



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

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета

АНПОО «МАНО»

Протокол № 01-01/16 от

01.06.2022 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор АНПОО «МАНО»



В.И. Гам

Июня 20 22 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ
для специальности
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
Квалификация: Специалист страхового дела
Заочная форма обучения

Омск, 2022

Программа практики 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 N 833.

Организация-разработчик: АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного дополнительного образования».

Разработчик: Шарафутдинова Марьям Анверовна, преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ	стр. 4
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	14
3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	16
5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	18

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

1.1. Место преддипломной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа преддипломной практики является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям), в части освоения основных видов профессиональной деятельности:

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Организация продаж страховых продуктов

Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)

Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

1.2. Цель преддипломной практики

Целью практики является комплексное освоение студентами всех видов профессиональной деятельности по специальности, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимого опыта практической работы студентами по специальности в результате освоения профессиональных модулей.

ПМ.1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

В результате изучения 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 данных 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 систему;

- 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;

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 планирования 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, кооперация, 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 организацию работы с базой данных клиентов, 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 по 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.

ПМ 2. «Организация продаж страховых продуктов»

В результате изучения 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;
 - 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;
- знать:**
- 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.

ПМ 3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

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

ПМ 4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

В результате изучения 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;
- 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;

знать:

- 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).

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- - проводить страхование имущества
- - проводить личное страхование
- - проводить страхование ответственности
- - применять правила прохождения этапов технологии продаж
- - осуществлять развитие отношений с клиентами

знать:

- - особенности работы страхового агента
- - страховые продукты
- технологии продаж страховых продуктов

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:

5.2.1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

5.2.2. Организация продаж страховых продуктов.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

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.

5.2.4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

5.2.1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

5.2.2. Организация продаж страховых продуктов.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

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

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

5.2.4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

1.3. Количество часов на освоение программы практики

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объеме 144 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

Задания на преддипломную практику

- 1. Изучение характерных особенностей организации и деятельности исследуемой страховой компании**
 - Ознакомление с организационно-правовой формой хозяйствующего субъекта
 - Знакомство с правилами распорядка режима работы
 - Виды оказываемых услуг страховой компании
 - Объекты страховой деятельности
 - Изучение формы и системы оплаты труда
 - Изучение структуры управления страховой компании

- 2. Ознакомление с правами и обязанностями страхового агента. Изучение содержания агентского договора.**
 - Ознакомление с правами и обязанностями страхового агента.
 - Изучение прав и обязанностей страховой компании по отношению к страховому представителю.
 - Изучение содержания агентского договора.

- 3. Ознакомление с правилами работы страхового агента.**
 - Изучение региональных условий и спроса на определенные страховые услуги.
 - Определение перспективных сегментов рынка для страховой компании.
 - Определение основных конкурентов страховой компании, дать им краткую характеристику.
 - Дать характеристику клиентской базы страховой компании (отделения).
 - Разработать агентский план продаж на год, месяц.
 - Осуществление операции по заключению договоров имущественного и личного страхования (заполнить образцы документов по видам страхования).
 - Оформление документов, используемых в деятельности агента (по учету бланков, отчетности).
 - Ознакомление клиентов с правилами страхования.
 - Консультирование клиентов по порядку действий при наступлении страхового случая.
 - Изучение порядка действий в страховой компании при выявлении факта страхового мошенничества.

- 4. Определение финансовой устойчивости страховой компании.**
 - Исследование динамики страховых платежей и страховых выплат.

- Составление соответствующих таблиц, построение на их основе графиков и диаграмм.
- Проведение анализа действующих тарифных ставок, уточнить их обоснованность.
- Проведение исследования финансовых основ страховой деятельности необходимых для анализа и оценки (провести анализ и оценку).
- Ознакомление, с инвестиционной, деятельностью страховой компании, ее эффективностью и результатами.
- Оценка размера прибыли страховой компании и ее динамики.

5. Изучение различных видов страхования.

- Обязательное и добровольное личное страхование, определить места и роль социального страхования (изучение правила заключения договора страхования).
- Изучение, вопросов, связанных с имущественным страхованием (способы оценки имущества, определение страховой суммы, расчет страховых платежей, определение факта и размера ущерба при наступлении страхового случая, составление страхового акта, правила заключения договора страхования, выдачи свидетельства (полиса)).
- Изучение сущности и назначения страхования ответственности (изучение страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхования ответственности на случай причинения вреда в процессе хозяйственной и профессиональной деятельности, страхования кредитных рисков, экологическое страхование).
- Изучение страхования предпринимательских рисков (ознакомиться с имеющимися договорами по данному виду страхования, методикой расчета страховых платежей, размерами страхового возмещения).

6. Оформление и сопровождение страхового случая.

