


РОСЖЕЛДОР
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Ростовский государственный университет путей сообщения»
(ФГБОУ ВО РГУПС)
Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта
(ТТЖТ – филиал РГУПС)

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
(ПРЕДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Тихорецк
2017

СОГЛАСОВАНО

Руководитель агентства в
г.Тихорецке филиала
ПАО «Росгосстрах»
по Краснодарскому краю
 / А.А. Хуртесов /
« 01 » 09 2017г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
ТТЖТ – филиал РГУПС по УПР
« 01 » 09 2017 г.


Программа производственной (преддипломной) практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 г. № 833.

Организация-разработчик: Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта – филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ростовский государственный университет путей сообщения» (ТТЖТ – филиал РГУПС)

Разработчики:

Выставкина О.В., преподаватель ТТЖТ – филиал РГУПС

Рецензент:

Бориско Т.А., преподаватель ТТЖТ- филиала РГУПС

Леднева О.С. – руководитель отделения ОАО «Альфа Страхование»

Рекомендована цикловой комиссией № 7 «Специальностей 38.02.01, 38.02.02».

Протокол заседания №1 от 01 сентября 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	16

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

1.1 Область применения программы

Программа производственной (преддипломной) практики (далее практика) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовой подготовки в части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов деятельности.

1.2. Цели и задачи практики – требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности):

Производственная (преддипломная) практика (по профилю специальности) представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков:

уметь:

- разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую;
- 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;
- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;

- 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;
- 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;
- 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» десяти пальцевым 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 «на входе»;
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
- 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;
- подготавливать типовые договоры страхования;

- вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- 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;
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;

иметь практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
- организации продаж страховых продуктов;
- сопровождения договоров страхования;
- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- документально оформлять страховые операции;
- консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

А также формирование, закрепление, развитие профессиональных и общих компетенций:

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.
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование в розничных продажах.
- 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.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
- 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 выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
- ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
- ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
- ПК 5.1. Консультировать клиентов по особенностям различных видов страхования.
- ПК 5.2. Поддерживать существующую клиентскую базу.
- ПК 5.3. Вести документооборот (договоры, счета, акты и др.).

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей 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 информационно - коммуникационные технологии в процессе 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 задания.

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.

Для достижения цели поставлены задачи ведения практики:

- подготовка обучающегося к освоению рабочей профессии, обучению трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

- подготовка обучающегося к Государственной итоговой аттестации.

– развитие социально-воспитательного компонента учебного процесса.

1.3 Организация практики

Практика проводится концентрированно в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся, на

основе договоров, заключаемых между ТТЖТ – филиалом РГУПС и организациями в установленном порядке.

В период прохождения практики обучающиеся могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы практики.

Направление на практику оформляется приказом директора ТТЖТ – филиала РГУПС с указанием закрепления каждого обучающегося за организацией, а также с указанием вида и сроков прохождения практики.

Обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить практику в организации по месту работы, в случаях, если осуществляемая ими профессиональная деятельность соответствует целям практики.

Организацию производственной практики (по профилю специальности) осуществляют руководители практики от ТТЖТ – филиала РГУПС и от организации. Руководители практики назначаются приказом директора ТТЖТ – филиала РГУПС.

1.4Срок прохождения практики - 4 недели (144 часа).

