключение и оформление страховых договоров, регулирование отношений между страхователем и страховщиком, обеспечение их выполнения, осуществление приемки страховых премий (взносов).</p> <p>Обеспечение правильности исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность.</p> <p>реализация неосвоенных видов страховых услуг.</p>	Тема 3.1. Оформление договоров страхования. Расчет страховой премии	15
МДК 05.02. Представление различных видов страхования		<p>ПК 5.5. Консультирование клиента по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.</p> <p>Оценка стоимости объектов страхования.</p>	Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	3
МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		<p>ПК 5.6. Оформление необходимой документации, ведение учета и обеспечение хранения документов, связанных с заключением договоров страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Осуществление взаимодействия с другими страховыми агентами.</p> <p>Составление отчетности о деятельности по реализации страховых продуктов.</p>	Тема 3.2 Ответственность страховых агентов	4

3.2 СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

Код и наименование профессиональных модулей и тем производственной практики (по профилю специальности)	Содержание производственной практики (по профилю специальности)	Объем часов	Уровень освоения
ПМ. 01	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	72	
	<p>ПК 1.1. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Разработка агентского плана продаж. Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов. Разработка системы стимулирования агентов. Расчет комиссионного вознаграждения.</p> <p>ПК 1.2. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>ПК 1.3. Создание базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работа с ней. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.</p> <p>ПК 1.4. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.</p> <p>ПК 1.5. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.</p> <p>ПК 1.6. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку.</p> <p>ПК 1.7. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.</p> <p>ПК 1.8. Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение телефонных разговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей ее работы.</p> <p>ПК 1.9. Организация функционирования интернет - магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет - магазинов. Контроль эффективности использования интернет – магазина.</p> <p>ПК 1.10. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.</p>		
<p>МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях Тема 1.2. Производительность и эффективность работы страховых агентов Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов Тема 1.4. Разработка системы</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Способы планирования развития агентской сети в страховой компании; 2. Порядок расчета производительности агентов. 3. Этика взаимоотношений между руководителями и подчиненными. 4. Понятие первичной и полной адаптации агентов в страховой компании. 5. Принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента. 6. Модели выплаты комиссионного вознаграждения. 7. Способы привлечения брокеров. 8. Нормативная база страховой компании по 	20	3

стимулирования страховых агентов	работе с брокерами.		
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.1. Реализация технологии банковских продаж	1. Понятие банковского страхования. 2. Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперацию, финансовый супермаркет.	2	3
Тема 2.2. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками	1. Сетевые посредники: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы. 2. Порядок разработки и реализации технологии продаж полисов через сетевых посредников.	7	3
Тема 2.3. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества Тема 2.4. Проект бизнес-плана открытия точки продаж	1. Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж. 2. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. 3. Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании.	8	3
Тема 2.5. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка	1. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.	6	3
Тема 2.6. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности	1. Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная и аутсорсинговая. 2. Теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов. 3. Способы создания системы обратной связи с клиентом	7	3
Тема 2.7. Телефонные продажи страховых продуктов. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы	1. Психология и этика телефонных переговоров. 2. Предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании. 3. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. 4. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. 5. Аутсорсинг контакт-центра. 6. Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж.	7	3
Тема 2.8. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	1. Принципы создания организационной структуры персональных продаж. 2. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.	8	3
МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям). Тема 3.1. Организация и функционирование интернет – магазина страховой компании Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет - магазина Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет - магазина	1. Факторы роста интернет-продаж в страховании. 2. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. 3. Требования к страховым интернет-продуктам. 4. Принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	7	3

ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов	72		
<p>ПК 2.1. Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование стратегии продажи страховых продуктов; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов Составление оперативного план продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнение плана продаж и применение адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж; Проведение анализа эффективности организационных структур продаж</p> <p>ПК 2.2. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж</p> <p>ПК 2.3. Определение перспективных каналов продаж</p> <p>ПК 2.4. Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; Расчет коэффициентов рентабельности; Проведение анализа качества каналов продаж</p>			
<p>МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) Тема 1.1. Маркетинг и планирование в страховании Тема 1.2. Стратегическое планирование продаж. Тема 1.3. Оперативное планирование в страховании</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Роль и место розничных продаж в страховой компании. 2. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. 3. Принципы планирования продаж страховых продуктов. 4. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж. 5. Принципы построения клиенто-ориентированной модели розничных продаж. 6. Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития. 7. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. 8. Маркетинговые основы розничных продаж. 9. Методы определения целевых клиентских сегментов. 10. Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж. 11. Порядок формирования ценовой стратегии. 12. Теоретические основы прогно-зирования открытия точек продаж и роста количества продавцов. 13. Виды и формы плана продаж. 14. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж. 15. Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование. 	20	3
<p>Тема 1.4. Организация продаж в страховании. Каналы розничных продаж в страховании.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, смешанная. 2. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж. 	16	3

