

ПРИЛОЖЕНИЕ к  
ОПОП по специальности  
38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

38.02.02 Страхование дело (негосударственное страхование)

Разработчики:

Коломиец О.А., преподаватель СПб ГБПОУ «Петровский колледж»

Родионова М.В., преподаватель СПб ГБПОУ «Петровский колледж»

## Оглавление

<b>ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА</b> .....	<b>3</b>
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ</b> .....	<b>5</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ</b> .....	<b>7</b>
<b>2.2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ</b> .....	<b>8</b>
<b>2.2.1. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</b> .....	<b>8</b>
<b>2.2.2. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»</b> .....	<b>18</b>
<b>2.2.3. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</b> .....	<b>28</b>
<b>2.2.4. Содержание учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</b> .....	<b>36</b>
<b>2.2.5. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.05 Выполнение работ должности служащего Агент страховой</b> .....	<b>41</b>
<b>2.2.6. Содержание обучения по производственной (преддипломной) практике</b> .....	<b>49</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b> .....	<b>56</b>
<b>3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебной и производственной практики</b> .....	<b>56</b>
<b>3.2. Информационное обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики, рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы</b> .....	<b>56</b>
<b>3.3. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы</b> .....	<b>56</b>
<b>3.4. Общие требования к организации учебной и производственной практики</b> .....	<b>57</b>
<b>3.5. Кадровое обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики</b> .....	<b>57</b>
<b>3.5.1. Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по всем видам практик:</b> .....	<b>57</b>
<b>Наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.</b> .....	<b>57</b>
<b>3.5.2. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой</b> .....	<b>57</b>

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Производственная практика является обязательным разделом основной профессиональной образовательной программы (ОПОП), обеспечивающей реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО). Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная. Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Целью практики является формирование профессиональных и общих компетенций по специальности «Страховое дело».

Общий объем времени на проведение практики определяется ФГОС СПО, сроки проведения устанавливаются образовательным учреждением в соответствии с ОПОП образовательного учреждения.

Учебная практика направлена на получение первоначального практического опыта по специальности «Страховое дело». Учебная практика может проводиться как в образовательном учреждении (при выполнении условий реализации программы практики), так и в организациях (на предприятиях) на основании договоров между организацией и образовательным учреждением. Учебная практика также направлена на освоение рабочей профессии «Агент страховой».

Производственная практика по профилю специальности 38.02.02. «Страховое дело» проводится образовательным учреждением в рамках профессиональных модулей и может реализовываться как концентрированно, в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей; преддипломная практика проводится непрерывно.

Практика по профилю специальности направлена на освоение обучающимся общих и профессиональных компетенций и, как правило, проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Преддипломная практика направлена как на углубление и развитие у студента общих и профессиональных компетенций, так и на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы.

Содержание практики определяется требованиями квалификационной характеристики специалистов по специальности «Страховое дело». Цель преддипломной практики – закрепление теоретических и практических знаний, полученных студентами в процессе обучения и приобретение практических навыков использования научно-методического и теоретического аппарата разных дисциплин, а также сбор материалов для подготовки отчета и написания дипломной работы.

Задачи преддипломной практики:

- закрепление и углубление теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей;
- приобретение практических навыков работы по направлению;
- углубленное изучение и анализ фундаментальной и периодической литературы по актуальным вопросам экономики, управления, организации деятельности хозяйствующих субъектов, финансовых институтов;
- изучение соответствующих методических, инструктивных и нормативных материалов;
- изучение системы информационного обеспечения процесса управления деятельностью хозяйствующего субъекта и финансово-кредитных институтов, в том числе особенностей документооборота, организации учета, отчетности;
- приобретение навыков анализа экономической информации, опыта самостоятельного выполнения расчетов различных показателей по направлению специализации;

- сбор, обобщение и анализ материалов для выполнения ВКР;
- подготовка отчета о преддипломной практике.

Рекомендуемые формы отчетности студентов по учебной и производственной практике - дневник, отчет, результаты работы, выполненной в период практики (расчеты, предусмотренные заданиями по практике, оформленные образцы документов, отчеты об участии в мероприятиях организации и другие); по преддипломной практике - отчет.

Программа производственной практики разрабатывается учебным заведением на основе рабочих программ модулей ОПОП специальности 38.02.02. «Страховое дело», макета программы производственной практики и согласовывается с организациями, участвующими в проведении практики. Одной из составляющей программы практики является разработка форм и методов контроля для оценки результатов освоения общих и профессиональных компетенции.

К работе над этим разделом привлекались специалисты организаций (предприятий), в которых проводится практика. При разработке содержания каждого вида практики по профессиональному модулю следует выделить необходимые практический опыт, умения и знания в соответствии с ФГОС СПО, а также виды работ, необходимые для овладения конкретной профессиональной деятельностью и включенные в рабочую программу модуля. Содержание практики по профилю специальности может уточняться в зависимости от специфических особенностей конкретной организации (предприятия).

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения программы

Программа производственной практики (далее - программа практики) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) в части освоения основных видов профессиональной деятельности:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2. Организация продаж страховых продуктов.
3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
5. Выполнение работ по должности служащего Агент страховой (приложение к ФГОС).

и соответствующих профессиональных компетенциях (ПК):

<b>ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</b>	
ПК 1.1.	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.
<b>ПМ. 02. Организация продаж страховых продуктов.</b>	
ПК 2.1.	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 страхового продукта.
<b>ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</b>	
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
<b>ПМ. 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</b>	
ПК 4.1	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении 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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
<b>ПМ. 05. Выполнение работ по должности служащего Агент страховой</b>	
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж

ПК 5.1.	Проводить переговоры и оформлять договоры имущественного страхования с физическими лицами
ПК 5.2.	Проводить переговоры и оформлять договоры личного страхования с физическими лицами
ПК 5.3.	Проводить переговоры и оформлять договоры накопительного страхования жизни с физическими лицами
ПК 5.4.	Проводить переговоры и оформлять договоры страхования автотранспортных средств

1.2. Количество часов, отводимое на производственную практику:

всего – 360 часов, в том числе:

{производственной практики на получение рабочей профессии - 72 часа,} при наличии соответствующего ВПД в ФГОС СПО,  
практики по профилю специальности – 144 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### 2.1. Объем и виды практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (негосударственное страхование)

Вид практики	<i>Количество часов</i>	<i>Форма проведения</i>
<b>Учебная</b>	<i>Пу</i>	
ПМ 04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	72	<i>Концентрированная</i>
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>		
<b>Практика по профилю специальности</b>	<i>Пп</i>	
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	72	<i>Концентрированная</i>
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов	72	<i>Концентрированная</i>
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).	72	<i>Концентрированная</i>
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>		
<b>Производственная практика для освоения рабочей профессии</b>	<i>Прп</i>	
ПМ 05 Выполнение работ по должности служащего Агент страховой	72	<i>Концентрированная</i>
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет /экзамен квалификационный</i>		
<b>Преддипломная</b>	<i>4 недели</i>	<i>Концентрированная</i>
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>		
<b>Итого</b>	<b><i>Побщ=Пу+Пп+Прп</i></b> <b><i>Побщ=360 часов</i></b>	

## 2.2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

2.2.1. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

### **Цели и задачи практики по специальности.**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Реализовывать технологии агентских продаж.
2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
3. Реализовывать технологии банковских продаж.
4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Обучающийся должен:

### **иметь практический опыт:**

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

### **уметь:**

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковский канал;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;

- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;

**знать:**

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;

- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- факторы роста интернет-продаж в страховании;
- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)

**ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

Коды ПК	Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)	Виды работ (из программы ПМ)	Содержание заданий по виду работ (заполняется на основании перечня УПР)	Кол-во часов
ПК 1.1. ПК 1.4	Раздел 1. Осуществление посреднических продаж страховых продуктов (по отраслям)	<p>Проанализировать оперативный план страхового агента и результаты его выполнения. Дать оценку результатам продаж агентского канала продаж.</p> <p>Ознакомиться с положениями о мотивации и стимулировании агентского канала продаж.</p> <p>Рассчитать пример агентского вознаграждения с учетом категории агента и условий согласно положению о мотивации.</p> <p>Ознакомиться с правилами работы страховой компании с брокерами.</p> <p>Организационная структура партнерского канала продаж. Порядок заключения договора возмездного оказания услуг с брокером.</p> <p>Принять участие в переговорах (и/или обучении) проводимых в банке/партнере.</p> <p>Изучить страховые продукты</p>	<p>Представить организационную структуру розничных продаж страховой организации</p> <p>Представить образец должностной инструкции менеджера агентской группы (менеджер агентских продаж)</p> <p>Ознакомиться с продуктовой линейкой продуктов реализующихся в агентском и партнерском каналах продаж</p> <p>Проанализировать эффективность деятельности агентского канала: представить классификацию агентской сети (при наличии систем категоризации и классификации агентов), средний портрет структуры портфеля страхового агента страховой организации</p> <p>Провести рекрутинг страховых агентов: поиск кандидатов, осуществление телефонных звонков, приглашение на встречу, проведение собеседований, разъяснение кандидатам условий оплаты труда агента и условий работы.</p> <p>Ознакомиться с системой поиска потенциальных партнеров для заключения договоров о сотрудничестве</p> <p>Ознакомиться с системой стимулирования агентов и партнеров (брокеров, нестраховых посредников)</p> <p>Провести встречи с банками с целью развития продаж страховых продуктов</p> <p>Принять участие в коучинге с сотрудниками банка по продажам страховых продуктов</p>	24

		<p>реализуемые в розничном канале продаж. Оценить целевой сегмент по данному продукту</p>	<p>Заполнить и представить в отчете Лист обратной связи по результатам коучинга-просмотра встречи с сотрудниками банка на предмет развития сотрудничества (либо коучинг-просмотра встречи по обучению – на выбор практиканта)</p>	
<p>ПК 1.5.- ПК 1.7.</p>	<p>Раздел 2. Осуществление прямых продаж страховых продуктов (по отраслям)</p>	<p>Изучить перечень страховых продуктов реализуемых в офисных подразделениях страховой организации.</p> <p>Изучить скрипт продажи страхового продукта в офисе продаж Страховой организации.</p> <p>Изучить скрипт телефонного разговора с клиентом, а также скрипт кросс-продаж по телефону. Принять участие в проведении телемаркетинга.</p> <p>Ознакомиться с системой ведения базы данных клиента и порядком работы с ней. Изучить правила обращения к клиентам в случаях: кросс-продаж, информирования о новых страховых продуктах, уведомлений о статусе выплатного дела, жалобы клиента.</p> <p>Проанализировать практику ведения деловой переписки с клиентами. Составить образец делового письма клиенту.</p>	<p>Провести (принять участие) коучинги с сотрудниками автосалонов, туристических компаний и других нестраховых посредников. Представить заполненный Лист обратной связи по коучинг-просмотру по результатам одного из коучингов (по выбору)</p> <p>Ознакомиться с образцами подготовки коммерческих предложений и подготовить коммерческое предложение о сотрудничестве партнеру</p> <p>Ознакомиться с основными условиями агентского договора и системой мотивации страховых агентов и нестраховых посредников</p> <p>Ознакомиться с линейкой страховых продуктов, реализуемых менеджерами офисных продаж страховой компании.</p> <p>Ознакомиться с системой мотивации менеджеров офисных продаж за продажи страховых продуктов</p> <p>Оформлять клиентам в офисе базовые договоры из линейки офисных продуктов</p> <p>Рассчитать рентабельность офисных продаж (на примере выбранной точки продаж)</p> <p>Ознакомиться с системой телемаркетинга страховой компании и выполнить работу по телемаркетингу (осуществление телефонных звонков клиентам с целью развития продаж новых страховых продуктов)</p> <p>Ознакомиться с линейкой страховых продуктов, реализуемых менеджерами офисных продаж страховой компании.</p> <p>Ознакомиться с бизнес-процессом оформления договора страхования входящим клиентам (проведение</p>	<p>30</p>

			<p>переговоров, заполнение заявлений, оформление договора, прием денежных средств от клиентов, сдача отчетности)</p> <p>Оформлять клиентам в офисе базовые договоры из линейки офисных продуктов</p> <p>Продемонстрировать технологии продаж клиентам, приобретающим в офисе страховые продукты.</p> <p>Представить в отчете образец заполненного договора по любому продукту (по выбору) Ознакомиться с корпоративными стандартами написания коммерческих предложений клиентам</p> <p>Ознакомиться с системой продвижения продаж страховых продуктов посредством электронной почты сотрудников предприятий, являющихся сотрудниками корпоративных клиентов страховой компании.</p> <p>Составить образец рассылки.</p> <p>Выполнять работу по осуществлению телефонных звонков клиентам с целью кросс-продаж страховых продуктов</p> <p>Ознакомиться с системой телемаркетинга страховой компании и выполнить работу по телемаркетингу (осуществление телефонных звонков клиентам с целью развития продаж новых страховых продуктов)</p> <p>Представить скрипты разговора с клиентом по двум добровольным видам страхования. Ознакомиться с системой обратной связи с клиентом, IT технологиями, обеспечивающими смс информирование клиентов об очередных взносах и новых продуктах компании</p> <p>Ознакомиться с бизнес-процессами работы и взаимодействия контакт-центра страховой компании и менеджеров офисных продаж. Выполнять работу по осуществлению телефонных звонков клиентам с целью кросс-продаж страховых продуктов</p> <p>Ознакомиться с системой телемаркетинга страховой компании и выполнить работу по телемаркетингу</p>	
--	--	--	--	--

			(осуществление телефонных звонков клиентам с целью развития продаж новых страховых продуктов) Представить запись телефонного звонка клиенту, проведенного практикантом	
ПК 1.8.- 1.10	Раздел 3. Осуществление интернет-продаж страховых полисов	Проанализировать показатели работы интернет-магазина страховой организации, предложить мероприятия по совершенствованию деятельности.	Проанализировать интернет-сайт страховой компании. Оценить представленность линейки продуктов для физических лиц, наличия работающих калькуляторов для расчета по базовым продуктам: ОСАГО, КАСКО, имущество физических лиц (квартиры и строения), страхование от НС, онлайн консультирование на сайте. Провести контрольные расчеты по приобретению страховых продуктов через интернет-сайт. Дать оценку качества бизнес-процессов, обеспечивающих интернет-продажи компании. Проанализировать наличие рекламы страховой компании на интернет-сайтах ключевых партнеров.	18
Всего				72
Итоговая форма контроля дифференцированный зачет				

**Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций профессионального модуля при прохождении производственной практики (по профилю специальности)**

ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Код компетенции (ПК, ОК)	Виды работ по практике	Основные показатели оценки результата (ОПОР)	Контроль
ПК1.1. - ПК 1.4. ОК 1 ОК 4. ОК 8. ОК 9.	<p>Проанализировать оперативный план страхового агента и результаты его выполнения. Дать оценку результатам продаж агентского канала продаж.</p> <p>Ознакомиться с положениями о мотивации и стимулировании агентского канала продаж. Рассчитать пример агентского вознаграждения с учетом категории агента и условий согласно положению о мотивации.</p> <p>Ознакомиться с правилами работы страховой компании с брокерами. Организационная структура партнерского канала продаж. Порядок заключения договора возмездного оказания услуг с брокером.</p> <p>Принять участие в переговорах (и/или обучении) проводимых в банке/партнере.</p> <p>Изучить страховые продукты, реализуемые в розничном канале продаж. Оценить целевой сегмент по данному продукту</p>	<p>Умение составить оперативный план продаж агента</p> <p>Профессиональные навыки расчета мотивации страхового агента</p> <p>Хорошее знание страховых продуктов реализуемых в розничных продажах</p> <p>Умение заполнять агентский договор, договор возмездного оказания услуг, формы договоров, заключаемые в партнерском канале продаж.</p> <p>Правильность выбора приемов и способов ведения переговоров по развитию банковского страхования: заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия</p> <p>Демонстрация эффективных коммуникативных навыков ведения переговоров с клиентами и участия в обучении сотрудников.</p>	Отчет по практике
ПК 1.5.-ПК 1.7. ОК 1 ОК 2. ОК 4. ОК 6.	Изучить перечень страховых продуктов, реализуемых в офисных подразделениях страховой организации.	<p>Оптимальность выбора оборудования рабочего места продавца страховых услуг и автоматизации продаж.</p> <p>Выбор модели применения директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая.</p>	Отчет по практике

