

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc31902522)

[Структура и содержание производственной практики (преддипломной) 6](#_Toc31902523)

[Последовательность прохождения производственной практики](#_Toc31902524)

[(преддипломной) 9](#_Toc31902525)

[Составление, оформление и защита отчета 11](#_Toc31902526)

[Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы 12](#_Toc31902527)

Приложения …………………………………………………………………….18

# Введение

Преддипломная практика является составной обязательной частью основной образовательной программы среднего профессионального образования в Красноярском аграрном техникуме и представляет собой вид производственной деятельности, обеспечивающей практикоориентированную подготовку обучающегося.

Преддипломная практика реализуется в рамках программы и индивидуального задания, соответствующих будущей профессиональной деятельности.

Цельюпреддипломной практики является закрепление видов профессиональной деятельности, систематизация, обобщение, углубление знаний и умений, формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессиональных модулей, предусмотренных образовательным стандартом по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Задачами преддипломной практики являются:

* + Закрепление и углубление теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей 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 профессии Агент страховой.
	+ Закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися в процессе обучения, на основе знакомства с опытом работы конкретного предприятия (организации) в области экономики, организации и управления производственной деятельностью.
	+ Закрепление общих и профессиональных компетенций, полученных обучающимися в процессе обучения, на основе знакомства с опытом работы конкретного предприятия (организации) в области
	+ Овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности производства с учетом достижений науки и передовой практики в области планирования, организации и управления в конкретной сфере производства.
	+ Приобретение практического опыта и знаний на конкретном рабочем месте (планирование, организация работы, управление конкретным подразделением, отделом, группой).
	+ Приобретение опыта экономической, нормировочной, планово-учетной, организаторской работы, развитие навыков самостоятельной работы, составление бизнес-планов, маркетинговых исследований, овладение знаниями в области техники и технологий производства, реализации продукции, умение анализировать финансовые результаты, пользоваться статистическими материалами и литературой по выбранной теме.
	+ Овладение методами разработки проектных решений и выработки навыков самостоятельной работы по профилю будущей специальности.
	+ Сбор, обобщение и анализ материалов для выполнения дипломной работы.

***После прохождения преддипломной практики обучающийся должен обобщить собранный материал, вместе с руководителем практики определить его достаточность и достоверность для разработки и написания выпускной квалификационной работы, и отразить его в отчете.***

Преддипломная практика обучающихся проводится после освоения всех дисциплин, профессиональных модулей, МДК, учебных и производственных практик (по профилю специальности).

Срок проведения – 4 семестр.

Объем времени – 4 недели.

Итог практики – дифференцированный зачет.

В результате преддипломной практики выпускник должен ознакомиться с профессиональной деятельностью: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций. Изучить объекты профессиональной деятельности в конкретной организации (предприятии):

* процесс продаж страховых продуктов;
* документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового случая;
* документы внутренней и внешней отчетности;
* правила страхования и методические документы по страхованию;
* финансовые потоки между участниками страхования;
* внутреннюю информацию (административные приказы, методические
* рекомендации по расчету страхового возмещения);
* внешнюю информацию (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

По итогам обучения выпускник должен быть готов к следующим видам 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);

Ориентация производственной практики (преддипломной) направлена на закрепление сформированных общих и профессиональных компетенций, непрерывность и последовательность формирования профессионального опыта с целью формирования собственного опыта. В результате прохождения производственной практики (преддипломной) обучающийся должен обладать общими и профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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.

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.

ДК 1.1. Реализовывать технику работы с возражениями клиента.

ДК 1.2. Реализовывать техники продаж при работе с клиентом на точке.

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.

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ДК 3.1 Вести учет бланков строгой отчетности.

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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

ДК 4.1. Производить актуарные расчеты в страховании.

