

АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ по ПМ. 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

ПМ. 02 «Организация продаж страховых продуктов»

ПМ. 03 «Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии)»

Программа производственной практики является составной частью основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) по специальности СПО: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (углубленная подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2. Организация продаж страховых продуктов
3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе данного вида практики должен:

иметь практический опыт:

реализации различных технологий продаж страховых продуктов,

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 по данным 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 банковскую;

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.

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;
- классификацию 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.

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.

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;

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

Время практики – 4 недели, 144 часа.

Результаты производственной практики (ОК):

Код	Наименование результатов практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Результаты производственной практики (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	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.

	7.	ПК 1.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
	1.8.	ПК	Реализовывать технологии телефонных продаж.
	9.	ПК 1.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
	10.	ПК 1.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
Организация продаж страховых продуктов	1.	ПК 2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
	2.	ПК 2.	Организовывать розничные продажи.
	3.	ПК 2.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
	4.	ПК 2.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	3.1.	ПК	Документально оформлять страховые операции.
	3.2.	ПК	Вести учет страховых договоров.
	3.3.	ПК	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (нед./час.),	Сроки проведения
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (ПМ. 01.)	1 неделя /36 часов	6 семестр

ПК 2.4. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.1.	Организация продаж страховых продуктов (ПМ. 02.)	1 неделя /36 часов	6 семестр
ПК 3.3. ПК 3.2. ПК 3.1.	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) (ПМ. 03.)	2 недели /72 часа	6 семестр

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

по ПМ 02. «организация продаж страховых продуктов»

ПМ 03. «сопровождение договоров страхования (определение страховой франшизы, страховой стоимости и премии)»

ПМ 04. «оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)»

ПМ 05. «ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации»

ПМ 06. «выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»

Программа производственной практики является составной частью основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) по специальности СПО: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (углублённая подготовка) в части освоения основного вида 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 одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе данного вида практики должен:

иметь практический опыт:

реализации различных технологий продаж страховых продуктов,

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 по данным 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 банковскую;

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.

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;

классификацию 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.

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.

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;
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

иметь практический опыт: сопровождения договоров страхования.

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)

иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

уметь:

осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;

изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;

анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;

обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения,

организации и предприятия различных форм собственности;

проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);

в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;

устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;

заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;

обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;

способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;

оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;

проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;

в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;

рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;

устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;

исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;

своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;

осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

знать:

нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;

виды страховых услуг и условия различных видов страхования;

правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;

действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;

основы рыночной экономики;

основы психологии и организации труда;

порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
 отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и
 субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства;
 правила и нормы охраны труда.

Время практики –10 недель,360 часов.

Результаты производственной практики (ОК):

Код	Наименование результатов практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Результаты производственной практики (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	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.
Организация продаж страховых продуктов	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.
Сопровождение договоров страхования (определение страховой франшизы, страховой стоимости и премии)	ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
	ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
	ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	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.
Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации	ПК 5.1	Составлять, группировать и обобщать первичные документы
	ПК 5.2	Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации
	ПК 5.3	Проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению.
	ПК 5.4	Составлять бухгалтерскую отчетность для предоставления в органы надзора
Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	ПК 6.1.	Реализовывать технологии агентских продаж
	ПК 6.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
	ПК 6.3.	Организовывать розничные продажи
	ПК 6.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
	ПК 6.5.	Анализировать эффективность каждого канала продаж
	ПК 6.6.	Документально оформлять страховые операции
	ПК 6.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
	ПК 6.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (нед./час.),	Сроки проведения
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (ПМ. 01.)	1 неделя / 36 часов	март

ПК 2.4. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.1.	Организация продаж страховых продуктов (ПМ. 02.)	1 неделя / 36 часов	март
ПК 3.3. ПК 3.2. ПК 3.1.	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) (ПМ. 03.)	2 недели / 72 часа	март
ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5. ПК 4.6.	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) (ПМ. 04.)	2 недели / 72 часа	апрель
ПК 5.1 ПК 5.2 ПК 5.3 ПК 5.4	Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации (ПМ. 05)	2 недели / 72 часа	апрель
ПК 6.1. ПК 6.2. ПК 6.3. ПК 6.4. ПК 6.5. ПК 6.6. ПК 6.7. ПК 6.8.	Выполнение работ по профессии «Агент страховой» (ПМ. 06.)	2 недели / 72 часа	апрель