<p>ОК 7 ОК 9.</p>	<p>Изучить скрипт продажи страхового продукта в офисе продаж Страховой организации.</p> <p>Изучить скрипт телефонного разговора с клиентом, а также скрипт кросс-продаж по телефону. Принять участие в проведении телемаркетинга.</p> <p>Ознакомиться с системой ведения базы данных клиента и порядком работы с ней. Изучить правила обращения к клиентам в случаях: кросс-продаж, информирования о новых страховых продуктах, уведомлений о статусе выплатного дела, жалобы клиента.</p> <p>Проанализировать практику ведения деловой переписки с клиентами. Составить образец делового письма клиенту.</p>	<p>Правильность создания базы данных потенциальных и существующих клиентов. Определение системы обратной связи с клиентом</p> <p>Правильность выбранных методов и приемов в подготовке письменного обращения к клиенту.</p> <p>Правильность выбранных способов доставки страховой услуги.</p> <p>Умение общаться с клиентом используя скрипты телефонного звонка.</p> <p>Умение осуществлять кросс-продажи на рабочем месте офис-менеджера.</p> <p>Умение составлять грамотное деловое письмо с учетом корпоративных стандартов страховой организации.</p>	
<p>ПК 1.8.-1.10 ОК 1 ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9.</p>	<p>Проанализировать показатели работы интернет-магазина страховой организации, предложить мероприятия по совершенствованию деятельности.</p>	<p>Обоснованность выбора технологии телефонных продаж: собственная или аутсорсинговая.</p> <p>Оптимальность организации работы контакт-центра страховой компании.</p> <p>Точность расчета и оценка основных показателей деятельности контакт-центра страховой компании</p> <p>Правильность выбранных методов и приемов ведения телефонных переговоров с клиентами</p> <p>Оптимальность организации функционирования интернет-магазина страховой компании;</p> <p>Осуществление обновления данных и технологий интернет-магазинов;</p>	<p>Отчет по практике</p>

		<p>Организация контроля эффективности использования интернет-магазина.</p> <p>Обоснованность выбора модели организационной структуры персональных продаж.</p> <p>Оптимальность создания баз данных по ключевым клиентам.</p> <p>Организация коучинга персональных клиентских менеджеров.</p> <p>Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании.</p>	
--	--	---	--

## **2.2.2. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

### **Цели и задачи практики по специальности.**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
2. Организовывать розничные продажи.
3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Обучающийся должен:

#### **Иметь практический опыт**

- организации продаж страховых продуктов;

#### **Уметь**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж.

## **Знать**

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;

- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

## Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)

### ПМ.02. «Организация продаж страховых продуктов»

Коды ПК	Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)	Виды работ (из программы ПМ)	Содержание заданий по виду работ	Кол-во часов
<b>ПК 2.1.</b>	<b>Раздел 1. Осуществление планирования и организации продаж в страховании</b>	<p>Изучить действующую стратегию страховой организации по продажам страховых продуктов.</p> <p>Провести SWOT анализ по выбранному направлению (страхование автотранспортных средств, страхование имущества физических лиц, страхование ДМС, представление в виде таблицы.</p> <p>Оценка стратегического видения компании. Проверка на соответствие 3м факторам принимаемым во внимание при разработке стратегического видения компании.</p> <p>Составление матрицы жизненного цикла страхового продукта (по выбору) и предложение стратегии развития продаж данного продукта (матрица Бостонской консультативной группы).</p>	<p>Изучить действующую стратегию страховой организации</p> <p>Провести SWOT анализ по выбранному виду страхования, результаты представить в виде таблицы</p> <p>Дать оценку стратегического видения страховой организации</p> <p>Составить матрицу жизненного цикла страховых продуктов (розничные продажи), предложить стратегию для каждого из продуктов в матрице</p>	<b>48</b>
<b>ПК 2.2.</b>		<p>Изучение организационной структуры продаж (по каналам продаж). Представление в виде блок-схемы.</p> <p>Ознакомление с порядком приема персонала в продающее подразделение. Описание бизнес-</p>	<p>Изучить организационную структуру продаж страховой организации и представить схему организационной структуры в отчете</p> <p>Проанализировать систему организации каналов продаж страховой организации и дать оценку.</p>	

		<p>процесса организации подбора. Описать типовые компетенции продавца.</p> <p>Составление оперативного плана продаж по агентскому каналу продаж (в разрезе: год, квартал, по страховым агентам). Представление в виде таблицы.</p>	<p>Проанализировать ключевые компетенции менеджеров по планированию, менеджеров продаж.</p> <p>Ознакомиться с действующей системой оперативного планирования в страховой организации.</p>	
<b>ПК 2.3.</b>		<p>Ознакомиться со структурой каналов продаж в страховой организации. Представить в виде таблицы распределение плана по каналам продаж (в разрезе: страховая премия и аквизиция (комиссионное вознаграждение).</p> <p>Рассчитать численность страховых агентов в расчете на 1000 населения на обслуживаемой территории. Представить вывод о достаточности численности страховых агентов для эффективного обслуживания территории.</p> <p>Ознакомиться с правилами и методами согласования открытия новой точки продаж на выделенной территории.</p> <p>Описать основные правила открытия точек продаж на выделенной территории.</p> <p>Ознакомиться с планом мероприятий по организации продаж новых страховых продуктов. Представить образец плана мероприятий по организации (или продвижению, активизации) продаж новых (или действующих) страховых продуктов.</p>	<p>Подготовить образец оперативного плана для сотрудников различных каналов продаж. Дать оценку организации каналов продаж в страховой организации и необходимости открытия новых точек продаж.</p> <p>Распределить план в разрезе: страховая премия, комиссионное вознаграждение)</p> <p>Рассчитать потребность в страховых агентов исходя из численности страховых агентов на 1000 человек населения.</p> <p>Дать оценку правилам и принципам открытия точек продаж страховой организации.</p> <p>Описать правила открытия точек продаж.</p> <p>Проанализировать планы мероприятий по развитию и организации продаж новых страховых продуктов.</p> <p>Представить образец плана по организации новой точки продаж.</p>	

<p><b>ПК 2.4.</b></p>	<p><b>Раздел 2. Осуществление анализа эффективности продаж</b></p>	<p>Ознакомление с методами оценки выполнения оперативного плана продаж. Представить в виде таблицы показатели, рассчитываемые для контроля выполнения плана продаж по каналам. В таблице привести пример расчета.</p> <p>Ознакомление с показателями рассчитываемыми для оценки производительности продающего персонала (агентов, страховых и нестраховых посредников, менеджеров корпоративных продаж). Представить в виде таблицы перечень показателей с примером расчета.</p> <p>Ознакомление с правилами формирования мероприятий по активизации продаж в случае невыполнения плана. Представить в виде плана мероприятий.</p> <p>На основании формы 2 (отчет о финансовых результатах страховщика) бухгалтерского баланса страховой организации рассчитать следующие показатели за 20...-20... гг:</p> <p>K2 (коэффициент убыточности с учетом перестрахования <math>K2 = CB/ЗП</math>)</p> <p>K3 (коэффициент убыточности с учетом расходов на урегулирование убытков <math>K3 = (CB +/- \text{изм } P_u + P_y)/ЗП</math>)</p> <p>K5 (комбинированный коэффициент убыточности <math>K5 = (CB + AP + UP)/ЗП</math>)</p> <p>Представить расчеты в виде таблицы и сформулировать выводы.</p>	<p>Проанализировать методы оценки выполнения оперативного плана продаж действующие по страховой организации.</p> <p>Проанализировать показатели рассчитываемые для оценки производительности продающего персонала (агентов, страховых и нестраховых посредников, менеджеров корпоративных продаж).</p> <p>Проанализировать правила формирования мероприятий по активизации продаж в случае невыполнения плана. Представить в виде плана мероприятий</p> <p>Рассчитать основные показатели эффективности продаж страховой организации, в том числе:</p> <p>K2 (коэффициент убыточности с учетом перестрахования <math>K2 = CB/ЗП</math>)</p> <p>K3 (коэффициент убыточности с учетом расходов на урегулирование убытков <math>K3 = (CB +/- \text{изм } P_u + P_y)/ЗП</math>)</p> <p>K5 (комбинированный коэффициент убыточности <math>K5 = (CB + AP + UP)/ЗП</math>)</p> <p>Представить расчеты в виде таблицы и сформулировать выводы.</p> <p>Дать анализ результатам:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продаж страховых продуктов в динамике 20..-20..гг.</li> <li>2. Динамике страховых выплат</li> <li>3. Результатам инвестиционной деятельности компании</li> <li>4. Динамики изменения резерва незаработанной премии</li> <li>5. Динамика расходов по заключению</li> </ol>	<p><b>24</b></p>
-----------------------	--	---	--	------------------