	3. Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.		
МДК. 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям) Тема 2.1. Понятие технологии продаж страховых продуктов. Порядок реализации различные технологии розничных продаж в страховании.	1. Классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж. 2. Каналы розничных продаж в страховой компании. 3. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж.	16	3
Тема 2.2. Понятие анализа эффективности продаж. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение Тема 2.3. Анализ эффективности организационной структуры продаж через различные каналы продаж. Тема 2.4. Анализ эффективности по розничным каналам продаж. Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности продаж страховых продуктов.	1. Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках. 2. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж. 3. Основные показатели эффективности продаж. 4. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж. 5. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. 6. Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом. 7. Качественные показатели эффективности каналов продаж.	20	3
ПМ 3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)		36	
ПК 3.1. Подготовка типовых договоров страхования. Ведение системы кодификации и нумерации договоров страхования. Согласование проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Осуществление передачи полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам. Использование специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач. ПК 3.2. Осуществление быстрого и точного ввода договоров страхования в базу данных. Проверка существующей базы данных для исключения случаев страхового мошенничества. Осуществление хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Осуществление передачи истекших договоров страхования для хранения в архив. Осуществление контроля сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок. Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования. Ведение страховой отчетности. ПК 3.3. Проведение анализа заключенных договора страхования. Расчет аналитических показателей продаж страховых продуктов страховой компании. Предложение решений по управлению убыточностью «на входе» на основе проведенного анализа. Проведение анализа причин невыполнения плана продаж страховых продуктов. Проведение качественного анализа отказов от перезаключения и продления договоров страхования.			
МДК.03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования Тема 1.2. Порядок ведения системы	1. Типовые формы договоров страхования и страховых полисов. 2. Система кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами. 3. Порядок согласования проектов договоров с	14	3

кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами Тема 1.3. Использование АИС для решения профессиональных задач по документальному сопровождению договоров страхования	андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам. 4. Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам. 5. Виды и специфика специализированного программного обеспечения.		
МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям) Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров страхования и порядок оформления страховой отчетности	1. Способы учета договоров страхования. 2. Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения. 3. Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде). 4. Порядок контроля сроков действия договоров. 5. Состав страховой отчетности. 6. Порядок оформления страховой отчетности.	7	3
Тема 2.3. Анализ заключенных договоров страхования и причин невыполнения плана продаж страховых продуктов	1. Научные подходы к анализу заключенных договоров страхования. 2. Порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью “на входе”. 3. Возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения. 6. Возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования	15	3
ПМ 4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).		36	
ПК 4.1. Документальное оформление расчетов и начислений страхового возмещения (обеспечения) ПК 4.2. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документальное оформление результатов экспертизы. ПК 4.3. Подготовка документов для направления их в компетентные органы. Осуществление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая. ПК 4.4. Быстрое реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов. ПК 4.5. Ведение журналов убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде. Составление внутренних отчетов по страховым случаям. Расчет основных статистических показателей убытков. ПК 4.6. Выявление простейших действий страховых мошенников. Быстрое и адекватное действие при обнаружении факта мошенничества.			
МДК 04.01. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) Тема 1.1. Порядок консультирования клиентов по вопросам урегулирования убытков обращения в страховую компанию Тема 1.3. Программное обеспечение страховых выплат	1. Документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними. 2. Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними; специфическое программное обеспечение.	6	3
Тема 1.2. Документальное оформление, порядок регистрации и сопровождение страхового случая.	1. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними.	6	3