- Описание порядка работы с внутренними документами по регистрации и сопровождению страхового случая.
- Проведение осмотра пострадавшего объекта, заполнение акта.
- Документальное оформление результатов экспертизы.
- Оформление запроса из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.
- Документальное оформление расчета и начисление страхового возмещения.
- Ведение журнала убытков страховой организации от наступления страховых случаев.
- Составление внутренних отчетов по страховым случаям.

- Описание порядка действий при выявлении факта страхового мошенничества.

Оформление отчета по практике.

3. ОТЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

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

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ПРАКТИКИ

4.1. Контроль работы практикантов и их отчетность по практике

Основными критериями оценивания результатов практики являются:

- объективность, всесторонний учет выполненного объема работы и анализ ее качества;
- учет индивидуально - личностных особенностей каждого студента, степень сформированности профессиональных компетенций;
- уровень профессиональной направленности: интерес к педагогической профессии, ответственное и творческое отношение к работе, инициативность, активность, самостоятельность, исполнительность, доброжелательное отношение к учащимся и коллегам.

Учет выполненной работы ведется каждым студентом ежедневно в дневнике практики. Дневник практики заполняется по каждому виду практики. Записи в дневнике должны содержать краткое описание выполненной работы. Дневники проверяются и подписываются руководителями практики. По завершении практики студент составляет план-отчет. В плане-отчете также может найти отражение работа, выполненная студентом по заданию работников баз практики.

Итогом практики является ее защита в форме дифференцированного зачёта, где оцениваются уровень приобретенного практического опыта, компетенций, качество ведения дневника. По итогам практики выставляется оценка.

4.2. Критерии оценки практикантов в период практики

«**ОТЛИЧНО**» ставится, если практикантом освоены профессиональные и общие компетенции определенного вида профессиональной деятельности, если занятия проведены на высоком организационно - методическом уровне, если обосновано выдвигались и эффективно решались образовательно-воспитательные задачи, рационально применялись разнообразные методы обучения и приемы активизации учащихся с учетом их возрастных и индивидуальных особенностей, поддерживалась хорошая дисциплина, если практикант проявил глубокие знания психолого-педагогической теории и творческую самостоятельность в подборе учебного и дидактического материала при построении, проведении и анализе занятия. Если практикант самостоятельно организывает процесс обучения, обобщает опыт, пользуется передовыми педагогическими технологиями. Формирует художественный вкус, творческие и

интеллектуальные способности, легко устанавливает психологический контакт. Все задания по практике выполнялись своевременно, верно. Дневник практики оформлен. Отчетная документация представлена, грамотно оформлена. В наличии положительные отзывы, оценки руководителей практики от базовых учреждений.

«ХОРОШО» ставится, если практикантом освоены профессиональные и общие компетенции определенного вида профессиональной деятельности, если занятия проведены на высоком уровне, если на них успешно решались образовательные и воспитательные задачи, однако недостаточно эффективно использовались отдельные методические приемы активизации учащихся, если практикант проявил знание психолого-педагогической теории, самостоятельность в подборе учебного и дидактического материала, однако допустил незначительные ошибки в построении и проведении занятия. Все задания по практике выполнялись своевременно, верно. Дневник практики оформлен. Отчетная документация представлена, грамотно оформлена. В наличии положительные отзывы, оценки руководителей практики от базовых учреждений.

«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» ставится, если практикантом недостаточно освоены профессиональные и общие компетенции определенного вида профессиональной деятельности, если практикант в реализации образовательно-воспитательных задач допускал ошибки, недостаточно эффективно применял психолого-педагогическую теорию, методы и приемы обучения, слабо активизировал познавательную деятельность учащихся, не всегда мог установить контакт с ними, при анализе занятия не видел своих ошибок и недостатков. Допущены ошибки в оформлении документации. Несвоевременно представлен отчет и приложения к нему. В наличии положительные отзывы, оценки руководителей практики от базовых учреждений.

«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» ставится, если практикант не приступил к освоению программ практики.

Студенты, не прошедшие практику по уважительной причине, а также студенты, не выполнившие требования программы практики или получившие отрицательный отзыв, направляются колледжем на практику вторично, в свободное от учебных занятий время.

Оценка за практику снижается, если:

- студент во время прохождения практики проявлял неоднократно недисциплинированность (не являлся на консультации к методистам; не предъявлял заранее методистам конспектов уроков и воспитательных мероприятий; отсутствовал в образовательном учреждении без уважительной причины);
- внешний вид студента-практиканта неоднократно не соответствовал статусу учебного заведения;
- студентом нарушались этические нормы поведения;
- студент не сдал в установленные сроки необходимую документацию.

