

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Фейгельман Наталия Владимировна

Должность: Директор

Дата подписания: 28.02.2021 11:21:27

Уникальный программный документ

7320cc04697f2406afb213160141971ff321e42ecf58366b195712764854b5b

АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП.01.01

ПО МОДУЛЮ ПМ.01. РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.02. СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)

1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики – является составной частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02. Страхование (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

2. Цели и задачи учебной практики:

Формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей образовательной программы СПО по основному виду профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Проведение практики направлено на закрепление полученных студентами теоретических знаний по профессиональному модулю ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, приобретение практического опыта и навыков самостоятельной работы.

Задача учебной практики заключается в обобщении материалов, накопленных студентами в процессе изучения профессионального модуля.

Требования к результатам освоения учебной практики: в результате прохождения учебной практики в рамках каждого профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт	реализации различных технологий розничных продаж в страховании
уметь	рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы 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;

	<p>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</p> <p>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</p> <p>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>вести телефонные переговоры с клиентами;</p> <p>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина</p>
<p>знать</p>	<p>способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</p> <p>порядок расчета производительности агентов;</p> <p>этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p> <p>понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</p> <p>принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>модели выплаты комиссионного вознаграждения;</p> <p>способы привлечения брокеров;</p> <p>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p> <p>понятие банковского страхования;</p> <p>формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> <p>порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> <p>теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p>

	<p>маркетинговый анализ открытия точки продаж;</p> <p>научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</p> <p>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> <p>модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;</p> <p>теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</p> <p>способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>психологию и этику телефонных переговоров;</p> <p>предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</p> <p>особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;</p> <p>продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;</p> <p>аутсорсинг контакт-центра;</p> <p>способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</p> <p>принципы создания организационной структуры персональных продаж;</p> <p>теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;</p> <p>факторы роста интернет-продаж в страховании;</p> <p>интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;</p> <p>требования к страховым интернет-продуктам;</p> <p>принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем</p>
--	--

По окончании учебной практики обучающийся сдает отчет в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме, установленной ЧОУ ПО ТТЭУ.

**АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО
ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПП.02.01
ПО МОДУЛЮ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.02. СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)**

1. Область применения программы

Проведение практики направлено на закрепление полученных студентами теоретических знаний по профессиональному модулю ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, приобретение практического опыта и навыков самостоятельной работы организации продаж страховых продуктов.

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Овладение студентами профессиональной деятельностью по специальности в соответствии с видами деятельности, закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, на основе изучения деятельности конкретной организации, приобретение первоначального практического опыта.

Основными задачами практики по профилю специальности являются:

- отработка практических умений и навыков, полученных при изучении профессионального модуля;
- развитие профессионального мышления;
- проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности.

Требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности): в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) в рамках каждого профессионального модуля обучающийся должен:

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

	<p>организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p> <p>определять перспективные каналы продаж;</p> <p>анализировать эффективность каждого канала;</p> <p>определять величину доходов и прибыли канала продаж;</p> <p>оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</p> <p>рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</p> <p>проводить анализ качества каналов продаж</p>
<p>знать</p>	<p>роль и место розничных продаж в страховой компании;</p> <p>содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;</p> <p>принципы планирования реализации страховых продуктов;</p> <p>нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;</p> <p>принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> <p>методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;</p> <p>место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;</p> <p>маркетинговые основы розничных продаж;</p> <p>методы определения целевых клиентских сегментов;</p> <p>основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</p> <p>порядок формирования ценовой стратегии;</p> <p>теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;</p> <p>виды и формы плана продаж;</p> <p>взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;</p> <p>методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;</p> <p>организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;</p> <p>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;</p> <p>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p> <p>классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</p> <p>каналы розничных продаж в страховой компании;</p>

	<p>факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;</p> <p>способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;</p> <p>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p> <p>основные показатели эффективности продаж;</p> <p>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;</p> <p>зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p> <p>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;</p> <p>качественные показатели эффективности каналов продаж</p>
--	---

По окончании производственной практики (по профилю специальности) обучающийся сдает отчет в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме, установленной ЧОУ ПО ТТЭУ.

**АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО
ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПП.03.01
ПО МОДУЛЮ ПМ.03 СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ
(ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.02. СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)**

1. Область применения программы

Проведение практики направлено на закрепление полученных студентами теоретических знаний по профессиональному модулю ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), приобретение практического опыта и навыков самостоятельной работы сопровождения договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Овладение студентами профессиональной деятельностью по специальности в соответствии с видами деятельности, закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, на основе изучения деятельности конкретной организации, приобретение первоначального практического опыта.

Основными задачами практики по профилю специальности являются:

- отработка практических умений и навыков, полученных при изучении профессионального модуля;
- развитие профессионального мышления;
- проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности.

Требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности): в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) в рамках каждого профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт	сопровождения договоров страхования
уметь	подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;

	<p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»;</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p>
<p>знать</p>	<p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p>виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p>способы учета договоров страхования;</p> <p>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p> <p>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;</p> <p>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p>возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p>

По окончании производственной практики (по профилю специальности) обучающийся сдает отчет в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме, установленной ЧОУ ПО ТТЭУ.

**АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО
ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПП.04.01
ПО МОДУЛЮ ПМ.04 ОФОРМЛЕНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАХОВОГО
СЛУЧАЯ (ОЦЕНКА СТРАХОВОГО УЩЕРБА, УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.02. СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)**

1. Область применения программы

Проведение практики направлено на закрепление полученных студентами теоретических знаний по профессиональному модулю ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), приобретение практического опыта и навыков самостоятельной работы оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Овладение студентами профессиональной деятельностью по специальности в соответствии с видами деятельности, закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, на основе изучения деятельности конкретной организации, приобретение первоначального практического опыта.

Основными задачами практики по профилю специальности являются:

- отработка практических умений и навыков, полученных при изучении профессионального модуля;
- развитие профессионального мышления;
- проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности.

Требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности): в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) в рамках каждого профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт	оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
уметь	документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения); вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде; составлять внутренние отчеты по страховым случаям; рассчитывать основные статистические показатели убытков; готовить документы для направления их в компетентные органы; осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая; быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов; выявлять простейшие действия страховых мошенников;

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

По окончании производственной практики (по профилю специальности) обучающийся сдает отчет в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме, установленной ЧОУ ПО ТТЭУ.

**АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО
ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПП.05.01
ПО МОДУЛЮ ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (АГЕНТ
СТРАХОВОЙ)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.02. СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)**

1. Область применения программы

Проведение практики направлено на закрепление полученных студентами теоретических знаний по профессиональному модулю ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (должность «Агент страховой»), приобретение практического опыта и навыков самостоятельной работы в должности «Агент страховой».

2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Овладение студентами профессиональной деятельностью по специальности в соответствии с видами деятельности, закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, на основе изучения деятельности конкретной организации, приобретение первоначального практического опыта.

Основными задачами практики по профилю специальности являются:

- отработка практических умений и навыков, полученных при изучении профессионального модуля;
- развитие профессионального мышления;
- проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности.

Требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности): в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) в рамках каждого профессионального модуля обучающийся должен:

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;

	<p>своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;</p> <p>осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами</p>
знать	<p>нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;</p> <p>виды страховых услуг и условия различных видов страхования;</p> <p>правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;</p> <p>действующую систему социальных гарантий;</p> <p>методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;</p> <p>основы рыночной экономики;</p> <p>основы психологии и организации труда;</p> <p>порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;</p> <p>отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;</p> <p>основы трудового законодательства;</p> <p>правила и нормы охраны труда</p>

По окончании производственной практики (по профилю специальности) обучающийся сдает отчет в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме, установленной ЧОУ ПО ТТЭУ.