		<p>Дать анализ результатам:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продаж страховых продуктов в динамике 20...-20...гг.</li> <li>2. Динамике страховых выплат</li> <li>3. Результатам инвестиционной деятельности компании</li> <li>4. Динамики изменения резерва незаработанной премии</li> <li>5. Динамика расходов по заключению договоров страхования</li> </ol> <p>Представить динамику технического результата деятельности страховой организации за 20...-20...гг в виде гистограммы (либо графика). Интерпретация результатов.</p>	<p>договоров страхования</p> <p>Рассчитать технический результат и динамику за 20...-20...гг.</p>	
Всего				<b>72</b>
Итоговая форма контроля – дифференцированный зачет				

**Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций профессионального модуля при прохождении производственной практики (по профилю специальности)**

ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

Код компетенции (ПК, ОК)	Виды работ по практике	Основные показатели оценки результата (ОПОР)	Контроль
ПК 2.1. ОК 2 ОК 4 ОК 5	<p>Изучить действующую стратегию страховой организации по продажам страховых продуктов.</p> <p>Провести SWOT анализ по выбранному направлению (страхование автотранспортных средств, страхование имущества физических лиц, страхование ДМС, представление в виде таблицы.</p> <p>Оценка стратегического видения компании. Проверка на соответствие 3м факторам принимаемым во внимание при разработке стратегического видения компании.</p> <p>Составление матрицы жизненного цикла страхового продукта (по выбору) и предложение стратегии развития продаж данного продукта (матрица Бостонской консультативной группы).</p>	<p>Точность проведения SWOT анализа и представление результатов в виде таблицы. Корректная интерпретация результатов.</p> <p>Корректное представление стратегического видения (миссии) страховой организации и проверка на соответствие требованиям.</p> <p>Понимание подходов к определению жизненного цикла страхового продукта и правил разработки стратегического плана развития продукта.</p>	отчёт по практике
ПК 2.2. ОК 1 ОК2 ОК 4 ОК 6	<p>Изучение организационной структуры продаж (по каналам продаж). Представление в виде блок-схемы.</p> <p>Ознакомление с порядком приема персонала в продающее подразделение. Описание бизнес-процесса организации подбора. Описать типовые компетенции продавца.</p> <p>Составление оперативного плана продаж по агентскому каналу продаж (в разрезе: год, квартал, по страховым</p>	<p>Знание видов организационных структур организации и организационных структур продаж страховых продуктов.</p> <p>Понимание процессов рекрутинга в продающих подразделениях, умение корректно формулировать типовые компетенции продавца в различных каналах продаж.</p> <p>Понимание принципов составления оперативного плана продаж, видов планов, отличий в планах по</p>	отчёт по практике

	агентам). Представление в виде таблицы.	каналам продаж.	
ПК 2.3. ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 9	<p>Ознакомиться со структурой каналов продаж в страховой организации. Представить в виде таблицы распределение плана по каналам продаж (в разрезе: страховая премия и аквизиция (комиссионное вознаграждение).</p> <p>Рассчитать численность страховых агентов в расчете на 1000 населения на обслуживаемой территории. Представить вывод о достаточности численности страховых агентов для эффективного обслуживания территории.</p> <p>Ознакомиться с правилами и методами согласования открытия новой точки продаж на выделенной территории.</p> <p>Описать основные правила открытия точек продаж на выделенной территории.</p> <p>Ознакомиться с планом мероприятий по организации продаж новых страховых продуктов. Представить образец плана мероприятий по организации (или продвижению, активизации) продаж новых (или действующих) страховых продуктов.</p>	<p>Понимание структуры каналов продаж в страховой организации, специфики составления оперативных планов продаж по каналам продаж и продающим подразделениям.</p>	отчёт по практике
ПК 2.4. ОК 3 ОК 4 ОК 8 ОК 10	<p>Ознакомление с методами оценки выполнения оперативного плана продаж. Представить в виде таблицы показатели, рассчитываемые для контроля выполнения плана продаж по каналам. В таблице привести пример расчета.</p> <p>Ознакомление с показателями рассчитываемыми для оценки производительности продающего персонала (агентов, страховых и нестраховых посредников,</p>	<p>Корректное определение состава показателей рассчитываемых для контроля выполнения планов продаж в продающих подразделениях.</p> <p>Понимание и полное представление перечня показателей рассчитываемых для оценки производительности продающего персонала.</p> <p>Умение произвести расчеты по данным</p>	отчёт по практике

	<p>менеджеров корпоративных продаж). Представить в виде таблицы перечень показателей с примером расчета.</p> <p>Ознакомление с правилами формирования мероприятий по активизации продаж в случае невыполнения плана. Представить в виде плана мероприятий.</p> <p>На основании формы 2 (отчет о финансовых результатах страховщика) бухгалтерского баланса страховой организации рассчитать следующие показатели за 20...-20... гг:</p> <p>K2 (коэффициент убыточности с учетом перестрахования <math>K2 = СВ/ЗП</math>)</p> <p>K3 (коэффициент убыточности с учетом расходов на урегулирование убытков <math>K3 = (СВ +/- \text{изм } P_y + P_y) / ЗП</math>)</p> <p>K5 (комбинированный коэффициент убыточности <math>K5 = (СВ + АР + УР) / ЗП</math>)</p> <p>Представить расчеты в виде таблицы и сформулировать выводы.</p> <p>Дать анализ результатам:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продаж страховых продуктов в динамике 20...-20...гг.</li> <li>2. Динамике страховых выплат</li> <li>3. Результатам инвестиционной деятельности компании</li> <li>4. Динамики изменения резерва незаработанной премии</li> <li>5. Динамика расходов по заключению договоров страхования</li> </ol> <p>Представить динамику технического результата деятельности страховой организации за 20...-20...гг в виде</p>	<p>показателям и интерпретировать результаты.</p> <p>Умение представить результаты мониторинга результатов выполнения планов продаж и умение формировать выводы о причинах невыполнения.</p> <p>Понимание принципов оценки эффективности канала продаж и умение их применять на практике.</p> <p>Понимание и корректное применение методов оценки структуры и качества страхового портфеля. Виды показателей для оценки качества страхового портфеля. Корректное определение вида страхового портфеля страховой организации.</p> <p>Умение применять факторный анализ для оценки причин изменения итоговых показателей в динамике.</p> <p>Корректное понимание состава показателей для оценки финансового состояния страховой организации. Умение рассчитывать данные показатели на примере форм финансовой отчетности страховой организации (форма2) и умение интерпретировать результаты сделанных расчетов.</p>	
--	--	--	--

	гистограммы (либо графика). Интерпретация результатов.		
--	--	--	--

**2.2.3. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).**

**Цели и задачи практики по специальности.**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

- 1 Документально оформлять страховые операции
- 2 Вести учет страховых договоров.
- 3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

обучающийся должен:

**иметь практический опыт:**

- сопровождения договоров страхования;

**уметь:**

- подготавливать типовые договоры страхования;
- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- осуществлять ввод данных “слепым” десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
- специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;
- рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
- на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью “на входе”;
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;

**знать:**

- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
- порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью “на входе”; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

### Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)

ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

<b>Коды ПК</b>	<b>Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)</b>	<b>Виды работ (из программы ПМ)</b>	<b>Содержание заданий по виду работ (заполняется на основании перечня УПР)</b>	<b>Кол-во часов</b>
ПК 3.1	<b>Раздел 1.</b> Документальное и программное обеспечение страховых операций (негосударственное страхование)	Подготовка типовых договоров страхования. Ведение системы кодификации и нумерации. Участие в согласовании проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Участие в передаче полностью оформленных документов страхования продавцам для передачи клиентам.	Участвовать в подготовке типовых договоров страхования, их кодификации и нумерации. Участвовать в переговорах по согласованию договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Участвовать в передаче оформленных документов страхования продавцам для передачи клиентам.	24
		Ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати. Использование специализированного программного обеспечения.	Выполнять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом. Работать со специализированным программным обеспечением по вводу договоров страхования.	12