ДК 4.2. Анализировать результаты финансовой деятельности страховой компании

Аттестация по итогам преддипломной практики проводится на основании результатов, подтверждаемых отчётами обучающихся, аттестационном листом по практике, а также отзывами руководителей практики на обучающихся.

Результаты прохождения преддипломной практики учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

# Структура и содержание производственной практики (преддипломной)

Общая трудоемкость преддипломной практики составляет 4 недели (144 часа).

**Структура производственной практики (преддипломной)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Разделы (этапы) практики | Общая трудоемкость (часы, недели) |
| 1. | Подготовительный этап:Вводный инструктаж по безопасности труда, противопожарной безопасности, производственной санитарии. | 2 |
| 2.2.1.2.22.32.42.52.6 | Производственный этап:Общая характеристика организации (страховой компании).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).Индивидуальное задание по выбранной теме выпускной квалификационной работе. | 128 |
| 3. | Обработка и анализ полученной информации. Подготовка отчета по практике. | 14 |
|  | Итого: | 144 ч. (4 недели) |

**Содержание практики**

1. Подготовительный этап.

Вводный инструктаж по безопасности труда, противопожарной безопасности, производственной санитарии. Правила внутреннего распорядка.

2**.** Производственный этап.

2.1 Общая характеристика организации (страховой компании).

Составить характеристику страховой организации (ее филиала):

* история создания компании (в т.ч. филиала),
* организационно-правовая форма,
* виды деятельности,
* основные показатели деятельности,
* перспективы развития;
* организационная структура управления компании (в т.ч. филиала) – схема.

2.2 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Обучающийся должен:

знать: различные технологии 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 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;
* 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.

2.3 Организация продаж страховых продуктов.

Обучающийся должен:

знать: организацию 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.

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

Обучающийся должен:

знать: сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

**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.

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

Обучающийся должен:

знать: оформление и сопровождение 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 и других 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;

# Последовательность прохождения производственной практики

# (преддипломной)

***Обзор развития страхования***

***и анализ финансового состояния компании***.

Приступая к практике, студент знакомится со структурой аппарата страховой организации, с распределением служебных обязанностей между штатными работниками, с организацией работы страховых агентов и брокеров, с постановкой соответствующего контроля за работой должностных лиц.

В ходе прохождения преддипломной производственной практики студент проводит общий экономический анализ развития страхования за последние 3 года или более лет в той страховой организации, где проходит практику. Анализ охватывает: динамику поступления страховых взносов и количество договоров в целом по отраслям страхования и по конкретному виду страхования, анализ средних показателей по массовым видам страхования (средней страховой суммы и среднего взноса, приходящихся на 1 договор страхования; средних тарифных ставок по определенным видам и однородным объектам страхования; уровня страховых выплат в целом по отраслям и по конкретным видам страхования).

По результатам предварительного ознакомления с предприятием обучающийся готовит его краткую технико-экономическую характеристику, в которой должно быть отражено следующее:

* история создания компании (в т.ч. филиала),
* организационно-правовая форма,
* виды деятельности,
* основные показатели деятельности,
* перспективы развития;
* организационная структура управления компании (в т.ч. филиала) – схема.

***Изучение деятельности функциональных подразделений страховой компании и системы их взаимодействия.***

Практическая работа студентов по изучению видов деятельности проводиться во всех основных отделах страховой компании: отдел продаж, отдел по урегулированию претензий, андеррайтеры, отдел кадров, бухгалтерия, операционный отдел и др.

В период практики студенты получают от работников специализированных отделов нормативно-инструктивные материалы и первичные документы страховой компании.

По результатам прохождения практики студенты должны знать:

1. Организационно-управленческую структуру организации.
2. Финансово-экономическую характеристику деятельности организации.
3. Используемые технологии розничных продаж страховых продуктов.
4. Организацию продаж страховых продуктов.
5. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии);
6. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

##### Индивидуальное задание по специальности

В период прохождения практики обучающимся выдаются индивидуальные задания, которые ориентируют на изучение практических вопросов организации страхования по выбранной теме выпускной квалификационной работы, сбор материалов для расчетной части работы, конкретизацию предложений по эффективности работы предприятия.