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

Основная литература:

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Конституция Российской Федерации // "Российская газета", № 237, 25.12.1993;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, Часть вторая // "Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, № 5, ст.410;
3. Закон РФ от 28.06.1991 № 1499-1 "О медицинском страховании граждан в РФ" // "Ведомости СНД и ВС РСФСР", 04.07.1991, № 27, ст.920;
4. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" // "Собрание законодательства РФ", "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, № 1, ст.1;
5. Федеральный закон от 24.07.2002 № 111-ФЗ "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, № 30, ст.3028;
6. Приказ Росстрахнадзора от 19.05.1994 № 02-02/08 "Об утверждении новой редакции "Условий лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации" // "Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств РФ", № 11, 1994;

Научная и учебная литература:

7. Абрамов В.Ю. Существенные признаки страхового интереса, "Юридическая и правовая работа в страховании", 2006, № 2
8. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Страхования. СПб.: Питер, 2004;
9. Большой юридический словарь под ред. Сухарева А.Я. - М.: ИНФРА-М, 2007
10. Комментарий к гражданскому Кодексу Российской Федерации части второй под ред. Садикова О.Н., М.ИНФРА-М, 2006;
11. Лебединов А.П. О страховании ответственности при осуществлении профессиональной деятельности, "Юридическая и правовая работа в страховании", 2007, №2
12. Паутова О. Разграничение видов имущественного страхования. "ЭЖ-Юрист", 2006, №15 Судебная практика:
13. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 11.04.2007 № Ф08-1480/2007 по делу № А32-15423/2006-47/268 // СПС КонсультантПлюс;
14. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 28 ноября 2003 № 75 "Обзор практики рассмотрения судами споров, связанных с исполнением договоров страхования" // "Вестник ВАС РФ", № 1, 2004.
15. И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. «Страхование», учебное пособие, СПб, 2004г.
16. Басаков М. Личное страхование в России Опыт. Проблемы. Перспективы, М.:, ИНФРА-М, 2001г.

17. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ (постатейный) / Под ред. О.Н.Садикова – М.:Норма-инфра-М.–2001.
18. Шахов В.В. Страхование: Учебник для ВУЗов. - М.:, ЮНИТИ, 1998 г.
19. Федеральный Закон «Об организации страхового дела в РФ» от 27.11.1992 г. № 4015-1 // Российская газета. 12.01.1993.
20. Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" // Российская газета. 2002. № 80.
21. Федеральный закон от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ "Об основах обязательного социального страхования" // Российская газета. 21.07.1999.
22. Закон от 28 июня 1991 «О медицинском страховании граждан в РСФСР» // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР и ВС РСФСР. 1991. № 27. Ст.920.
23. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного суда от 28.11.2003 г. № 75 // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. 2004. № 1.
24. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 6 февраля 2002 г. N 9665/00 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2002. № 6.
25. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 24.02.97 по делу N 19/33 Арбитражного суда Удмуртской Республики // Официально опубликован не был. СПП Гарант
26. Постановление Пленума ВАС РФ N 5 от 28 февраля 1995 г.
27. Постановление Президиума ВАС РФ N 6802/95 от 21 ноября 1995 г.
28. Александров А.А. Страхование. М.: ПРИОР,1998. 224 с.
29. Брагинский М.И. Договор страхования. М.,2000. 232с .
30. Гвозденко А.А. Основы страхования. М.: Финансы и кредит, 1998. 420 с.
31. Глазков Г.В., Фогельсон Ю.Б. Договора страхования: типичные ошибки при заключении и исполнении // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2001. №15-17.
32. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева и Ю.К. Толстого. Ч. 2. М., 2007.
33. Демидова Г. Отграничение договора страхования от смежных гражданско-правовых обязательств // Российская юстиция. – 2003. - № 8. – С.33-42.
34. Иоффе О.С. Обязательственное право. М.: Госюриздат, 1975. 382 с.
35. Климова М.А. Страхование. Учебное пособие. М.: Изд-во РИОР, 2004.
36. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ. Часть вторая / Под ред. проф. Т.Е.Абовой и А.Ю.Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2007.
37. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Том 3. М.: Статут. Серия «Классика российской цивилистики», 2003.
38. Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. М.: Статут, 1999

39. Советское гражданское право / Отв. ред. В.А. Рясенцев. Т. 2. М., 1976. 424 с.
40. Смирных А.Г. Правовой статус субъектов страхового дела: новеллы российского законодательства. // Журнал российского права. 2004. № 9. С. 20-22.
41. Тузова Р. Договор страхования // Российская юстиция. 2001. № 12. С.15-21.
42. Щербакова Н. Страхование: юридический аспект // Финансовая газета. 2000. № 14. С. 5.
43. Фогельсон Ю. Введение в страховое право. М.: БИК, 2001.
44. Фогельсон Ю.Б. Комментарий к страховому законодательству. М., 1999. 464 с.
45. Фогельсон Ю. Страховой интерес при страховании имущества // Хозяйство и право. 1998. № 9. С.43-52.
46. Фогельсон Ю. Договоры страхования: новые ошибки при заключении и исполнении. М.: Фирит, 2001.