ПК 3.2- 3.3.	<b>Раздел 2.</b> Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (негосударственное страхование).	<p>Участие в составлении страховой отчетности.</p> <p>Подготовка к хранению действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде и передача истекших договоров страхования в архив на хранение.</p> <p>Участие в контроле сроков действия договоров и в напоминании продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок.</p> <p>Выявление причин отказа страхователя от перезаключения договора страхования</p> <p>Проверка существующей базы данных для исключения мошенничества.</p>	<p>Участвовать в составлении страховой отчетности.</p> <p>Участвовать в подготовке к хранению действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</p> <p>Передавать истекшие договоры страхования в архив на хранение.</p> <p>Принимать участие в процедуре контроля сроков действия договоров и в напоминании продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок.</p> <p>Участвовать в выявлении и анализе причин отказа страхователя от перезаключения договора страхования.</p> <p>Принимать участие в проверке базы данных для исключения мошенничества.</p>	18
		<p>Анализ заключенных договоров страхования.</p> <p>Расчет аналитических показателей страховой компании.</p> <p>Предложение решений по управлению убыточностью на «входе».</p> <p>Анализ причин невыполнения плана продаж и отказов от продления договоров страхования.</p>	<p>Выполнять работы по анализу заключенных договоров страхования.</p> <p>Рассчитывать показатели продаж страховой компании.</p> <p>Принимать участие в разработке решений по управлению убыточностью на «входе».</p> <p>Принимать участие в выяснении причин невыполнения плана продаж и отказов от продления договоров страхования.</p>	18
Всего				72

Форма контроля – дифференцированный зачет	
---	--

**Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций профессионального модуля при прохождении производственной практики (по профилю специальности)**

ПМ 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) при прохождении производственной практики (по профилю специальности)

Код компетенции (ПК, ОК)	Виды работ по практике	Основные показатели оценки результата (ОПОР)	Контроль
<b>ПК 3.1.</b> <b>ОК1</b> <b>ОК2</b> <b>ОК3</b> <b>ОК8</b> <b>ОК9</b>	Подготовка типовых договоров страхования. Ведение системы кодификации и нумерации. Участие в согласовании проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Участие в передаче полностью оформленных документов страхования продавцам для передачи клиентам. Ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати. Использование специализированного программного обеспечения.	Демонстрировать умение подготавливать типовые договора страхования. Вести кодификацию и нумерацию договоров страхования. Демонстрировать умение согласования проектов договоров страхования с андеррайтерами и юристами. Демонстрировать навыки быстрого и точного ввода договоров в базу данных. Демонстрировать навыки работы со специализированным программным обеспечением. Демонстрировать навыки работы с базой данных договоров страхования.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя
<b>ПК 3.2</b> <b>ОК4</b> <b>ОК6</b> <b>ОК10</b>	Участие в составлении страховой отчетности. Подготовка к хранению действующих договоров страхования в электронном и	Выполнять работы по учету поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения. Демонстрировать навыки работы с архивными документами. Демонстрировать навыки работы с базой данных договоров страхования.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя

	<p>бумажном виде и передача истекших договоров страхования в архив на хранение.</p> <p>Участие в контроле сроков действия договоров и в напоминании продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок.</p> <p>Выявление причин отказа страхователя от перезаключения договора страхования</p> <p>Проверка существующей базы данных для исключения мошенничества.</p>		
<p><b>ПК 3.3.</b></p> <p><b>ОК 3</b></p> <p><b>ОК5</b></p> <p><b>ОК7</b></p>	<p>Анализ заключенных договоров страхования.</p> <p>Расчет аналитических показателей страховой компании.</p> <p>Предложение решений по управлению убыточностью на «входе».</p> <p>Анализ причин невыполнения плана продаж и отказов от продления договоров страхования.</p>	<p>Демонстрировать умение рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании</p> <p>Выполнять работы по анализу причин невыполнения плана продаж и отказов от продления договоров страхования.</p>	<p>Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя</p>

## 2.2.4. Содержание учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

### Цели и задачи практики по специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты
5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

обучающийся должен:

#### **иметь практический опыт:**

- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

#### **уметь:**

- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

**знать:**

- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
- законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
- «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
- методы борьбы со страховым мошенничеством;
- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
- критерии определения страхового случая;
- теоретические основы оценки величины ущерба;
- признаки страхового случая;
- условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
- формы страхового возмещения (обеспечения);
- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

**Содержание обучения по учебной практике (по профилю специальности)**

ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Коды ПК	Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)	Виды работ (из программы ПМ)	Содержание заданий по виду работ (заполняется на основании перечня УПР)	Кол-во часов
ПК 4.1,4.3 4.5	Раздел 1. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (негосударственное страхование)	Ознакомление с бизнес-процессом урегулирования убытков в страховой организации. Изучение состава и процедуры оформления пакета документов для получения страхового возмещения по договорам имущественного страхования. Ознакомление с ведением журнала убытков страховой организации при наступлении страховых случаев, в том числе в электронном виде. Участие в подготовке запроса в компетентные органы для подтверждения факта, обстоятельств и последствий страхового события.	Изучить регламент бизнес-процесса урегулирования убытков в страховой организации. Изучить состав пакета документов для получения страхового возмещения по договорам имущественного страхования. Ознакомиться с процедурой ведением журнала убытков страховой организации. Ознакомиться с порядком оформления запроса в компетентные органы для подтверждения факта, обстоятельств и последствий страхового события	12
				6
				6
ПК 4.4, 4.6	Раздел 2. Правовое регулирование страховых выплат и страхового мошенничества	Ознакомление с основными видами страхового мошенничества в имущественном страховании. Участие в выявлении фактов страхового мошенничества.	Изучить основные нормативные документы, регулирующие принятие решения о страховой выплате. Изучить основные виды страхового мошенничества в имущественном страховании. Ознакомиться с процедурами выявления страхового	12

			мошенничества.	12
<b>ПК 4.2, 4.4</b>	<b>Раздел 3.</b> Оценка ущерба и страхового возмещения	Ознакомление с процессом организации экспертизы поврежденного объекта. Ознакомление с отчетом об оценке поврежденного объекта. Изучение методик расчета ущерба и страхового возмещения в имущественном страховании. Ознакомление с порядком составления и содержанием страхового акта	Ознакомиться с процедурой организации экспертизы. Изучить состав отчета об оценке поврежденного объекта. Изучить методику расчета ущерба и страхового возмещения в имущественном страховании. Ознакомиться с порядком составления и содержанием страхового акта	12
				12
Всего				72
Итоговая форма контроля – дифференцированный зачет				

**Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций профессионального модуля при прохождении учебной практики (по профилю специальности)**

ПМ 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

<b>Код компетенции (ПК, ОК)</b>	<b>Виды работ по практике</b>	<b>Основные показатели оценки результата (ОПОР)</b>	<b>Контроль</b>
<b>ПК 4.1.</b>	Консультация клиентов при наступлении страховых случаев.	Демонстрировать знание бизнес-процесса урегулирования убытков в страховой организации. Демонстрировать знания внутренних документов по регистрации и сопровождению страхового случая.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя
<b>ПК 4.2.</b>	Составление пакета документов для принятия решений по заявлениям о страховых случаях	Демонстрировать умение документального оформления пакета документов для получения страхового возмещения.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя
<b>ПК 4.3.</b>	Направление запросов в компетентные органы по событиям, имеющим признаки страховых случаев	Демонстрировать знания процедуры составления запросов в компетентные органы для подтверждения факта, обстоятельств и последствий страхового события.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя
<b>ПК 4.4.</b>	Организация экспертизы пострадавших объектов страхования	Демонстрировать знания процесса организации экспертизы поврежденного объекта страхования. Демонстрировать знания содержания отчета об оценке поврежденного объекта.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя
<b>ПК 4.5.</b>	Ведение журналов убытков страховой организации	Демонстрировать знания по ведению журнала убытков страховой организации, в том числе в электронном виде.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя
<b>ПК 4.6.</b>	Выявление мошеннических действий	Демонстрировать знания основных видов страхового мошенничества в имущественном страховании. Демонстрировать навыки действия при выявлении факта мошенничества.	Отчет по практике, дневник, отзыв руководителя

## **2.2.5. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.05 Выполнение работ должности служащего Агент страховой**

### **Цели и задачи практики по специальности.**

**С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:**

1. Реализовывать технологии агентских продаж
2. Проводить переговоры и оформлять договоры имущественного страхования с физическими лицами
3. Проводить переговоры и оформлять договоры личного страхования с физическими лицами
4. Проводить переговоры и оформлять договоры накопительного страхования жизни с физическими лицами
5. Проводить переговоры и оформлять договоры страхования автотранспортных средств

**иметь практический опыт:**

- реализации страховых продуктов физическим лицам

**уметь:**

- осуществлять продажи полисов на рабочих местах и их поддержку;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- Проводить выявление потребностей в страховании имущества;
- Подбирать оптимальные решения клиенту и проводить презентацию страхового продукта и решения;
- Завершать сделку, получать рекомендации;
- Проводить презентацию продуктов страхования имущества физических лиц;
- Оформлять договоры имущественного страхования;
- Проводить консультирование клиентов;
- Выявлять потребности в страховании от несчастных случаев (далее по тексту НС);
- Применять навыки эффективной презентации решения клиенту по программам страхования от НС и ДМС;
- Заполнять заявления на страхование и проведение стандартного андеррайтинга по личному страхованию;
- Заключать договоров личного страхования (НС и ДМС);
- Консультировать клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая;