***Формы и методы контроля практики***

Систематический, периодический и эпизодический контроль за организацией и ходом проведения практики осуществляются со стороны руководителя практики от образовательного учреждения.

Систематический контроль за прохождением практики обучающимися в организациях осуществляется руководителем практики от организации. Текущий контроль выполняется периодически руководителям практики от образовательного учреждения посредством проверки своевременности ведения дневника и соответствия его содержания целям и задачам практики, проведением текущих консультаций.

**Обработка и анализ полученной информации.**

**Подготовка отчета по практике.**

Результаты производственной практики (преддипломной) обучающийся систематизирует, обобщает материалы, собранные им в соответствии с индивидуальным заданием преподавателя, составляет отчет с заполненными бланками, формами. В отчете должны быть отражены все виды работ, выполненные практикантом.

# Составление, оформление и защита отчета

До начала практики на установочном занятии обучающийся получает комплект документов:

* + методические указания по производственной практике;
	+ направление на практику.

 По окончании практики обучающиеся проходят ее защиту с предоставление заполненных отчетных документов (отчет, аттестационный лист по практике с характеристикой, выполненные задания). Результаты защиты практики вносятся в ведомости, зачетные книжки и приложение к диплому.

Проведение зачета по практике планируется после ее окончания и предоставления отчета **в течение 2 дней**.

Формой отчетности обучающегося по производственной практике является ***отчет***, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций.

Отчет должен составляться каждым обучающимся отдельно, не допускается его составление двумя и более обучающимися.

Требования к оформлению отчета о практике:

* + заполненный титульный лист (Приложение 1);
	+ бланк отметки о прохождении практики;
	+ **аттестационный лист** (Приложение 2) **и характеристика руководителя практики с подписью и печатью организации** (Приложение 3);
	+ дневник практической подготовки, **заверенный подписью руководителя** (Приложение 4).
	+ отчет печатается на листах формата А4 шрифтом Times New Roman размер шрифта 14. Поля отчета верх, низ 1,5 см., левое поле – 3 см., правое 1см. Пронумерованные листы отчета брошюруются в папку-скоросшиватель, которая оформляется по установленному образцу. Отчет должен состоять из ряда разделов и содержать иллюстративный материал в виде таблиц, схем, диаграмм, графиков. В заключение отчета формируются выводы и предложения. Кроме того, важным разделом отчета о практике являются приложения: копии нормативных документов, бланки полисов, заявлений, актов, отчетов, схемы, таблицы и т.п.

Содержание отчета о выполнении работ включает в себя следующие разделы:

1. основная часть:

Организационно-хозяйственная характеристика организации (страховой компании);

описание работ по видам профессиональной деятельности;

индивидуальное задание по специальности;

1. выводы и предложения;
2. приложения.

Основная часть отчета о выполненной работе обучающимся составляется согласно тематического плана и индивидуального задания. В ходе написания основной части отчета необходимы ссылки на приложенные документы организации (копии нормативных документов, бланки полисов, заявлений, актов, отчетов, схемы, таблицы и т.п.).

Ссылки на приложенные документы делаются следующим образом, например: Приказ об учетной политике (Приложение 1), Бухгалтерский баланс (Приложение 2), Документы на оформление договора страхования дома (Приложение 3) и т.д.

Целесообразно указать, какими нормативными документами руководствуются в организации при сопровождении договора страхования, оформлении и сопровождении страхового случая.

В разделе «Выводы и предложения» делаются выводы по материалу, представленному в основной части отчёта. Необходимо отразить недостатки и положительные стороны практики. Выводы выделяются отдельными пунктами и содержат критические замечания и конкретные предложения по совершенствованию организации учета на предприятии. Например:

1) В системе организации бухгалтерского учета и отчетности на предприятии необходимо отметить следующие замечания:…..

