



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

*И.И.И.* 20 22 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**  
по профессиональному модулю  
**ПМ. 05 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ**  
**ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»**  
для специальности  
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)  
Квалификация: Специалист страхового дела  
Заочная форма обучения

Омск, 2022

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 июля 2014 г. № 833.

Организация-разработчик:

АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного дополнительного образования»

Разработчик:

Белякова С.А., преподаватель.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

|                                                                                                        |                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ<br/>ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>                                      | <b>стр.<br/>4</b> |
| <b>2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ</b>                                                      | <b>7</b>          |
| <b>3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ</b>                                                          | <b>9</b>          |
| <b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br/>ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>                         | <b>10</b>         |
| <b>5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ,<br/>ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ<br/>ЛИТЕРАТУРЫ</b> | <b>11</b>         |

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ. 05 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»**

## **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 Страховое дело (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности.

## **1.2. Цель производственной практики**

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 1.8. 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 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><b>ПМ. 05 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»</b></p> <p>МДК.05.01. Агент страховой</p> | <p style="text-align: center;"><b>Задания на производственную практику:</b></p> <p><b>1. Реализация технологии агентских продаж:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Изучение специфики деятельности страховой компании; Разработка плана обучения агентов; Разработка агентского плана продаж.</li> <li>- образец заполненного заявления на страхование (автострахование – ОСАГО или КАСКО, страхование недвижимости, страхование жизни – рисковое или накопительное);</li> <li>- образец заполненного страхового отчета по продажам по форме, принятой в компании;</li> <li>- образец заполненной бланка строгой отчетности или чека, или квитанции об оплате (копия);</li> <li>- копия распечатанной клиентской базы (можно одну страницу), по которой совершали холодные телефонные звонки с целью пролонгации действующего договора и/или заключения нового;</li> <li>- копия договора ГПХ, на основании которого осуществляли продажи во время практики (в случае если компания дает допуск до активных или пассивных прямых агентских или офисных, или банковских продаж);</li> <li>- рекламные буклеты по проводимым в компании акциям по продвижению новых продуктов и/или услуг и/или привлечению новых клиентов;</li> </ul> <p><b>2. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Изучить организационную структуру отдела урегулирования убытков (отдела выплат)</li> <li>- Изучить должностную инструкцию специалиста по урегулированию убытков</li> <li>- Изучить порядок ведения журналов убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;</li> <li>- Рассмотреть процесс организации документального обеспечения страховых выплат.</li> <li>- Рассмотреть и проанализировать расчет страхового возмещения (обеспечения) по</li> </ul> | 36          |

|                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                  |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
|                            | <p>различным видам страхования. Изучить критерии определения страхового случая по различным видам страхования.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Изучить правовое регулирование страховых выплат. Изучить организационную структуру юридического отдела компании.</li> <li>- Изучить порядок оформления запросов в компетентные органы, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</li> <li>- Изучить методику расчета страховых тарифов по страхованию жизни</li> <li>- Разработать рекомендации по формированию страховых резервов.</li> </ul> <p><b>3. Выполнение работ по профессии «Агент страховой»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Изучить региональные условия и спрос на определенные страховые услуги.</li> <li>- изучить возможности страховой организации в удовлетворении потребностей в страховых продуктах</li> <li>- Определить основных конкурентов страховой компании, дать им краткую характеристику</li> <li>- Оформить документы, используемые в деятельности агента (по учету бланков, отчетности). Ознакомление клиентов с правилами страхования.</li> <li>- Изучение и разработка мер по предупреждению страхового мошенничества</li> <li>- Подготовка предложений по улучшению и расширению перечня страховых продуктов.</li> </ul> |                  |
| <b>Итоговая аттестация</b> | Дифференцированный зачет                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                  |
|                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Всего: 36</b> |



### **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<br>(освоенные умения, усвоенные знания)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p><b>уметь:</b><br/> организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;<br/> обновлять данные и технологии интернет-магазинов;<br/> контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p><b>знать:</b><br/> факторы роста интернет-продаж в страховании;<br/> интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;<br/> требования к страховым интернет-продуктам;<br/> принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> | <p>Тема 1.1 практическое занятие № 1<br/> Понятие интернет-магазина</p> <p>Тема 1.3</p> <p>Тема 3.5.</p> <p>Тема 2.4 практическое занятие № 8<br/> Барьеры входа на рынок интернет- страхования</p> <p>Тема 2.2., 2.3, 3.5<br/> практическое занятие № 5<br/> Возможности виртуального офиса</p> <p>Тема 2.3 практическое занятие № 7<br/> Требования к интернет-продуктам.</p> <p>Тема 2.3 практическое занятие № 7<br/> 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