

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

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

2016



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УПР

/ С.В. Жестеров /

« 07 » 09 2016 г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель агентства в

г.Тихорецке филиала

ООО «Ростгосстрах»

по Краснодарскому краю

/ А.А. Хуртесов /

« 01 » 09 2016 г.

Рабочая учебная программа преддипломной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**, утвержденного приказом от 28 июля 2014 г. № 833 зарегистрированного в Минюсте России 25 августа 2014 г. № 33821

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

Разработчики: Лагерева С.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 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	11
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	13
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ.	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).	18

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей учебной программы

Рабочая учебная программа преддипломной практики является частью основной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и комплексов части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов деятельности.

Рабочая учебная программа преддипломной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при подготовке и переподготовке по специальности 38.02.02 Страхование дело. Образование: среднее (полное) общее. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи преддипломной практики:

формирование у обучающихся практических профессиональных умений в рамках СПО по основным видам профессиональной деятельности для освоения рабочей профессии, обучение к трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Требования к результатам освоения преддипломной практики

В результате прохождения преддипломной практики по видам профессиональной деятельности студент должен:

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;

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 основы 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;

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 планирование 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, кооперацию, 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 организация работы, 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 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;
- 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;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;

- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- 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);

- основы трудового законодательства;
- основы гражданского законодательства;
- нормативные документы организации страховой деятельности в РФ;
- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтами и юристами и порядок передачи договоров страхования продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы преддипломной практики:

Всего – 144 часа.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы преддипломной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД), необходимых для последующего освоения ПК и ОК по избранной специальности.

Код	Наименование результата обучения
ПК 1	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 3	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 5	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 7	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 8	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 9	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ПК 11	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 12	Организовывать розничные продажи.
ПК 13	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 14	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ПК 15	Документально оформлять страховые операции.
ПК 16	Вести учет страховых договоров.
ПК 17	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
ПК 18	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая
ПК 19	Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
ПК 20	Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
ПК 21	Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять

	страховые акты
ПК 22	Вести журнал убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
ПК 23	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества
ПК 24	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
ПК 25	Организация продаж страховых продуктов
ПК 26	Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
ПК 27	Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
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 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

3 ТЕМАТИЧЕИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала практики	Виды работ	Кол-во часов
Теоретическая часть	Тема 1.1 Характеристика страховой организации. Тема 1.2 Система управления страховой организацией. Тема 1.3 Изучение процесса организации и проведения различных видов страхования. Тема 1.4 Страховое возмещение. Тема 1.5 Страховые жалобы.	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. Система управления страховой организацией. Функциональные обязанности работников. Организация оплаты труда работников. 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	72

		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.) 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. Дать оценку перспективам расширения страхового поля. Проанализировать размер поступивших страховых взносов и выплат страховых возмещений, страховых и выкупных сумм в динамике за ряд лет. Ознакомиться с документами по рассмотрению заявлений и жалоб страхователей по вопросам страховых выплат. Возможности перестрахования.	
Практическая часть	Тема 2.1 Планирование страховой деятельности. Тема 2.2 Финансовое состояние страховой организации. Тема 2.3 Аквизиционная деятельность страховой организации. Тема 2.4 Инвестиционная деятельность страховой организации. Тема 2.5 Бухгалтерская деятельность страховой организации.	Изучить основы перспективного и годового планирования деятельности страховой компании, в т. ч. методику планирования поступления страховых платежей, порядок составления финансового плана. Планирование инвестиционной деятельности страховой организации. Анализ финансового состояния страховой компании. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость, ликвидность и	72

	Тема 2.6 Налогообложение страховой компании. Тема 2.7 Индивидуальная работа.	платежеспособность страховой организации. Оценить размер прибыли страховой компании ее динамику, источники и назначение. Инвестиционная деятельность. Формирование резервов страховой компании. Аквизиционная деятельность. Организация бухгалтерского учета в страховой компании, первичная и бухгалтерская отчетность страховой организации. Налогообложение, планирование, учет и отчетность Ознакомиться с видами уплачиваемых налогов и сборов, их ставками объектами налогообложения льготным режимом в исследуемой страховой компании. Ознакомиться с постановкой, формами и видами учета, порядком составления бухгалтерской и статистической отчетности. Индивидуальное задание по предполагаемой теме дипломного проекта. Краткое описание состояния, проблем по предполагаемой теме дипломного проекта и рекомендации по их решению.	
ВСЕГО			144

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия рабочего места Страхового агента в страховой компании.