2) Проведенный анализ информации об имуществе и финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности позволяет сделать вывод что (и т.д.)

Затем, на основании приведенных выводов, целесообразно внести предложения по устранению выявленных во время прохождения производственной преддипломной практики нарушений в ведении бухгалтерского учета. Предложения также оформляются отдельными пунктами.

После раздела «Выводы и предложения» в отчет вкладывается чистый лист, на котором пишется слово «Приложения». Приложения могут состоять из дополнительных справочных материалов, имеющих вспомогательное значение, таблиц, например: копия приказа по учетной политике, график документооборота, формы отчетности и др.

 В каждом приложенном документе в правом верхнем углу указывается Приложение 1, Приложение 2 и т.д. Все приложенные документы аккуратно подгибаются под формат отчета.

Отчет составляется в соответствии с программой и заданием и окончательно оформляется за 2-4 дня до завершения практики*.*

К концу практики обучающийся представляет отчет руководителю практики от предприятия. Руководитель практики от предприятия в аттестационном листе на обучающегося, проходившего производственную практику, пишет характеристику с указанием:

* фамилии, имени, отчества обучающегося;
* вида и объема работ, выполненных обучающимся во время практики в соответствии с профессиональными компетенциями;
* качества выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика;
* какими общими компетенциями студент овладел;
* где, в какой должности под чьим руководством проходил практику;
* отношения студента к работе (интерес, инициатива, честность, оперативность, исполнительность, аккуратность, деловитость, дисциплинированность);

Отчет вместе с приложениями к нему сшивается.

***Студент, не выполнивший программу практики, и получивший отрицательный отзыв о работе или неудовлетворительную оценку при защите отчета, может быть направлен на практику повторно*.**

#

# Перечень **рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

*Нормативно-правовые акты*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от 26.01.1996 г (действующая редакция) N 14-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс.
2. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2001 г N 197-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс.
3. Жилищный кодекс Российской Федерации (ЖК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от 29.12.2004 г N 188-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) (НК) [электронный ресурс]: федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
5. Об организации страхового дела в Российской Федерации [электронный ресурс]: федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

*Основная литература:*

1. Архипов А.П. Страховое дело. Теория и практика. Учебное пособие для СПО. – М.: РОСГОССТРАХ, 2016.
2. Коротков Э.М. Менеджмент. Учебник для СПО. – М.: Юрайт, 2019.
3. Организация страхового дела : учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 230 с.
4. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 293 с.
5. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.- 348 с.
6. Страхование : учебник / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2020. – 869 с.
7. Турков А.М. Организация продаж страховых продуктов. Учебник для СПО. – М.: Академия, 2017.

*Информационные ресурсы*

1. СПС «Гарант»;
2. СПС «Консультант плюс»;
3. ins-forum.ru (Страховой форум).
4. https://www.ins-union.ru (Всероссийский союз страховщиков).
5. raexpert.ru (Рейтинговое агентство "Эксперт РА").
6. https://autoins.ru - РСА
7. http: //[www. strahovka. info](http://www.strahovka.info). - Атлас страхования.
8. https://www.asn-news.ru - АСН - Агентство Страховых Новостей.
9. http: //www. rosmedstrah. ru - Медицинское страхование в России.
10. http://www.sluchay.ru – Портал о страховании "Страховой случай".
11. http: // www.insur-info.ru - Страхование сегодня.
12. <https://www.sravni.ru> - Супермаркет финансовых и страховых услуг
13. <https://skpari.ru> – СК ПАРИ
14. http: //[www. rgs. ru](http://www.rgs.ru) - ОАО «Росгосстрах».
15. http: //[www. uralsibins. ru](http://www.uralsibins.ru) - СГ «УралСиб».
16. http: //[www. ingos. ru](http://www.ingos.ru) ОСАО «Ингосстрах».
17. http: //[www. soglasie. ru](http://www.soglasie.ru) - СК «Согласие».
18. http: //[www. reso. ru](http://www.reso.ru) - СК «Ресо - Гарантия».
19. http: //[www. vsk. ru](http://www.vsk.ru) - Страховой дом ВСК.
20. <https://www.cbr.ru/> Официальный сайт Банка России:

*Приложение 1*

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

**краевое государственное бюджетное**

**профессиональное образовательное учреждение**

**«Красноярский аграрный техникум»**

**ОТЧЁТ**

**производственной практики (преддипломной)**

**студент\_\_\_ 2 курса группы С-\_\_\_-\_\_\_\_**

**специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество)

**Место практики:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(название организации)

**Сроки практики:** с «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_20\_\_ года по «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_20\_\_ года.

**в объеме 144 часов**

Проверил: Л.Ю. Путинцева

Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_г.

Красноярск, 20\_\_г.

Содержание:

1. Организационно-хозяйственная характеристика страховой компании…...
2. Технологии агентских продаж……………………………………………..
3. Технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
4. Технологии банковских продаж…………………………………………….
5. Технологии сетевых посреднических продаж………………………….
6. Технологии прямых офисных продаж……………………………….
7. Технологии продажи полисов на рабочих местах……………….
8. Технология директ-маркетинга…………………………………..
9. Технологии телефонных продаж……………………………………….
10. Технологии интернет-маркетинга в розничных продажах…………
11. Технологии персональных продаж в розничном страховании…………
12. Стратегическое и оперативное планирование розничных продаж……..
13. Организация розничные продажи…………..
14. Анализ эффективности каждого канала продаж страхового продукта.
15. Документальное оформление страховых операций………………………...
16. Ведение учета страховых договоров…………………………………………
17. Ведение учета бланков строгой отчетности…………………………………
18. Анализ основных показателей продаж страховой организации……………
19. Консультирование клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая ………………………........................................................
20. Организация экспертизы, осмотра пострадавших объектов.………………
21. Подготовка и направление запросов в компетентные органы.……………
22. Принятие решения о выплате страхового возмещения, оформление страховых актов.……………………………………………………………….
23. Ведение журналов убытков, составление отчетов по убыткам……………..
24. Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества……………
25. Актуарные расчеты в страховании…………………………………………
26. Анализ финансовой устойчивости страховой компании………….
27. **Индивидуальное задание**……………………………………………………
28. Выводы и предложения по итогам прохождения производственной практики……………………………………………………………………….
29. Приложения...…………………………………………………………………

*Приложение 2*

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ**

**по производственной практике (преддипломной)**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , ФИО

обучающ*ийся*/аяся на 2 курсе специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), успешно прош*ел*/ла производственную практику (преддипломную)

в объеме 144 часов с «\_\_\_»\_\_\_\_20\_\_ г. по «\_\_\_»\_\_\_\_\_20\_\_ г.

в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

наименование организации, юридический адрес

Обучающийся (аяся) **соблюдал(а) / не соблюдал(а)** трудовую дисциплину, правила техники безопасности, правила внутреннего распорядка (нужное подчеркнуть).