Содержание практики

№ раздела, темы ПМ, МДК	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ (по разделам и темам)	Виды работ по практике	Материал для отчета по практике	Объем часов практики по профилю специальности
1	2	3		4
ПМ. 01.Реализация различных технологий розничных продаж в страховании - 36 часов				
		Ознакомление с организацией как с объектом производственной практики. Прохождение инструктажа по технике безопасности и охране труда, изучение внутреннего распорядка организации и правил работы в организации.	Описать деятельность страховой организации.	2
Раздел 1.	Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям)			
МДК.01.01	Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)			10
Тема 1.1.	Производительность и эффективность работы страховых агентов.	Знакомство со структурой страховой компании. Изучение должностных инструкций и агентских договоров	Составление структуры страховой компании. Составление агентского договора	2
Тема 1.2.	Агентский план продаж.	Изучить и проанализировать планирование агентской работы в страховой компании. Выявление основных показателей при планировании.	План продаж агентской группы	2

Тема 1.3.	Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	Рассмотрение методических рекомендаций для начинающих агентов, основы рекрутинга. Изучение корпоративного кодекса страховой организации	Описать схему приема новых агентов в конкретной страховой организации.	4
Тема 1.5	Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.			
Тема 1.4.	Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	Знакомство с Положением о выплате комиссионного вознаграждения. Знакомство и изучение агентского договора, доверенности, приложений к нему. Заполнение такого договора.	Составить агентский договор и приложения к нему	2
Раздел 2.	Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)			
МДК.01.02	Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)			16
Тема 2.1.	Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	Изучение Правил страхования по страховым продуктам для использования банками, аккредитованными в данной страховой организации. Изучение взаимодействия сетевого и несетевого посредничества	Описать сотрудничество с несетевыми посредниками (партнерами)	2
Тема 2.2.	Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.			
Тема 2.3	Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.			
Тема 2.4.	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Выявление главных конкурентов на страховом рынке у страховой компании	Проанализировать страховой рынок	2
Тема 2.5.	Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.			
Тема 2.6.	Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.			
Тема 2.7.	Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Провести наблюдение продажи в офисе, в поле. По выбору описать одну продажу в	Описание поместить в виде таблицы в	4

		соответствии с этапами продаж: -Установление контакта -Выяснение потребностей -Презентация качеств программы на языке выгод -Работа с реакцией клиента	отчет	
Тема 2.8.	Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	Провести телефонные переговоры со страхователем по заключению договора, по пролонгации договора страхования Проведение кросс-продаж по телефону в личной беседе.	Создать информационные письма страхователям	4
Тема 2.9.	Телефонные продажи страховых продуктов.			
Тема 2.10.	Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.			
Тема 2.11.	Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	Осуществить продажу нескольких полисов страхования, полное сопровождение продажи.	Документы из ПМ 03.	4
Раздел 3.	Организация интернет - продаж страховых полисов (по отраслям)			
МДК .01.03.	Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)			6
Тема 3.1.	Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	Ознакомиться с сайтом страховой организации Посмотреть возможности интернет-магазина страховой организации Проанализировать какие продукты имеются в онлайн - продажах и как можно их оплатить и получить	Описать какой функционал выполняет сайт страховой организации. Составить таблицу об онлайн-продуктах компании и их возможностях в интернет (форма	3
Тема 3.2.	Обновление данных и технологий интернет-магазина.	Посмотреть частоту использования интернет-продаж в страховой компании		
Тема 3.3.	Контроль эффективности использования интернет-магазина.			