<p>МДК.04.02. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) Тема 2.1. Правовое регулирование страховых выплат (по отраслям) Тема 2.2. Страховое мошенничество (по отраслям)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае. 2. “Пробелы” в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества. 3. Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций. 4. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. 5. Методы борьбы со страховым мошенничеством. 6. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта. 7. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними. 	6	3
<p>МДК 04.03. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям) Тема 3.1. Порядок организации экспертизы и осмотра пострадавших объектов (по отраслям)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю. 2. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. 3. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов. 	8	3
<p>Тема 3.2 Оценка величины ущерба и выплата страхового возмещения (обеспечения) (по отраслям)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда. 2. Законодательная база, регулирующая страховые выплаты; критерии определения страхового случая. 3. Теоретические основы оценки величины ущерба. 4. Признаки страхового случая. 5. Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения). 6. Формы страхового возмещения (обеспечения). 7. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). 	10	3
<p>ПМ 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент страховой)</p>		36	
<p>ПК 5.1. Осуществление работы с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов. Проведение работы по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования. Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов. ПК 5.2. Проведение аргументированных бесед 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.). Ведение наблюдения, оценки особенности восприятия, памяти, внимания, мотивация поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги процессе работы с клиентами. Способствование 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. ПК 5.3. Поддержание связи с физическими и юридическими лицами, вступившими в</p>			

<p>договорные отношения на страховые услуги в течение срока действия заключенных договоров.</p> <p>Осуществление переговоров по заключению и возобновлению договоров страхования (продлонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 5.4. Заключение и оформление страховых договоров, регулирование отношений между страхователем и страховщиком, обеспечение их выполнения, осуществление приемки страховых премий (взносов).</p> <p>Обеспечение правильности исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность.</p> <p>реализация неосвоенных видов страховых услуг.</p> <p>ПК 5.5. Консультирование клиента по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.</p> <p>Оценка стоимости объектов страхования.</p> <p>ПК 5.6. Оформление необходимой документации, ведение учета и обеспечение хранения документов, связанных с заключением договоров страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Осуществление взаимодействия с другими страховыми агентами.</p> <p>Составление отчетности о деятельности по реализации страховых продуктов.</p>			
<p>МДК 05.01. Агитационная работа в страховании</p> <p>Тема 1.1. Страховой агент. Цели и задачи его деятельности</p> <p>Тема 1.2. Организация деятельности страховыми агентами</p> <p>Тема 2.1. Основные понятия и термины применяемые в страховании</p> <p>Тема 2.2. Классификация видов страхования</p>	<p>1. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.</p> <p>2. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.</p> <p>3. Основы психологии и организации труда.</p>	7	3
<p>МДК 05.01. Агитационная работа в страховании</p> <p>Тема 1.3. Психологический аспект агитационной работы страховых агентов. Организация работы по проведению переговоров по реализации страховых продуктов.</p>	<p>1. Порядок заключения и оформления, договоров на страховые услугию.</p> <p>2. Правила по видам страхования.</p>	4	3
<p>МДК 05.02. Представление различных видов страхования</p> <p>Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования</p>	<p>1. Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования</p>	6	3
<p>МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики</p> <p>Тема 3.1. Оформление договоров страхования. Расчет страховой премии</p>	<p>1. Сущность материальной ответственности страховых агентов.</p>	15	3
<p>МДК 05.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики</p> <p>Тема 3.2 Ответственность страховых агентов.</p>	<p>1. Оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>2. Осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.</p> <p>3. Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.</p>	4	3

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы предполагает проведение производственной практики в страховых организациях на основе прямых договоров.

4.2. Оснащение

Оборудование производственной практики: отделы страховой организации.

Технические средства: автоматизированное рабочее место специалиста страхового дела.

4.3. Общие требования к организации производственной практики (по профилю специальности)

Производственная практика (по профилю специальности) проводится руководителем практики от образовательного учреждения и руководителем практики от организации. Практика проводится концентрированно в несколько этапов.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к руководителям практики от образовательного учреждения: преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

Требования к руководителям практики от организации: специалисты должны иметь высшее профессиональное образование по профилю специальности, иметь стаж работы не менее 3 лет, занимать руководящую должность.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики (по профилю специальности) осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате освоения производственной практики (по профилю специальности) студенты проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Разработка агентского плана продаж страховых продуктов. Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых страховых агентов. Разработка системы стимулирования страховых агентов. Расчет комиссионного вознаграждения страховым агентам. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продаж страховых продуктов через них. Создание и работа с базами данных по банкам. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов работы различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка. Осуществление прямых офисных продаж. Осуществление продаж полисов на рабочих местах и их поддержка. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности. Подготовка письменного обращения к клиенту. Проведение телефонных переговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров	Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики Итоговый контроль на защите отчёта по практике