**Виды и качество выполнения работ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Виды работ, выполненных обучающимся во время практики | Профессиональные компетенции | Код ОК | Оценка качества выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации[[1]](#footnote-1)  | Результаты: сформированы (не сформированы) |
|  | Рассмотреть технологии розничных продаж, применяемые страховой компанией (изобразить в виде схемы); Описать работу страхового агента; Рассчитать производительность и эффективность работы группы страховых агентов за месяц; Рассмотреть систему стимулирования агентов на примере страховой компании.Рассчитать комиссионное вознаграждение. | ПК 1.1.Реализовывать технологии агентских продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Описать организацию продаж страховых продуктов через брокеров | ПК 1.2.Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Рассмотреть организацию продаж страховых продуктов через банки; Составить перечень страховых продуктов, подходящих для продаж через банки. | ПК 1.3.Реализовывать технологии банковских продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Изучить перечень страховых продуктов реализуемых через различных сетевых посредников.  | ПК 1.4.Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж.Выявить основных конкурентов страховой компании. Изучить скрипт продажи страхового продукта в офисе продаж | ПК 1.5.Реализовывать технологии прямых офисных продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | * Применять технологии продажи полисов на рабочих местах.
 | ПК 1.6.Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Применять технологии директ-маркетинга (подготовить письменное обращение к клиенту-физическому лицу; корпоративному клиенту) | ПК 1.7.Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Получение практических навыков ведения телефонных переговоров с клиентами;Составить сценарии телефонного разговора для пролонгации договора; для предложения продукта. | ПК 1.8.Реализовывать технологии телефонных продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Анализ сайта страховой компании;Изучение продуктов интернет-магазина страховой компании; | ПК 1.9.Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах. | ОК 1-9 |  |  |
|  | * Разработать презентацию страхового продукта для клиента
 | ПК 1.10.Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. | ОК 1-9 |  |  |
|  | * Привести примеры преодоления возражений клиента.
 | ДК 1.1. Реализовывать технику работы с возражениями клиента. | ОК 1-9 |  |  |
|  | * Изучить скрипт предложения и продаж страхового продукта на точке продаж
 | ДК 1.2. Реализовывать техники продаж при работе с клиентом на точке. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Анализ основных показателей страховой компании (приложить документы):-анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию и перестрахованию; -анализ выплат по прямому страхованию и перестрахованию.Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж.Расчет бюджета продаж. (приложить копии планов) | ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Контроль исполнения плана продаж, выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж. (дать описание форм и методов контроля, применяемого в данной компании) | ПК 2.2. Организовывать розничные продажи. | ОК 1-9 |  |  |
|  | План роста производительности сбытовой сети (оформить в виде таблицы и/или графика).Перечень мер, стимулирующих исполнение плана продаж | ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Определение величины расходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.Расчет коэффициентов рентабельности. | ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Описать систему андеррайтинга в СК; Описать систему кодификации и нумерации договоров страхования в организации.По видам страхования (личное, страхование имущества, ответственности) оформить необходимые документы при заключении договора. | ПК 3.1.Документально оформлять страховые операции. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Оформить журнал учета договоров страхования.Описать порядок контроля сроков действия договоров; Выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; Описать порядок оформления и состав страховой отчетности отделения (филиала) страховой компании; Описать процедуру передачи истекших договоров страхования для хранения в архив. | ПК 3.2.Вести учет страховых договоров. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Проанализировать показатели продаж страховой компании за 2 периода.Провести анализ выполнения плана продаж. | ПК 3.3.Анализировать основные показатели продаж страховой организации. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Описать порядок учета БСО. | ДК 3.1 Вести учет бланков строгой отчетности | ОК 1-9 |  |  |
|  | Описать порядок работы с внутренними документами по регистрации и сопровождению страхового случая Оформление заявлений о страховом случае; Организация учета заявлений по страховым случаям; Состав выплатного дела. | ПК 4.1.Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Порядок работы с экспертными организациями.Описать порядок проведения осмотра пострадавшего объекта, заполнить акт. | ПК 4.2.Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Порядок работы с компетентными органами.Оформить запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая. | ПК 4.3.Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Оформление заявлений на выплату страхового возмещенияОформление страховых актовИзучить копии документов оформления расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения) | ПК 4.4.Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Порядок работы с журналом убытков.Оформление журнала убытков.Оформление отчета по убыткам | ПК 4.5.Вести журналы убытков, в т. ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Описать порядок действий при выявлении фактов страхового мошенничества. | ПК 4.6.Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества. | ОК 1-9 |  |  |
|  | По виду страхования рассчитать вероятность наступления случая, страховой тариф. | ДК 4.1. Производить актуарные расчеты в страховании. | ОК 1-9 |  |  |
|  | Провести анализ результатов финансовой деятельности компании. | ДК 4.2. Анализировать результаты финансовой деятельности страховой компании | ОК 1-9 |  |  |

**Результат и оценка освоения производственной практики** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(отлично, хорошо, удовлетворительно)

Дата «\_\_\_\_» 20 г.