			таблицы свободная).	
ПМ. 02. Организация продаж страховых продуктов – 36 часов				
Раздел 1.	Организация планирования и продаж в страховании (по отраслям)			20
МДК.02.01	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	Ознакомиться с принципами организации финансов страховщика, составом структурой собственных средств страховщика, экономической базой доходов страховщика, динамикой доходов и расходов страховщика, финансовым результатом деятельности страховщика.	Приложить Отчетность в виде формы отчета о прибылях и убытках (ф.2-с)	5
Тема 1.1.	Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка	Провести анализ основных показателей страхового рынка. Определить положение страховой компании на страховом рынке (рейтинги, место).	Аналитические таблицы и выводы.	10
Тема 1.2.	Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж			
Тема 1.3.	Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов	Изучение продуктовой стратегии страховой компании. Рассмотрение стратегические плана продаж и бюджетов.	План продаж страховых продуктов	5
Тема 1.4.	Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж			
МДК.02.02	Организация анализа эффективности продаж (по отраслям)			16
Тема 2.1.	Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	Проанализировать исполнение плана продаж и соответствие выбранной организационной структуры.		4
Тема 2.2.	Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности			
Тема 2.3.	Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных	Ознакомиться с порядком определения прибыли от страховой и нестраховой	Приложить бухгалтерскую	6

Тема 2.4.	каналов продаж, анализ эффективности каждого канала продаж. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	деятельности. Составить расчет базы для налогообложения. Произвести расчет прибыли от страховой деятельности. Ознакомиться с порядком определения финансовых результатов и публикации отчетных данных страховой организации.	отчетность	
Тема 2.5.	Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	Ознакомиться с рентабельностью компании, видов страхования, каналов продаж. Выявить убыточность страховых операций.	Сделать анализ.	6
ПМ. 03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) – 72 часа				
Раздел 1.	Организация документального и программного обеспечения страховых операций			
МДК. 03.01.	Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)			48
Тема 1.1.	Подготовка типовых договоров страхования.	Работа с юридическими лицами Оформление заявления на страхование. Оформление договора имущественного страхования. Расчет тарифов при имущественном страховании. Расчет страхового взноса. Страхования оценка и объем страховой ответственности.	Заполнить пакет документов по 5 видам страхования: - заявление - анкета - опись или акт осмотра	16
Тема 1.2.	Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования, с андеррайтерами и юристами.	Оформление документации страхования имущества физических лиц (заявление, описи застрахованного имущества, акты осмотра, полис страхования, документы по оплате, квитанция фА7). Исчисление страховых платежей. Выписка страховых полисов.	- полис (и) договор - документы об оплате Если в организации не	16
Тема 1.3.	Использование возможностей MS Word, MS Excel,	Оформление пакета документов по	организации не	16

	MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач.	страхованию с применением информационных технологий, специального программного обеспечения.	будет 5 видов страхования, то разные клиенты.	
Раздел 2.	Организация учета страховых договоров и анализа показателей продаж (по отраслям)			
МДК. 03.02.	Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)			24
Тема 2.1.	Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.	Корректировка страховых платежей. Выполнение операций по изменению условий страхования, передаче договоров, разноске страховых платежей, закрытию счетов по итогам месяца, квартала, года. Формирование отчетов.	Оформить документально о два изменения в полисы страхования, заполненные ранее	16
Тема 2.2.	Контроль сроков действия договоров	Формирование в программе отчетов и отслеживание окончания договоров страхования. Формирование отчета для общения с клиентом, составление	По заполненным полисам сформировать Журнал заключенных договоров страхования	2
Тема 2.3.	Ведение страховой отчетности	Ведение журнала заключенных договоров страхования, оплаченных страховых премий. Проведение анализа по данным документам.		4
Тема 2.4.	Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»			
Тема 2.5	Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.	журнал учета добровольного страхования среди населения по 2-м участкам страховых агентов, работающих индивидуально.		2
ПМ. 04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) – 72 часа				
Раздел 1.	Документальное и программное обеспечение			

