



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Многопрофильная Академия непрерывного образования»
АНПОО «МАНО»
Колледж

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета

АНПОО «МАНО»

Протокол № *01-01/28 от*

29.05.2023 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНПОО «МАНО»

[Signature] В.И. Гам

29 мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
по профессиональному модулю
ПМ. 03 «СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ
СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)»
для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
Квалификация: Специалист страхового дела
Заочная форма обучения

Омск, 2023

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

Организация-разработчик:

АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного дополнительного образования»

Разработчик:

Лысак О.В., преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	стр. 4
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	8
3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	11

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ. 03 «СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)»

1.1. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности.

1.2. Цель производственной практики

В результате изучения 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;
 - 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 входе";
 - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
- знать:
- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;

- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий 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;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА:

5.1. Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

5.2. Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

5.2.3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

1.3. Количество часов на освоение программы практики

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объеме 36 часов.

1.4. Требования к базам практики

Практика проводится согласно календарному учебному графику, утвержденному директором колледжа. Практика обучающихся проводится в организациях на основе прямых договоров между колледжем и организацией, в которую направляются обучающиеся. Направление деятельности организаций должно соответствовать профилю подготовки обучающихся.

Кадровые условия (специальность и квалификация руководителя практики от организации, выполняющей роль базы практики)

Наличие квалифицированного персонала по специальности «Специалист страхового дела», высшее образование.

Требования к оснащению оборудованием

- кабинет, соответствующий санитарно-гигиеническим требованиям;
- персональный компьютер (монитор, звуковые колонки, системный блок, компьютерная мышь);
- комплекты дидактических и раздаточных материалов (книги, схемы).

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Наименование профессионального модуля, МДК, разделов	Содержание практики, виды работ, задания	Объем часов
<p>ПМ. 03 «СОПРОВОЖДЕНИЕ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ (ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ И ПРЕМИИ)»</p> <p>МДК.03.01. Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)</p> <p>МДК.03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)</p>	<p style="text-align: center;">Задания на производственную практику:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовить и оформить договоры по всем видам страхования. Построение тарифов страхования. Расчет страховых премий по видам страхования. Формирование регистрационных номеров счетов на оплату несчастного случая. 2. Оформить полисы КАСКО и ОСАГО для юр. и физ. лиц. Проверять полисы КАСКО, оформленные контрагентами. 3. Оформить договоры по видам страхования с использованием специализированных компьютерных программ. Ввод договоров всех видов страхования в базу данных. 4. Составить схему и описать процесс контроля сроков действия договоров. 5. Провести анализ заключения договоров всех видов страхования и анализ причин отказов от перезаключения и продления договоров страхования за 2 года. <p>Подготовить и презентовать финансовые решения для клиентов, - провести мониторинг уровня обслуживания клиента и осуществление мероприятий по увеличению кросспродаж.</p>	36
Итоговая аттестация	Дифференцированный зачет	
		Всего: 36

3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

- дневник практиканта,
- отчет студента о проделанной работе,
- аттестационный лист,
- характеристика руководителя практики от принимающей стороны

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения устных опросов, тестирования, практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных и групповых заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
<p>уметь: организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p>знать: 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.</p>	<p>Тема 1.1 практическое занятие № 1 Понятие интернет-магазина</p> <p>Тема 1.3</p> <p>Тема 3.5.</p> <p>Тема 2.4 практическое занятие № 8 Барьеры входа на рынок интернет- страхования</p> <p>Тема 2.2., 2.3, 3.5 практическое занятие № 5 Возможности виртуального офиса</p> <p>Тема 2.3 практическое занятие № 7 Требования к интернет-продуктам.</p> <p>Тема 2.3 практическое занятие № 7 Требования к интернет-продуктам.</p>

Вопросы для контроля в тестах №№ 1,2 по соответствующим темам.

5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации , часть 2 , глава 48.
2. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
3. Александрова Т. Коммерческое страхование: Справочник. М., 1996.
4. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Бухгалтерский учет в страховых компаниях. - М.: Инфра-М, 1996.
5. Дубровина Т.А., Сухов В.А., Шеремет А.Д. Аудиторская деятельность в страховании: Учебное пособие/ Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ИНФРА-М, 1997.
6. Ефимов С.Л. Организация работы страховой компании : теория, практика, зарубежный опыт. М., 1993.
7. Ефимов С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера. М., 1996.
8. Коломин Е. Экономика и психология страхования //Финансовая газета. 1997. № 2. С. 10.
9. Организация управления страховой компанией : теория, практика, зарубежный опыт. М., 1995.
10. Ефимов С. Л. Деловая практика страхового агента и брокера - М.: Страховой полис ЮНИТИ, 1996г
11. Страхование от А до Я. Книга для страхователя. - М.: Инфра-М, 1996.

Дополнительная литература:

1. Страхование. Ч. 1-8. - М.: Финансы, 1994-1996.
2. Страховое дело: Учебник / Под ред. проф. П.И. Рейтмана М., 1992.
3. Формирование страховых резервов. Бухгалтерский учет, налогообложение. М., 1995.
4. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 1997.
5. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций: учебное пособие. – Новосибирск: Сибирское соглашение; Ростов-н/Д.: Феникс, 2006
6. Актуальные проблемы развития страховой посреднической деятельности и пути их решения. Алексей Лайков к.э.н., доцент, директор страховой и перестраховочной брокерской компании «РИФАМС» Заместитель Председателя Правления АПСБК
7. Лайков А.Ю. *Необходимость корректировки модели развития отечественного страхования.* «Финансы» 2006, № 8, с.29–33.
8. Страхование. Автор: Самсонова И.А., редактор: В авторской редакции
9. Галагуза Н.Ф. Страховые посредники. - М.: Учебно-консультационный центр "ЮрИнфоР", 1998. - 208 с.

10. Козлов В.В., Козлова А.А. Управление конфликтом. - М.: Издательство "Экзамен" (серия "Бизнес-тренинг"), 2004. - 224 с.
11. Рыбкин И.В. Психологическая подготовка продавца. - М.: Издательство "Институт общегуманитарных исследований" (серия "Мастер продаж"), 2006. - 160 с.
12. Брюханова А.В., Кушелев Ю.Ф., Перемолотов В.В., Рачкова С.Б.) развитие агентской сети страховой компании. методическое пособие. "Издательский дом "БДЦ-Пресс", 2006
- Н. Ф. Галагуза «Страховые посредники», М. 1998
13. Ефимов С. Л. «Деловая практика страхового агента», М. 1996
14. Крымов А. А. «Практическая психология для страховых агентов», М. 1993