

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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УПР
/ С.В. Жестеров /
« 09 / 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 учебной практики **ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **38.02.02 Страховое 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: Абраменко В.И., 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.	9
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).	11

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Рабочая учебная программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и комплексов части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов деятельности.

Рабочая программа учебной 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 учебной практики:

формирование у обучающихся практических профессиональных умений в рамках модулей ОПОП 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 учебной практики

В результате прохождения учебной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- документально оформлять страховые операции ;
- консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая;

уметь:

- 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:

- 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;
- порядок передачи договоров страхования продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей учебной программы учебной практики:

В рамках освоения ПМ 05 – 72 часов.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной 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	Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
ПК 2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 3	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную профессиональную 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.

3 ТЕМАТИЧЕЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала практики	Виды работ	Кол-во часов
ПМ. 05 Агент страховой			72
МДК.05.01 Агент страховой	Тема 1.1. Документооборот в страховании Тема 1.2. Архивация договоров страхования Тема 1.3. Работа со страхователями, работа с возражениями	Подготавливать типовые договоры страхования – имущественного страхования, личного страхования, страхования ответственности для юридических и физических лиц. Подготовить систему кодификации и нумерации договоров страхования всех видов страхования. Осуществлять передачу полностью подготовленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам. Быстро и точно вводить договора страхования в базу данных страховой компании. Контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок. Производить расчёт страховых премий по видам страхования. Определять стоимость страховых услуг по видам страхования. Осуществлять хранение и всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Контролировать сроки действия договоров. Осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив. Выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора	72

		страхования. Работа с автоматизированными базами данных при продаже страхового продукта.	
ВСЕГО			72

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета
Страховое дело

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебная доска;
- комплект бланков страховой документации.

Технические средства обучения:

- калькуляторы по количеству студентов;
- ПК с лицензионными программами;
- мультимедийный проектор;
- экран,
- компьютеры;
- сканеры;
- принтеры.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные 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, 2013.
5. Никулин Н.Н., Березина С.В. и другие. Страховое дело: Курс лекций. Н.Новгород: ННГУ, 2014.
6. Медведев Ю.А., Пинкин Ю.В. Стартовый курс страхового агента. М.: МАРТ, 2012.
7. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт/ Под ред. С.А. Смирнова, М.: 2013.
8. Страхование от А до Я/ Под ред. Л.И. Корчевской и др. М.: ИНФРА-М, 2014.
9. Шахов А.К. Страхование. М.: ЮНИТИ, 2013.
10. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес в России и за рубежом. М.: АНКИЛ, 2014;
11. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.92 № 4015-1;
12. Гражданский кодекс;
13. Трудовой кодекс (с дополнениями и изменениями) ;

Дополнительные источники:

1. Архипов А.П. Роль андеррайтинга в формировании финансового результата страховых операций // Управление в страховой компании. 2014. №2, с.42-47.
2. Журналы:
 - «Страховой бизнес»
 - «Атлас страхования»
 - «Страховой дозор»
 - «Страховой эксперт» - интернет- журнал
 - «Страховой случай»

- «Современные страховые технологии»

- «Русский полис»

3. Базы данных:

- Информационные системы рынка страхования;

- Базы рынка финансов, справочники рынка страхования и страхования обязательного, каталоги рынка ОСАГО;

- Электронные технологии в Фонде социального страхования: поисково-мониторинговая система <http://fz122.fss.ru>;

- Учебная программа 1С.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Ученая 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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; 	<p>Текущий контроль</p> <p>Зачеты по производственной практике;</p> <p>Комплексный экзамен по модулю.</p>
Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	<ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; - разрабатывать системы стимулирования агентов; - рассчитывать комиссионное вознаграждение; - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; 	
Реализовывать технологии банковских продаж	<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; - осуществлять поиск страховых 	

	брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;	
Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	<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; 	

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 учебной практике. Завершается прохождением учебной практики сдачей отчета по практике.

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	<ul style="list-style-type: none"> - 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, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> - способы планирования развития агентской сети в страховой компании; - порядок расчета производительности агентов; - понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; 	
Принимать решения в стандартных и	- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через	

<p>нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>сетевых посредников; - теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; - способы создания системы обратной связи с клиентом;</p>	
<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>- 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;</p>	
<p>Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. - теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p>	
<p>Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>- 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;</p>	