	страховых выплат (по отраслям)			
МДК .04.01.	Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)			36
Тема 1.1.	Организация документального обеспечения страховых выплат.	Заполнение и сбор документов для страховой выплаты: заявление о выплате, оправдательные документы. Составление описи погибшего (поврежденного или похищенного) имущества.	Оформить пакет документов по страховой выплате из имеющихся страховых полисов по ПМ 03.	18
Тема 1.2.	Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта.	Проведение осмотра поврежденного имущества Участие в экспертизе поврежденного имущества Помощь в работе эксперту	Акты осмотра или экспертизы.	18
Тема 1.3.	Критерии определения страхового случая.			
Раздел 2.	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)			
МДК. 04.02.	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)			26
Тема 2.1.	Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.	Ввод зарегистрированных убытков в базу данных и работа с обработкой данных убытков. Анализ причин отказов в страховых выплатах.	Сделать анализ основных причин отказов в получении страховой выплаты	14
Тема 2.2.	Контроль сроков действия договоров			
Тема 2.3.	Ведение страховой отчетности.	Журнал регистрации актов о выплате страховых и выкупных сумм по договорам личного страхования (по 3-м договорам);	Оформить Журнал страховых выплат	6
Тема 2.4	Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»	Ознакомиться с основными показателями страховой статистики. Расчет вероятности	Привести примеры	6

Тема 2. 5.	Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.	наступления страхового случая, определение объема ожидаемых выплат. Расчет убыточности страховой суммы. Расчет влияния инфляции на начисление тарифных ставок.	страхового мошенничества на базе практики	
Раздел 3.	Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)			
МДК. 04.03.	Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)			10
Тема 3.1.	Расчет страховых тарифов в страховании	Определение ущерба и страхового возмещения по страхованию юридических лиц Расчет ущерба по основным производственным фондам.	Акт о страховой выплате	4
Тема 3. 2.	Факторы, влияющие на стоимость страховой услуги	Определение сумм страхового возмещения по страхованию физических лиц		6
Тема 3.3	Условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний	Изучение методических рекомендаций по оценке ущерба и страхового возмещения		
ПМ. 05 Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации – 72 часа				
Раздел 1.	Организация бухгалтерского учета в страховых организациях (по отраслям)			
МДК 05.01	Бухгалтерский учет в страховых организациях (по отраслям)			50
Тема 1.1		Составление, проверка и принятие к учету первичных документов Осуществление группировки и обработки данных первичных документов		4
Тема 1.3	План счетов и учетная политика страховых организаций	Составление рабочего плана счетов бухгалтерского учета страховых организаций		4
Тема 1.4	Учет основных средств, нематериальных активов	Ведение учета основных средств, нематериальных активов		4

Тема 1.5	Учет денежных средств и расчетных операций и финансовых вложений. Учет кредитов и займов	Ведение учета денежных средств, расчетов по кредитам и займам	6
Тема 1.6	Учет оплаты труда	Ведение учета оплаты труда	10
Тема 1.7.	Учет налогов и сборов, расчетов по социальному страхованию и обеспечению	Ведение учета налогов и сборов, расчетов по социальному страхованию и обеспечению,	6
Тема 1.8	Учет собственного капитала. Чистые активы страховой компании	Ведение учета инвестиций и капитала	4
Тема 1.10	Учет страховых премий по договорам страхования (основным)	Ведение учета расчетов по операциям страхования, сострахования и перестрахования	8
Тема 1.12	Учет страховых резервов	Ведение учета страховых резервов	4
Раздел 2.	Формирование бухгалтерской отчетности страховой организации		
МДК 05.02	Бухгалтерская отчетность страховой организации (по отраслям)		22
Тема 2.3	Порядок составления внутренней отчетности	Составление внутренней отчетности	12
Тема 2.5	Составление отчетности страховых организаций в порядке надзора	Составление бухгалтерской отчетности и отчетности страховых организаций в порядке надзора. Расчет основных показателей для первичной проверки и анализа внутренней и публикуемой отчетности. Рассчитывать основные показатели для первичной проверки и анализа внутренней и публикуемой отчетности	10
ПМ.06. Выполнение работ по профессии «Агент страховой» - 72 часов			
Раздел 1.	Организация агентских продаж		
МДК.06.01	Агитационная работа в страховании МДК 06.02 Представление различных видов страхования		36
Тема 1.1.	Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Провести наблюдение продажи/возобновления договоров по продуктам следующих видов:	Описать по двум продажам: какие методы агитации
			12