- Осуществлять презентацию идеи и продуктов НСЖ;
- Осуществлять консультирование клиента по порядку оплаты первого и очередных взносов по продуктам НСЖ;
- Осуществлять консультирование клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая по НСЖ;
- Применять навыков эффективной презентации решения клиенту по программам КАСКО;
- Заключение договоров КАСКО;
- Консультировать клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая по КАСКО;

**знать:**

- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
- условия продуктов страхования квартир страховых организаций;
- условия продуктов страхования строений страховых организаций;
- условия и инструкции по порядку проведения стандартного андеррайтинга;
- порядок оформления заявления на страхование, договоров, квитанций А7 и отчетных документов при оформлении договоров имущественного страхования;
- техника СПИН при выявлении потребностей клиентов;
- продуктовые линейки страховых организаций по страхованию от НС;
- продуктовые линейки страховых организаций по ДМС;
- порядок заключения договоров и оформления документов по страхованию от НС и ДМС;
- правила страхования от НС и ДМС и порядка действий страхователя при наступлении страхового случая;
- техники презентации страховых продуктов НСЖ с использованием языка выгод;
- продуктовые линейки страховых организаций по НСЖ;
- порядок заключения договоров и оформления документов по НСЖ;
- правила НСЖ и порядка действий страхователя при наступлении страхового случая;
- Продукты страхования автотранспортных средств;
- Продукт страхования помощь на дороге.

## Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)

### ПМ.05 Выполнение работ по должности служащего Агент страховой

Коды ПК	Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)	Виды работ (из программы ПМ)	Содержание заданий по виду работ (заполняется на основании перечня УПР)	Кол-во часов
ПК 1.1.	Раздел 1. Выполнение работ по рабочей профессии Агент страховой	<p>Осуществление телефонного маркетинга: обзвон клиентов с целью информирования о новых страховых продуктах, информирования о необходимости своевременной пролонгации договора, консультирования по страховым продуктам и назначения встречи по телефону. Проведение и организация презентаций страховых продуктов потенциальным и существующим клиентам</p> <p>Отработка возражений клиентов</p> <p>Заключение договоров страхования и взятие рекомендаций</p>	<p>Ознакомиться с системой проведения встречи с клиентом с целью презентации страховых продуктов. Осуществлять телефонные звонки клиентам с целью кросс-продаж страховых продуктов и уведомления о сроках пролонгации действующих договоров</p> <p>Проводить самостоятельные встречи с клиентами на предмет заключения договора страхования (коучинг-показ)</p> <p>Ознакомиться с базой знаний страхового агентства по техникам и аргументам отработки возражений потенциальных клиентов</p> <p>Ознакомиться с практикой заключения и оформления договора и техниками взятия рекомендаций</p>	8
ПК 5.1.	Раздел 1. Выполнение работ по рабочей профессии Агент страховой	<p>Проведение переговоров и оформление договоров имущественного страхования с физическими лицами (страхование квартир и страхование строений) в соответствии с правилами и условиями коробочных продуктов страховой организации</p> <p>Проведение коучинг-просмотров реальных встреч страховых агентов с потенциальными или существующими клиентами на предмет заключения договоров ИФЛ</p>	<p>Ознакомиться с продуктовой линейкой по страхованию квартир и составление кратких функционалов по продуктам и правилам, действующим по компании</p> <p>Ознакомиться с продуктовой линейкой по страхованию строений и составление кратких функционалов по продуктам и правилам, действующим по компании</p> <p>Ознакомиться с системой первичного (упрощенного) андеррайтинга, осуществляемого агентом на стадии подготовки договора имущественного страхования</p> <p>Разрабатывать скрипты продаж продуктов имущественного страхования,</p> <p>Проведение работы по продажам: осуществление всех этапов продажи продуктов страхования</p>	20

			<p>имущества физических лиц (страхование строений и квартир) – осуществление телефонных звонков клиентам, установление контакта, выявление потребностей, презентация решения, работа с возражениями, завершение сделки.</p>	
<p><b>ПК 5.2.</b></p>	<p>Раздел 1. Выполнение работ по рабочей профессии Агент страховой</p>	<p>Проведение переговоров и оформление договоров личного страхования с физическими лицами (ДМС и НС).</p> <p>Изучение специфики продуктовой линейки страховой организации по продуктам НС и ДМС.</p> <p>Проведение полного цикла работы страхового агента с клиентом: выявление потребностей в НС и ДМС, презентация продукта, отработка возражений, оформление договора (заполнение заявления), консультирование по порядку действий при наступлении страхового события</p>	<p>Ознакомиться с базовыми страховыми продуктами по ДМС, реализующимися в агентском канале продаж</p> <p>Изучение корпоративных стандартов скриптов по продаже страховых продуктов</p> <p>Ознакомиться с базовыми страховыми продуктами по страхованию от НС</p> <p>Ознакомиться с процедурами упрощенного медицинского андеррайтинга и заполнением финансовой анкеты</p> <p>Составлять скрипты продаж по коробочным страховым продуктам (ДМС и НС)</p> <p>Проводить презентации страховых продуктов для потенциальных клиентов</p> <p>Оформлять шаблон страхового полиса и шаблоны отчетных документов агента</p>	<p><b>18</b></p>
<p><b>ПК 5.3.</b></p>	<p>Раздел 1. Выполнение работ по рабочей профессии Агент страховой</p>	<p>Проведение переговоров и оформление договоров накопительного страхования жизни с физическими лицами</p> <p>Изучение специфики продуктов по страхованию НСЖ.</p> <p>Проведение полного цикла работы страхового агента с клиентом: выявление потребностей в НСЖ, презентация продукта,</p>	<p>Ознакомиться с линейкой продуктов накопительного страхования жизни страховой организации (life)</p> <p>Подготавливать скрипты продажи продукта НСЖ (ИСЖ) потенциальному клиенту</p> <p>Заполнять и оформлять финансовую анкету клиента</p> <p>Проводить предварительные расчеты страховой премии и страховой суммы по предполагаемому договору НСЖ</p> <p>Подготавливать комплексные предложения клиенту по НСЖ (ИСЖ)</p> <p>Принимать участие в проведении встречи по НСЖ и</p>	<p><b>14</b></p>

		отработка возражений, оформление договора (заполнение заявления), консультирование по порядку действий при наступлении страхового события	подготовка документов к оформлению	
<b>ПК 5.4.</b>	Раздел 1. Выполнение работ по рабочей профессии Агент страховой	<p>Знакомство с продуктовой линейкой страховой организации по осуществлению страхованию автотранспортных средств физических лиц.</p> <p>Проведение переговоров и оформление договоров страхования автотранспортных средств</p> <p>Консультирование клиентов о порядке действий при наступлении страхового случая.</p>	<p>Ознакомиться с продуктами страхования средств наземного транспорта и сервисными продуктами помощи на дороге</p> <p>Ознакомиться с системой упрощенного андеррайтинга по страхованию средств наземного транспорта</p> <p>Проводить встречи с клиентом и презентация продукта страхования средств наземного транспорта и сервисными программами страховщика</p> <p>Оформлять договоры страхования средств наземного транспорта по коробочным продуктам страховщика</p>	<b>12</b>
Всего				<b>72</b>
Итоговая форма контроля – дифференцированный зачет				

**Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций профессионального модуля при прохождении производственной практики (по профилю специальности)**