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Наименование разделов и тем практики	Виды работ	Объем недель/ часов	
1	2	3	
Производственная (преддипломная) практика		4/144	
<p>Тема 1.1 Характеристика страховой организации.</p> <p>Тема 1.2 Система управления страховой организацией.</p> <p>Тема 1.3 Изучение процесса организации и проведения различных видов страхования.</p>	Содержание		
	1 Структура и функции страховой компании. Организационно-правовая форма страховой организации, ее подчиненность и время создания. Состав учредителей, размер уставного капитала. Перечень видов страхования, на которые получена лицензия. Организационная структура.		
	2 Система управления страховой организацией. Функциональные обязанности работников. Организация оплаты труда работников.		
	3 Изучение процесса организации и проведения различных видов страхования: личного (страховые программы, страховые тарифы, страховые суммы. ОМС, ДМС); имущественного (определение страховой суммы, определение факта и размера ущерба при наступлении страхового случая, организацию предупредительных мероприятий); ответственности (страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств; страхования ответственности на случай, причинения вреда в процессе хозяйственной и профессиональной деятельности; страхования кредитных рисков; экологического страхования: предпринимательских рисков (страхование от убытков вследствие перерывов, страхование рисков новой техники и технологии, страхование биржевых и валютных рисков, страхование кредитных рисков, страхование инвестиционной деятельности и др.)		
	4 Состав страхователей, размеры поступивших страховых взносов и выплат страховых возмещений. Проанализировать количество и состав страхователей по видам и объектам страхования в динамике за ряд лет.		
	5 Дать оценку перспективам расширения страхового поля. Проанализировать размер поступивших страховых взносов и выплат страховых возмещений, страховых и выкупных сумм в динамике за ряд лет.		
<p>Тема 2.1 Планирование страховой деятельности.</p> <p>Тема 2.2 Финансовое состояние страховой организации.</p> <p>Тема 2.3 Аквизиционная деятельность страховой организации.</p> <p>Тема 2.4 Инвестиционная деятельность страховой организации.</p> <p>Тема 2.5 Бухгалтерская деятельность страховой организации.</p> <p>Тема 2.6 Налогообложение страховой компании.</p>	Содержание		
	6 Изучить основы перспективного и годового планирования деятельности страховой компании, в т. ч. методику планирования поступления страховых платежей, порядок составления финансового плана.		
	7 Планирование инвестиционной деятельности страховой организации.		
	8 Анализ финансового состояния страховой компании. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность страховой организации.		
	10 Оценить размер прибыли страховой компании ее динамику, источники и назначение. Инвестиционная деятельность.		
	11 Формирование резервов страховой компании. Аквизиционная деятельность.		

Тема 2.7 Индивидуальная работа.	12	Организация бухгалтерского учета в страховой компании, первичная и бухгалтерская отчетность страховой организации.	
	13	Налогообложение, планирование, учет и отчетность Ознакомиться с видами уплачиваемых налогов и сборов, их ставками объектами налогообложения льготным режимом в исследуемой страховой компании.	
	14	Ознакомиться с постановкой, формами и видами учета, порядком составления бухгалтерской и статистической отчетности.	
	15	Индивидуальное задание по предполагаемой теме дипломного проекта. Краткое описание состояния, проблем по предполагаемой теме дипломного проекта и рекомендации по их решению.	
Всего			4/144

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Для проведения настоящей практики используется материально-техническая база предприятий, с которыми заключены договоры о прохождении практики обучающимися, позволяющая обеспечить освоение обучающимися всех предусмотренных программой практики компетенций и выполнение всех запланированных видов работ

3.2 Перечень рекомендуемой учебной литературы

Основная литература:

1. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии – 9-е изд. Пер. и доп./ Учебник и практикум. М.: Юрайт, 2016. - <https://www.biblio-online.ru>
2. Донецкая О.Ю., Садыкова Л.М., Горбунова А.В., Зотова Л.А., Владимиров В.В. Планирование и продажи банковских страховых продуктов: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. - <https://www.knigafund.ru>
3. Хомич И.П. Организация страхового дела – Учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. - <https://www.biblio-online.ru>
4. Учебное пособие по МДК 02.02 Анализ продаж страховых продуктов. С.В. Лагерева. 2017 - <https://www.tihtgt.ru>
5. Костюченко Л.П., Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). Учебное пособие. Тихорецк, 2017. <http://tihtgt.ru>
6. Выставкина О.В., Оформление и сопровождение страхового случая. Учебное пособие. Тихорецк, 2017. <http://tihtgt.ru>
7. Годин А.М. и другие. Страхование: Учебник. М.: Дашков и К, 2014. – ЭБС «КнигаФонд» - <http://www.knigafund.ru>.
8. Лагерева С.В. Учебное пособие: Агент страховой, 2017 г.