<p>страхования. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет-магазинов. Контроль эффективности использования интернет - магазина. Организация персональных продаж в розничном страховании.</p>	
<p>Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование стратегии продажи страховых продуктов; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов Составление оперативного план продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнение плана продаж и применение адекватных мер, стимулирующих его исполнение. Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж; Проведение анализа эффективности организационных структур продаж; Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж. Определение перспективных каналов продаж. Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; Расчет коэффициентов рентабельности; Проведение анализа качества каналов продаж.</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
<p>Подготовка типовых договоров страхования. Ведение системы кодификации и нумерации договоров страхования. Согласование проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Осуществление передачи полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам. Использование специализированного программного обеспечения для решения профессиональных задач. Осуществление быстрого и точного ввода договоров страхования в базу данных. Проверка существующей базы данных для исключения случаев страхового мошенничества. Осуществление хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Осуществление передачи истекших договоров страхования для хранения в архив. Осуществление контроля сроков действия договоров и напоминание продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок. Выявление причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования. Ведение страховой отчетности. Проведение анализа заключенных договора страхования. Расчет аналитических показателей продаж страховых продуктов страховой компании. Предложение решений по управлению убыточностью «на входе» на основе проведенного анализа. Проведение анализа причин невыполнения плана продаж страховых продуктов. Проведение качественного анализа отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
<p>Оформление документов, при наступлении страхового случая, и порядок работы с ними. Оформление документов, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) и порядок работы с ними. Оформление внутренних документов по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними. Осуществление контроля сроков действия договоров страхования. Работа со стандартной программой обеспечения MS Officeи возможное специфическое программное обеспечение. Анализ показателей внутренней отчетности по страховому случаю. Установление обстоятельств и последствия страхового случая. Организация проведения экспертизы пострадавшего объекта. Документальное оформление</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производствен-</p>

<p>результатов экспертизы. Определение критериев страхового случая.</p> <p>Подготовка документов для направления их в компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</p> <p>Осуществление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</p> <p>Применение теоретических основ признаков страхового случая, оценки величины ущерба, условия выплаты страхового возмещения (обеспечения), формы страхового возмещения (обеспечения) при принятии решения о выплате страхового возмещения (обеспечения).</p> <p>Оценка ущерба и расчет величины страхового возмещения (обеспечения) в электронном и бумажном виде.</p> <p>Ведение журналов убытков страховой организации в результате наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде.</p> <p>Составление внутренних отчетов по страховым случаям.</p> <p>Расчет основных статистических показателей убытков.</p> <p>Использование законодательной базы, регулирующие страховые выплаты и основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае.</p> <p>Быстрое реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов.</p> <p>Выявление простейших действий страховых мошенников.</p> <p>Быстрое и адекватное действие при обнаружении факта мошенничества.</p>	<p>ной практики</p> <p>Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>
<p>Осуществление маркетинговых исследований страхового рынка;</p> <p>Определение каналов продаж;</p> <p>Определение потенциальных клиентов и спрос на страховые продукты;</p> <p>Осуществление работы по созданию клиентской базы.</p> <p>Проведение телефонных, письменных и личных переговоров с потенциальными клиентами исходя из условий страхования соответствующих видов;</p> <p>Организация презентации новых страховых продуктов.</p> <p>Проведение переговоров по возобновлению договора страхования (пролонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.</p> <p>Проверка правильности заполнения заявления страхователем;</p> <p>Оценка стоимости объекта при проведении осмотра;</p> <p>Расчет страховой премии с учетом особенностей объекта страхования;</p> <p>Оформление договора страхования (полиса), иных сопутствующих документов.</p> <p>Консультирование клиента по порядку действий для оформления страхового случая.</p> <p>Определение видов страхового мошенничества на различных стадиях заключения страхового договора;</p> <p>Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>Соблюдение финансовой дисциплины при осуществлении своей деятельности;</p> <p>составление отчета о проделанной работе.</p>	<p>Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики</p> <p>Итоговый контроль на защите отчёта по практике</p>