ПМ 05. Выполнение работ по должности служащего Агент страховой

Код компетенции (ПК, ОК)	Виды работ по практике	Основные показатели оценки результата (ОПОР)	Контроль
ПК 1.1. ОК 1 ОК 4 ОК 8 ОК 9	<p>Осуществление телефонного маркетинга: обзвон клиентов с целью информирования о новых страховых продуктах, информирования о необходимости своевременной пролонгации договора, консультирования по страховым продуктам и назначения встречи по телефону.</p> <p>Проведение и организация презентаций страховых продуктов потенциальным и существующим клиентам</p> <p>Отработка возражений клиентов</p> <p>Заключение договоров страхования и взятие рекомендаций</p>	<p>Демонстрация навыков осуществления телефонного звонка клиенту на предмет назначения встречи по телефону</p> <p>Демонстрация навыков подготовки презентаций для клиентов в формате PPT</p> <p>Демонстрация навыков проведения устных презентаций условий договоров страхования на встрече с клиентом</p> <p>Демонстрация навыков отработки различных возражений клиентов</p> <p>Демонстрация навыков перехода к завершению сделки и взятия рекомендаций</p>	Дневник, отчет по практике, отзыв руководителя
ПК 5.1. ОК 2 ОК 4 ОК 5	<p>Проведение переговоров и оформление договоров имущественного страхования с физическими лицами (страхование квартир и страхование строений) в соответствии с правилами и условиями коробочных продуктов страховой организации</p> <p>Проведение коучинг-просмотров</p>	<p>Демонстрация навыков работать с функционалами страховых программ и коробочных продуктов по страхованию имущества физических лиц</p> <p>Демонстрация умения составлять скрипты продаж продуктов по страхованию квартир и строений</p> <p>Демонстрация навыков проведения встречи с клиентом на предмет формирования потребностей в финансовой защите имущества</p> <p>Демонстрация навыков в презентации коробочных продуктов по страхованию квартир и строений</p> <p>Демонстрация навыков проведения упрощенного андеррайтинга</p>	Дневник, отчет по практике, отзыв руководителя

	реальных встреч страховых агентов с потенциальными или существующими клиентами на предмет заключения договоров ИФЛ	объектов, принимаемых на страхование Демонстрация навыков оформления договоров страхования квартир и строений Демонстрация навыков отработки возражений клиентов по страхованию квартир и строений Демонстрация навыков завершения встречи и оформления договоров страхования имущества физических лиц	
ПК 5.2. ОК 1 ОК 2 ОК 8 ОК 9	Проведение переговоров и оформление договоров личного страхования с физическими лицами (ДМС и НС).  Изучение специфики продуктовой линейки страховой организации по продуктам НС и ДМС.  Проведение полного цикла работы страхового агента с клиентом: выявление потребностей в НС и ДМС, презентация продукта, отработка возражений, оформление договора (заполнение заявления), консультирование по порядку действий при наступлении страхового события	Демонстрация навыков работать с функционалами страховых программ и коробочных продуктов по страхованию ДМС и НС Демонстрация умения составлять скрипты продаж продуктов ДМС и НС Демонстрация навыков проведения встречи с клиентом на предмет формирования потребностей в финансовой защите ДМС и НС Демонстрация навыков в презентации коробочных продуктов по страхованию ДМС и НС Демонстрация навыков оформления договоров страхования ДМС и НС Демонстрация навыков отработки возражений клиентов по страхованию ДМС и НС Демонстрация навыков завершения встречи и оформления договоров страхования ДМС и НС	Дневник, отчет по практике, отзыв руководителя
ПК 5.3. ОК 1 ОК 2 ОК 8	Проведение переговоров и оформление договоров накопительного страхования	Демонстрация навыков работать с функционалами страховых программ и коробочных продуктов по накопительному страхованию жизни (НСЖ) Демонстрация умения составлять скрипты продаж продуктов НСЖ	

<p>ОК 9</p>	<p>жизни с физическими лицами</p> <p>Изучение специфики продуктов по страхованию НСЖ.</p> <p>Проведение полного цикла работы страхового агента с клиентом: выявление потребностей в НСЖ, презентация продукта, отработка возражений, оформление договора (заполнение заявления), консультирование по порядку действий при наступлении страхового события</p>	<p>Демонстрация навыков проведения встречи с клиентом на предмет формирования потребностей в финансовой защите НСЖ</p> <p>Корректно заполненная финансовая анкета при проведении андеррайтинга</p> <p>Демонстрация навыков в презентации коробочных продуктов по страхованию НСЖ или ИСЖ</p> <p>Демонстрация навыков составления предварительного расчета договоров страхования НСЖ или ИСЖ</p> <p>Демонстрация навыков отработки возражений клиентов по страхованию НСЖ или ИСЖ</p> <p>Демонстрация навыков завершения встречи, оформления договоров и взятия рекомендаций по НСЖ или ИСЖ</p>	
<p>ПК 5.4. ОК 3 ОК 6 ОК 7</p>	<p>Знакомство с продуктовой линейкой страховой организации по осуществлению страхованию автотранспортных средств физических лиц.</p> <p>Проведение переговоров и оформление договоров страхования автотранспортных средств</p> <p>Консультирование клиентов о порядке действий при наступлении страхового случая.</p>	<p>Демонстрация навыков работать с функционалами страховых программ и коробочных продуктов по страхованию автотранспортных средств (КАСКО, ОСАГО, помощь на дороге)</p> <p>Демонстрация умения составлять скрипты продаж продуктов страхования автотранспортных средств</p> <p>Демонстрация навыков проведения встречи с клиентом на предмет формирования потребностей в финансовой защите по продуктам КАСКО и сервисным программам</p> <p>Демонстрация навыков в презентации коробочных продуктов по страхованию автотранспортных средств и сервисных программ</p> <p>Демонстрация навыков оформления договоров страхования автотранспортных средств и сервисных программ</p> <p>Демонстрация навыков отработки возражений клиентов по страхованию КАСКО и сервисных программ</p> <p>Демонстрация навыков завершения встречи и оформления договоров страхования КАСКО и сервисных программ</p> <p>Демонстрация навыков консультирования по порядку действий</p>	<p>Дневник, отчет по практике, отзыв руководителя</p>

		Страхователя при наступлении страхового события	
--	--	---	--

**2.2.6. Содержание обучения по производственной (преддипломной) практике**

Наименование	Виды работ	Содержание заданий по виду работ	Кол-во часов
--------------	------------	----------------------------------	--------------

ПМ			
ПМ 01.	<p>Ознакомление с организацией работы, структурой и бизнес-процессами посреднического и прямого каналов продаж страховой компании</p> <p>Ознакомление с организацией работы интернет-магазина страховой организации</p>	<p>Участвовать в процедурах продажи страховых продуктов через розничные каналы продаж: прямой канал, посреднический канал, интернет-продажи.</p> <p>Принимать участие во встречах менеджеров по продажам и страховых агентов с потенциальными клиентами и проведении переговоров о продаже.</p> <p>Участвовать в организации и проведении интернет-страхования.</p>	4 недели
ПМ 02	<p>Ознакомиться с системой планирования и организации продаж страховых продуктов. Ознакомиться с показателями, рассчитываемыми в страховой компании как показатели эффективности деятельности подразделений продаж</p>	<p>Принимать участие в организации продаж страховых продуктов через различные каналы продаж.</p> <p>Участвовать в бюджетировании и планировании деятельности подразделений продаж, определении показателей, оценивающих результаты работы и эффективность отдельных продавцов и структурных подразделений по продажам страховых продуктов</p>	
ПМ 03	<p>Ознакомление с документальным оформлением договоров страхования, видами и методами использования программного обеспечения при проведении страховых операций, организацией учета страховых договоров и анализа показателей продаж</p>	<p>Участвовать в оформлении договоров страхования, согласовании проектов договоров с андеррайтерами и юристами, использовании специализированного программного обеспечения в работе с договорами страхования. Участие в составлении страховой отчетности и в работе архива.</p> <p>Участие в контроле сроков действия договоров и в напоминании продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок, в анализе заключенных договоров страхования и расчетах аналитических показателей страховой компании.</p>	
ПМ 04	<p>Ознакомление с бизнес-процессами страховой компании, связанными с урегулированием убытков.</p>	<p>Участвовать в процессах документального оформления расчета страхового возмещения (обеспечения), оформлении документов для осуществления страховой выплаты, работы</p>	

		специалистов по урегулированию убытков и служб безопасности по выявлению фактов мошенничества	
ПМ 05	Ознакомление с процессами организации и осуществления агентских продаж, осуществлением упрощенного андеррайтинга, презентаций страховых продуктов клиентам, оформлением страховых договоров, консультированием клиентов и оформлением страховой отчетности	Участвовать во встречах штатных сотрудников и страховых агентов с клиентами на предмет развития продаж страховых продуктов Участвовать в оформлении базовых (классических) и продуктов накопительного страхования жизни) договоров страхования. Участвовать в процессах кросс-продаж и процедурах, связанных с сопровождением договоров страхования, заключенных в агентском канале продаж	
ИТОГО			4 недели
Итоговая форма контроля – дифференцированный зачет			

**Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций при прохождении производственной (преддипломной) практики**

ВПД	Виды работ по практике	Основные показатели оценки результата (ОПОР)	Контроль
Выполнять работу по реализации страховых продуктов через посреднический канал продаж	Проводить работу по организации взаимодействия с партнерами страховой компании, по заключению договоров сотрудничества и организации системы отчетности	Оформление договора о сотрудничестве между партнером и страховой компанией Заполнение отчета по продаже полиса страхования в партнерской организации	Отчет по практике
	Проводить работу по оценке эффективности работы с посредническим каналом продаж и разработке новых перспективных направлений развития данного канала	Выполнение работы по оценке показателей эффективности соответствует корпоративным стандартам страховой организации	Отчет по практике
	Проводить работу по планированию и организации продаж страховых продуктов через банки.	Заполнение отчета о мероприятиях и встречах, проведенных с банками с целью развития продаж с представлением результатов	Отчет по практике
Выполнять работу по реализации страховых продуктов через прямой канал продаж	Проводить работу по организации и осуществлению продаж страховых продуктов физическим лицам в офисе страховой компании. Проводить работу связанную с продажами страховых продуктов входящему потоку клиентов	Оформление базовых продуктов реализуемых в офисе продаж: ОСАГО, КАСКО, имущество физических лиц, НС	Отчет по практике
	Проводить работу по системе директ-маркетинга страховых продуктов клиентам-физическим лицам	Разработанный скрипт обращения к клиентам посредством директ-маркетинга соответствует нормативам	Отчет по практике

	Проводить работу телемаркетолога, проводить обзвон клиентов с целью осуществления кросс-продаж страховых продуктов клиентам Компании	Демонстрация навыков телемаркетолога	Отчет по практике
Выполнять работу по развитию продаж страховых продуктов через интернет-канал	Проводить анализ и развитие интернет-маркетинга в страховой компании	Представление отчета по анализу интернет-сайта страховой компании по заданной форме	Отчет по практике
Выполнять работу по организации продаж страховых продуктов	Проводить работу по составлению стратегического и оперативного плана продаж Проводить работу по организации продаж страховых продуктов через различные каналы продаж	Представление шаблона оперативного и стратегического плана продаж подразделений страховой организации по заданным параметрам	Отчет по практике
Выполнять работу по оценке эффективности каждого канала продаж страховой компании	Проводить работу по оценке показателей рентабельности канала продаж, финансовой устойчивости страховой компании, рентабельности отдельных структурных подразделений продаж. Давать заключение и разрабатывать мероприятия по повышению эффективности канала/подразделения/страховой компании.	Расчет показателей эффективности продаж агентского и прямого каналов продаж. Расчет показателей эффективности посреднического канала продаж. Представление заключения по форме.	Отчет по практике
Выполнять работу по оформлению и учету договоров	Проводить работу по документальному оформлению договоров страхования.	Оформление договоров страхования произведено в соответствии с правилами страхования и нормативно-методической документацией компании	Отчет по практике

страхования			
	Проводить работу по вводу договоров страхованию (внесению изменений) в базу данных с помощью специализированного программного обеспечения страховой компании	Работа по вводу договоров страхования в базу данных с помощью специализированного программного обеспечения выполнена десятипальцевым методом в объеме и количество часов, установленных страховой компанией в качестве норматива для специалистов операционного учета	Отчет по практике
	Проводить работу по организации учета страховых договоров	Анализ заключенных договоров страхования	Отчет по практике
Выполнять работу по анализу показателей продаж	Проводить работу по анализу показателей продаж отдельных подразделений страховой компании и в целом результатов продаж по компании	Расчет аналитических показателей продаж страховой компании	Отчет по практике
Выполнять работу, связанную с выплатой страхового возмещения (обеспечения)	Проводить консультирование клиентов при наступлении страховых случаев.	Проведенная работа по консультированию клиентов соответствует нормативам компании	Отчет по практике
	Составлять пакет документов для принятия решений по заявлениям о страховых случаях	Пакет документов (выплатное дело) составлен правильно в соответствии с нормативными требованиями страховой компании	Отчет по практике
	Направлять запросы в компетентные органы по событиям, имеющим признаки страховых случаев	Оформленный шаблон письма запроса в компетентные органы соответствует стандарту	Отчет по практике
	Проводить работу по организации экспертизы пострадавших объектов страхования	Документы по осмотру и экспертизе оформлены в соответствии с нормативно-методической документацией страховой компании	Отчет по практике

	Проводить ведение журналов убытков страховой организации	Записи в журнал убытков внесены правильно и соответствуют нормативно-методическим инструкциям страховой компании	Отчет по практике
	Проводить работу, связанную с выявлением мошеннических действий	Работа по выявлению мошеннических действий клиентов выполнена в соответствии с нормативно-методической документацией страховой компании и инструкциями по безопасности	Отчет по практике
Выполнять работу по профессии страховой агент	Проводить работу агента по поиску потенциальных клиентов, формированию потребностей клиентов в страховании, проведению презентаций страховых продуктов, заключению договоров страхования	<p>Оформление договоров страхования проведено в соответствии с правилами (условиями продукта) страховой компании и ГК. Оформленные листы коучинга на встрече соответствуют стандартам</p> <p>Оформление скрипта звонка клиенту компании с целью кросс-продаж новых страховых продуктов соответствует стандартам</p> <p>Оформление договоров накопительного страхования жизни, страхования НС и ДМС, страхования автотранспортных средств и сервисных программ, страхования имущества физических лиц соответствует стандартам и правилам (условиям продукта) страховой компании</p> <p>Проведение работы по консультированию клиентов в части внесения очередных взносов, пролонгации действующих договоров страхования и порядку действий при наступлении страхового события соответствует стандартам страховой компании.</p>	Отчет по практике

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебной и производственной практики

Реализация программы практики по профилю специальности предполагает наличие у образовательного учреждения договоров с базовыми предприятиями (приводится обоснование соответствия профиля организации тематике практики)

#### 3.2. Информационное обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики, рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 833 от 28 июля 2014 г.

2. Учебный план по специальности.

3. Положение об учебной и производственной (профессиональной) практике студентов (курсантов), осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (приказ Минобрнауки России от 26.11.2009г. №673)

4. Методические рекомендации по планированию и организации учебной и производственной практики, перечень утвержденных заданий по видам и этапам практики, рекомендации по выполнению отчетов по практике, оценочные материалы в условиях действия Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, разработанные образовательным учреждением.

5. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и рабочих профессий.

#### 3.3. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Основы страхового дела: учебник и практикум для СПО/: под ред. И.П. Хоминич, Е.В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 242 с. Рекомендовано Учебно-методическим отделом среднего профессионального образования в качестве учебника для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. Библиотека.
2. Хоминич И.П. Организация страхового дела: Учебник и практикум. СПО / ред.: И. П. Хоминич, Е. В. Дик. - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 230 с. Рекомендовано Учебно-методическим отделом среднего профессионального образования в качестве учебника для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. Библиотека.
3. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080105 «Финансы и кредит»/ Архипов А.П.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 240 с. ISBN 978-5-9916-3583-7.

Дополнительные источники:

1. Орланюк-Малицкая, Л. А. Страхование в 2 т. Том 1 : учебник для академического бакалавриата / Л. А. Орланюк-Малицкая, С. Ю. Янова ; отв. ред. Л. А. Орланюк-Малицкая, С. Ю. Янова. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 267 с. (ЭБС Юрайт). Рекомендовано Учебно-методическим отделом высшего образования в качестве учебника для студентов высших учебных заведений обучающихся по экономическим направлениям и специальностям.

2. Ефимов О.Н. Государственный надзор и регулирование страховой деятельности [Электронный ресурс] : опорный курс лекций / О.Н. Ефимов. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2020. — 131 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23079.html>

## **Периодические издания**

- 2.1. Журнал «Современные страховые технологии»
- 2.2. Журнал «Продажи страховых услуг»
- 2.3. Журнал «Страховой менеджмент»

## **Интернет-ресурсы**

- 4.1. <http://www.cbr.ru/> «Центральный Банк Российской Федерации»
- 4.2. <http://www.asn-news.ru/> «Агентство страховых новостей»
- 4.3. <http://www.insur-info.ru/> «Страхование сегодня»

## **3.4. Общие требования к организации учебной и производственной практики**

Освоению программы практики должно предшествовать, или идти параллельно, изучение общепрофессиональных дисциплин и МДК соответствующего профиля.

## **3.5. Кадровое обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики**

### **3.5.1. Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по всем видам практик:**

Наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.

### **3.5.2. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой**

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Экономика организации», «Статистика», «Бухгалтерский учет в страховых организациях», «Налоги и налогообложение», «Аудит страховых организаций».