**Подпись руководителя практики от профильной организации**

 / /

**м.п. (при наличии)**

Подпись руководителя практики от образовательной организации

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ Л.Ю. Путинцева /

*Приложение 3*

**Характеристика профессиональной деятельности обучающегося по производственной практике (преддипломной)**

(фамилия, имя, отчество)

специальность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

курс \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

проходившего(ей) преддипломную практику

в **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(наименование организации, местонахождение)

руководитель практики \_\_\_

 (ФИО и должность руководителя)

в период с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Виды выполняемых работ по профилю специальности

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Работа над темой выпускной квалификационной работы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Отношение практикант(ки) а к работе, специальности и предприятию

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_20 \_\_г.

**Руководитель практики от предприятия (организации):**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (должность) (подпись) (расшифровка подписи)

 М.П.

*Приложение 4 (титульный лист дневника)*

**Д Н Е В Н И К**

**ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ**

**(ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ)**

**(Преддипломной)**

**Специальность 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**

Студента (ки) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(Ф.И.О. полностью)*

курс 2, группа

Форма обучения очная

Руководитель практики от образовательной организации: Л.Ю. Путинцева

База практики

*(наименование организации (предприятия), адрес, телефон)*

Руководитель практики от профильной организации

*(Ф.И.О., занимаемая должность, наименование предприятия (организации))*

Срок прохождения практики:

с «\_\_\_\_\_\_» 202 г. по «\_\_\_\_\_» 202 г.; в объеме 144 часов

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ИНСТРУКТАЖ ПО ТЕХНИКЕ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЕ ТРУДА ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

В

 (полное наименование организации)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Проведен с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О. обучающегося)

Подпись руководителя практики от предприятия /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/

**М.П.** (при наличии)

«\_\_\_\_» 20 г..

*Приложение 4а*

ДНЕВНИК УЧЕТА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (Преддипломной)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Формируемые ПК | Краткое содержание выполненных работ | Количест вочасов | Оценка | Подпись руководителя практики от профильной организации |
|  | 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. |  |  |  |  |
|  | ДК 1.1. Реализовывать технику работы с возражениями клиента. |  |  |  |  |
|  | ДК 1.2. Реализовывать техники продаж при работе с клиентом на точке. |  |  |  |  |
|  | 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. |  |  |  |  |
|  | ПК 1.1.Реализовывать технологии агентских продаж. |  |  |  |  |
|  | ПК 1.2.Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. |  |  |  |  |
|  | ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции. |  |  |  |  |
|  | ПК 3.2 Вести учет страховых договоров. |  |  |  |  |
|  | ДК 3.1 Вести учет бланков строгой отчетности. |  |  |  |  |
|  | ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации. |  |  |  |  |
|  | 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 т. ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. |  |  |  |  |
|  | ПК 4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества. |  |  |  |  |
|  | ДК 4.1. Производить актуарные расчеты в страховании. |  |  |  |  |
|  | ДК 4.2. Анализировать финансовую устойчивость страховой компании |  |  |  |  |

Руководитель практики от профильной организации:

 подпись расшифровка

 **М.П.** при наличии

Обучающийся:

 подпись расшифровка

*Приложение 5*

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

производственная практика «Преддипломная»

по теме ВКР \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

студента 2 курса, группы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО)

Красноярск, 20\_\_

1. Руководитель практики от организации оценивает работу практиканта по объему, качеству её выполнения, указывает соотвенствует или не соответствует, результаты – сформированы или не сформированы. [↑](#footnote-ref-1)