Дополнительные источники:

1. Методические рекомендации по практическим занятиям МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании – Т.А. Бориско, 2017 - <https://www.tihtgt.ru>
2. Методические рекомендации по практическим занятиям МДК 02.02 Анализ продаж страховых продуктов – С.В. Лагерева, 2017 - <https://www.tihtgt.ru>
3. Методические рекомендации по проведению практических занятий МДК 03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) О.В. Выставкина 2017г. - <http://tihtgt.ru>
4. Методические рекомендации по проведению практических занятий МДК 03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям) О.В. Выставкина 2016г. - <http://tihtgt.ru>

5. Методические рекомендации по проведению практических занятий МДК 04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) О.В. Выставкина 2017г. - <http://tihtgt.ru>
6. Методические рекомендации по проведению практических занятий МДК 04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество О.В. Выставкина 2016г. - <http://tihtgt.ru>
7. Методические рекомендации по проведению практических занятий МДК 04.03 Оценка ущерба страхового возмещения (по отраслям) О.В. Выставкина 2017г. - <http://tihtgt.ru>

Интернет ресурсы:

Электронные ресурсы ТТЖТ <http://tihtgt.ru>

Консультант плюс <http://www.consultant.ru>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

По результатам практики руководителями практики от организации и от филиала (структурного подразделения) формируется аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, а также характеристика на обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики.

В период прохождения практики обучающимся ведется дневник практики, который должен быть оформлен в соответствии с установленными требованиями и подписан непосредственным руководителем практики от организации. По результатам практики обучающимся составляется отчет в соответствии с установленной формой и сдается руководителю практики от филиала одновременно с дневником по производственной практике (по профилю специальности) и аттестационным листом.

Форма отчета по практике определяется рекомендациями (методические указания) по составлению отчёта по практике. Содержание отчета определяется программой практики и индивидуальным заданием. Отчет рассматривается руководителями практики от ТТЖТ филиала РГУПС.

Аттестация по итогам практики проводится с учетом (или на основании) результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций.

Руководители практики дают краткий отзыв о работе каждого обучающегося (в дневнике практики), отмечая в нем выполнение обучающимся программы практики (отношение к работе, трудовую дисциплину, степень овладения производственными (профессиональными) навыками и участие обучающегося в рационализаторской работе, общественной жизни организации) и другие критерии сформированности общих и профессиональных компетенций и приобретенных необходимых умений и опыта практической работы по специальности (профессии).

Практика завершается дифференцированным зачетом при условии положительного аттестационного листа по практике, подписанного руководителями практики от организации и ТТЖТ филиала РГУПС об уровне

освоения профессиональных компетенций; наличия положительной характеристики организации на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики; полноты и своевременности представления дневника практики и отчета о практике в соответствии с заданием на практику.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Реализовывать технологии агентских продаж. (ПК.1.1)	<ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать производительность и эффективность работы с страховых агентов; - разрабатывать агентский план продаж; - проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; - разрабатывать системы стимулирования агентов; - рассчитывать комиссионное вознаграждение; 	<p>Текущий контроль (дневник по практике)</p> <p>Характеристика.</p> <p>Аттестационный лист. Дифференцированный зачёт.</p>
Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. (ПК 1.2)	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; 	
Реализовывать технологии банковских продаж. (ПК 1.3)	<ul style="list-style-type: none"> - 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; 	
Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. (ПК 1.4)	<ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; - оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; 	
Реализовывать технологии прямых офисных продаж. (ПК 1.5)	<ul style="list-style-type: none"> - составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; - организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; - проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; - выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; 	
Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. (ПК 1.6)	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; - подготавливать письменное обращение к клиенту; 	
Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж. (ПК 1.7)	<ul style="list-style-type: none"> - реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; 	
Реализовывать технологии телефонных продаж. (ПК 1.8)	<ul style="list-style-type: none"> - вести телефонные переговоры с клиентами; - осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; 	
Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах. (ПК 1.9)	<ul style="list-style-type: none"> - контролировать эффективность использования интернет-магазина; 	

Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. (ПК 1.10)	- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;	
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж (ПК.2.1)	- выстраивать стратегию розничных продаж - составлять план продаж страховых продуктов (по видам планирования)	
Организовывать розничные продажи (ПК.2.2)	- выстраивать алгоритм розничных продаж страховых продуктов - осуществлять контроль плана розничных продаж	
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании (ПК.2.3)	- применять маркетинговые приемы розничных продаж страховых продуктов - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж	
Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта (ПК.2.4)	- проводить анализ страховых продаж - анализировать эффективность страховой деятельности	
Документально оформлять страховые операции (ПК.3.1)	- подготавливать типовые документы для оформления страховых операций - применять информационные технологии для подготовки типовых документов	
Вести учет страховых договоров (ПК 3.2)	- осуществлять систему кодификации и нумерации договоров страхования - вести журналы страховых операций	
Анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК 3.3)	- проводить анализ финансового состояния страховой организации	Текущий контроль (дневник по практике) Характеристика.
Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая (ПК.4.1)	- Применять знания этики, страховой и правовой терминологии в общении с клиентами. - Подготавливать типовые документы для оформления страхового случая	Аттестационный лист. Дифференцированный зачёт.
Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов (ПК 4.2)	- Проводить экспертизы и осмотры пострадавших объектов. - Документально оформлять результаты экспертизы. - Документально оформлять результаты осмотров.	
Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы (ПК 4.3)	- Готовить документы для направления их в компетентные органы	
Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты (ПК 4.4)	- Оценивать сумму ущерба - Определять величину страхового возмещения - Документально оформлять расчет и начисления страхового возмещения	
Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков (ПК 4.5)	- Вести журналы убытков страховой организации, в том числе с применением технических средств - Составлять отчеты по страховой деятельности - Применять статистические методы по страховым операциям	
Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК 4.6)	- Выявлять простейшие мошеннические приемы - Разрабатывать меры борьбы со страховыми мошенниками	

Консультировать клиентов по особенностям различных видов страхования (ПК 5.1.)	- Информировать клиентов об особенностях всех видов страхования в соответствии с нормативно-правовой базой ведения страховой деятельности	
Поддерживать существующую клиентскую базу (ПК 5.2.)	- Заполнение и оформление документов по всем видам страхования	
Вести документооборот (договоры, счета, акты и др.) ПК 5.3.)	- Оформление и подготовка документов для сдачи в архив	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрировать интерес к будущей профессии	Текущий контроль (дневник по практике) Характеристика. Аттестационный лист. Дифференцированный зачёт.
Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач - оценка эффективности и качества выполнения	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность..	- решении стандартных и нестандартных задач в области страхования	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективно искать необходимую информацию	
Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.	- использовать различные источники включая электронные	
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- работа на современных электронных носителях	
Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.	- анализ инноваций в области страхования	
Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	

РЕЦЕНЗИЯ

На программу производственной (преддипломной) практики для специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

Программа составлена на 4 недели (144 часа).

Содержание программы соответствует требованиям Федерального государственного образовательного среднего профессионального образования стандарта и уровню подготовки выпускников специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

Практика студентов является составной частью образовательного процесса и имеет целью закрепление и углубление знаний полученных студентами в процессе теоретического обучения, приобретение необходимых умений, навыков и опыта работы по специальности, а также периодом подготовки студента к написанию квалификационной работы.

Особое внимание при направлении на производственную (преддипломную) практику уделяется совершенствованию навыков (общих и профессиональных компетенций) страхового дела.

Рабочая учебная программа производственной (преддипломной) практики составлена в соответствии с требованиями работодателей и нормативно – правовой базы реализуемой специальности 38.02.02.

Рецензент

Леднева О.С. – руководитель отделения

ОАО «Альфа Страхование»



РЕЦЕНЗИЯ

На программу производственной практики для специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) составлена в соответствии с федеральными государственными требованиями к минимуму содержания и уровня подготовки выпускников по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) на основе среднего профессионального образования.

Программа составлена на 4 недели (144 часа).

Содержание программы соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и уровню подготовки выпускников специальности Страховое дело.

Производственная (преддипломная) практика студентов является составной частью образовательного процесса и имеет целью закрепление и углубление знаний полученных студентами в процессе теоретического обучения, приобретение необходимых умений, навыков и опыта работы по специальности, а также периодом подготовки студента к государственной итоговой аттестации.

Организация производственной (преддипломной) практики на всех этапах должна быть направлена на выполнение Федеральных государственных требований и освоению общих и профессиональных компетенций обучающихся по специальности «Страховое дело» и присваиваемой квалификации Специалист страхового дела.

Закрепление производственной (преддипломной) практики анализируются, подводятся итоги и сдаются отчеты по установленной форме руководителю практики, выставляются оценки и материал используется при написании дипломной работы.

Рецензент:



Бориско Т.А. - преподаватель ТТЖТ – филиала РГУПС