		<ol style="list-style-type: none"> 1. Накопительное страхование жизни 2. Страхование от несчастного случая 3. ОСАГО, ДСАГО 4. КАСКО 5. Страхование имущества физических лиц (дом, квартира, гараж и т.п.) 6. Страхование имущества юридических лиц (по возможности) 7. Страхование ответственности юридических лиц (по возможности) 8. Страхование грузов (по возможности) 9. Агрострахование (животных, урожая, строений – по возможности). 	и убеждения применял специалист страховой компании в разговоре с клиентом.	
Тема 1.2.	Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	Провести наблюдение: «Холодных» звонков с целью назначения встречи. Звонков своим постоянным клиентам с целью назначения встречи.	Приложить к отчёту по практике письменный ответ на вопросы: соблюдается ли на практике алгоритм звонка, чем отличаются холодные звонки (незнакомым людям) и звонки своим постоянным клиентам.	12
Тема 1.3.	Анализ эффективности каждого канала продаж	Провести самим в течение практики 10 звонков с целью назначения встречи. Привести 3 примера встретившихся Вам	Приложить отчёт – сколько фактически	12

		возражений на предложение назначения встречи и их обработки.	звонков проведено, сколько получено согласия на проведение встреч	
Раздел 2.	Сопровождение договоров страхования			
МДК. 06.02.	Документальное и программное обеспечение страховых операций			36
Тема 2.1.	Документальное оформление страховых операций.	Произвести, записи в книгу учета бланков строгой отчетности и в книгу лицевых счетов по учету полученных и использованных бланков строгой отчетности (не менее, чем по 5-ти страховым агентам). Находиться при получении посылки с бланками строгой отчетности в отделении связи. Присутствовать при вскрытии посылки с бланками строгой отчетности.	Сортировать и систематизировать имеющиеся документы в отчете	12
Тема 2.2.	Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Провести беседы с клиентами по оформлению страхового случая	Схема сбора документов для страховой выплаты	8
Тема 2.3.	Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов	Просмотреть агентские договоры и приложения к ним	Систематизировать информацию в отчете о работе с агентами	4
Тема 2.4.	Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Изучить виды страхового мошенничества Работа в службе безопасности	Примеры страхового мошенничества	4
Тема 2.5.	Ревизия работы страховых агентов	Изучить организацию контроля за	Оформить акт о	8

		деятельность страховых агентов на базе практики	ревизии работы агента, сделать анализ основных ошибок	

ПРОГРАММА ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Программа преддипломной практики является составной частью основной профессиональной образовательной программы (далее - ОПОП) по специальности СПО: 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (углублённая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности:

6. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
7. Организация продаж страховых продуктов
8. Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии).
9. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
10. Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации
11. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе данного вида практики должен:

иметь практический опыт:

реализации различных технологий продаж страховых продуктов,

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 по данным 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 банковскую;
- 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.

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, каналную, продуктовую, смешанную;
слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
классификацию 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.
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.

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;
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

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)

иметь практический опыт: ведения бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности страховой организации и составления бухгалтерской отчетности

уметь:

составлять рабочий план счетов бухгалтерского учета страховых организаций;

составлять, проверять и принимать к учету первичные документы;

осуществлять группировку и обработку данных первичных документов;

вести учет денежных средств, основных средств, нематериальных активов, инвестиций, оплаты труда, налогов и сборов, текущих операций и расчетов, расчетов по социальному страхованию и обеспечению, расчетов с учредителями, расчетов по кредитам и займам, капитала;

вести учет расчетов по операциям страхования, сострахования и перестрахования;

вести учет страховых резервов;

составлять внутреннюю отчетность;

составлять бухгалтерскую отчетность и отчетность страховых организаций в порядке надзора;

рассчитывать основные показатели для первичной проверки и анализа внутренней и публикуемой отчетности;

знать:

понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета;

основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организаций;

план счетов и учетную политику страховых организаций;

понятие и оценку основных средств, учет их наличия, поступления и выбытия;

амортизацию основных средств страховой организации:

учет нематериальных активов и их амортизации;

цели и задачи учета денежных средств;

порядок ведения и учет кассовых операций;

учет операций и специальным счетам в банках;