Технические средства обучения:

- рабочее место страхового агента;
- ПК с лицензионными программами;
- компьютеры;
- принтеры.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Ермасов С.В., Ермасов Н.Б. Страхование. М.: Юрайт, 2014.
2. Малицкая Л.А. Страхование. Практикум. М.: Юрайт, 2014.
3. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.92 № 4015-1 (с дополнениями и изменениями).
4. Трудовой кодекс, 2014 г. (с дополнениями и изменениями);
5. Гражданский кодекс, 2014 г. (с дополнениями и изменениями).

Дополнительные источники:

1. Архипов А.П. Основы страхового дела. М.: Маркет ДС, 2014.
2. Бланд Д. Страхование: принципы и практика. М.: ЮНИТИ, 2012.
3. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности., М.: Финансы и статистика, 2013.

4. Ефимов С.Л. Экономика и страхование. Энциклопедический словарь. М.: ПЭЛ, 2012.
5. Никулин Н.Н., Березина С.В. и другие. Страхование дело: Курс лекций. Н.Новгород: ННГУ, 2013.
6. Медведев Ю.А., Пинкин Ю.В. Стартовый курс страхового агента. М.: МАРТ, 2012.
7. Шахов А.К. Страхование. М.: ЮНИТИ, 2012.
8. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес в России и за рубежом. М.: АНК ИЛ, 2013.
9. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт/ Под ред. С.А. Смирнова, М.: 2013.
10. Страхование от А до Я/ Под ред. Л.И. Корчевской и др. М.: ИНФРА-М, 2014.

Базы данных:

1. Информационные системы рынка страхования.
2. Консультант плюс.
3. Учебная программа 1С.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика проводится концентрированно или рассредоточено до производственной практики (по профилю специальности). При необходимости учебная практика может проводиться на предприятиях производственной практики (по профилю специальности)

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (гуманитарно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профиля «**Страховой агент**». Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Реализовывать технологии агентских продаж	- 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;	Текущий контроль Зачеты по производственной практике; Комплексный экзамен по модулю.
Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	- 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;	
Реализовывать технологии банковских продаж	- 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; - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых	

	консультантов и организовывать продажи через них;	
Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	- 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 прямых офисных продаж	- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; - осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; - реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;	
Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	- 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;	
Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж	- контролировать эффективность использования интернет-магазина; - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; - оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;	
Реализовывать технологии телефонных продаж	- вести телефонные переговоры с клиентами; - осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; - организовывать работу контакт-	

	центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;	
Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; - реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;	
Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; - проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; - подготавливать письменное обращение к клиенту;	
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	- 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;	
Организовывать розничные продажи	- 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;	
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; - определять перспективные каналы продаж; - анализировать эффективность каждого канала;	
Анализировать эффективность каждого канала	- анализировать основные показатели страхового рынка; - выявлять перспективы развития;	

продаж страхового продукта	- 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;	
Документально оформлять страховые операции	- 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.	
Вести учет страховых договоров	- 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 основные показатели продаж страховой организации	- анализировать заключенные договоры страхования; - рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; - на основы 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;	
Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	- 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;	
Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	- 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 и направлять запросы в компетентные органы.	- 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;	
Вести журнал убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	- 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;	
Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества	-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;	
Составлять, группировать и обобщать первичные документы	- подготавливать типовые договоры страхования; - вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; - осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;	
Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации	-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 налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению	- 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;	
Составлять	- подготавливать типовые договоры	

бухгалтерскую отчетность для предоставления в органы надзора	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;	
Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	-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;	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность профессиональных и общих компетенций. Основной метод контроля: экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по преддипломной практике. Завершается прохождением преддипломной практики сдачей отчета.

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	- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; - принципы создания организационной структуры персональных продаж; - теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения программы производственной практики
Организовывать собственную деятельность,	- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;	

выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- порядок расчета производительности агентов; - понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; - теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; - способы создания системы обратной связи с клиентом;	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- принципы управления агентской сетью и планирование 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, кооперацию, финансовый супермаркет; - сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;	
Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. - теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;	
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; - аутсорсинг контакт-центра; - способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; - факторы роста интернет-продаж в страховании;	

Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; - принципы создания организационной структуры персональных продаж; - теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;	
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- 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;	
Ориентироваться в условиях частой смены технологии в профессиональной деятельности	- психологию и этику телефонных переговоров; - предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;	

РЕЦЕНЗИЯ

Рабочая учебная программа преддипломной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) на основе среднего профессионального образования.

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 написанию квалификационной работы.

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

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

Рецензент:

Бориско Т.А. - преподаватель ТТЖТ – филиала РГУПС

РЕЦЕНЗИЯ

Рабочая программа преддипломной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по подготовке специалистов среднего звена специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

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 итоговому междисциплинарному экзамену.

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

Рецензент

Леднева О.С. – руководитель отделения
ОАО «АльфаСтрахование»