учет переводов в пути;
учет текущих операций и расчетов;
классификация и учет финансовых вложений в ценные бумаги;
учет инвестиций в уставные капиталы других организаций;
учет прочих финансовых вложений;
состав фонда оплаты труда и задачи его учета;
учет удержаний из заработной платы работников;
учет расчетов с персоналом страховой организации по оплате труда;
учет расчетов с работниками по прочим операциям;
учет налогов и сборов;
учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению;
порядок оформления и учет кредитов;
учет займов;
формирование и учет уставного капитала страховой организации;
учет расчетов с учредителями по вкладам в уставный капитал;
учет добавочного капитала;
учет резервного капитала;
чистые активы страховой организации;
сущность, виды и содержание договоров страхования;
примерную методику формирования аналитической структуры бухгалтерских счетов страховых организаций;
учет страховых премий по договорам страхования (основным);
учет операций по сострахованию жизни;
учет операций сострахования по видам иным, чем сострахование жизни;
характеристику договоров перестрахования;
учет страховых премий по договору перестрахования у перестраховщика;
учет операций перестрахования у перестрахователя (цедента);
учет доходов, полученных цедентом по рискам, переданным в перестрахование;
учет доходов цедента по операциям перестрахования в части возмещения доли убытков перестраховщиков;
виды страхования и бухгалтерские проводки по операциям страхования жизни;
учет страховых выплат по договорам страхования иным, чем страхование жизни;
учет страховых выплат по договорам обязательного медицинского страхования;
использование счета 22 «Материальные ценности, полученные по централизованному снабжению» и 77 «Отложенные налоговые обязательства» для отражения бухгалтерских операций по договорам страхования;
учет страховых выплат по договорам сострахования жизни;
учет страховых выплат по договорам сострахования иным, чем страхование жизни;
сущность операций перестрахования;
схемы бухгалтерских проводок по операциям перестрахования;
учет страховых резервов;
использование счета 99 «Прибыли и убытки» в страховых организациях;
учет финансовых результатов по договору прямого страхования;
учет финансовых результатов по договору сострахования;
учет финансовых результатов по договору перестрахования;
состав и содержание годовой отчетности страховых организаций;
порядок составления основных форм бухгалтерской отчетности;
порядок составления внутренней отчетности;
порядок публикации бухгалтерской отчетности;
составление отчетности страховых организаций в порядке надзора
иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

уметь:

осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;

изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;

анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;

обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;

проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);

в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;

устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;

заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;

обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;

способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;

оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;

проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;

в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;

рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;

устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;

исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;

своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;

осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

знать:

нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;

виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;

действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
 основы рыночной экономики;
 основы психологии и организации труда;
 порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
 отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства;
 правила и нормы охраны труда.

Время практики – 4 недели, 144 часа.

Результаты преддипломной практики (ОК):

Код	Наименование результатов практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Результаты преддипломной практики (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	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.
Организация продаж страховых продуктов	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.
Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
	ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
	ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового	ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
	ПК 4.2.	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ущерба, урегулирование убытков)	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.
Ведение бухгалтерского учета и составление отчетности страховой организации	ПК 5.1	Составлять, группировать и обобщать первичные документы
	ПК 5.2	Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации
	ПК 5.3	Проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению
	ПК 5.4	Составлять бухгалтерскую отчетность для предоставления в органы надзора
Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	ПК 6.1.	Реализовывать технологии агентских продаж
	ПК 6.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
	ПК 6.3.	Организовывать розничные продажи
	ПК 6.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
	ПК 6.5.	Анализировать эффективность каждого канала продаж
	ПК 6.6.	Документально оформлять страховые операции
	ПК 6.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
	ПК 6.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (нед./час.),	Сроки проведения
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9.	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (ПМ. 01.)	4 недели / 144 часа	апрель-май

ПК 1.10.			
ПК 2.4. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.1.	Организация продаж страховых продуктов (ПМ. 02.)		
ПК 3.3. ПК 3.2. ПК 3.1.	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии) (ПМ. 03.)		
ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5. ПК 4.6.	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) (ПМ. 04.)		
ПК 5.1 ПК 5.2 ПК 5.3 ПК 5.4	Ведение бухгалтерского учета и составление отчетности страховой организации		
ПК 5.1. ПК 5.2. ПК 5.3. ПК 5.4. ПК 5.5. ПК 5.6. ПК 5.7. ПК 5.8.	Выполнение работ по профессии «Агент страховой» (ПМ. 06.)		

