

АННОТАЦИИ
РАБОЧИХ ПРОГРАММ
учебной и производственной практики
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.02
Страховое дело (негосударственное страхование)
базовой подготовки

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Производственная практика является обязательным разделом программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ), обеспечивающей реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО). Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ППССЗ предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная. Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Целью практики является формирование профессиональных и общих компетенций по специальности «Страховое дело (негосударственное страхование)».

Общий объем времени на проведение практики определяется ФГОС СПО, сроки проведения устанавливаются образовательным учреждением в соответствии с ППССЗ образовательного учреждения.

Производственная практика по профилю специальности 38.02.02. «Страховое дело (негосударственное страхование)» проводится образовательным учреждением в рамках профессиональных модулей и может реализовываться как концентрированно, в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей; преддипломная практика проводится непрерывно.

Практика по профилю специальности направлена на освоение обучающимся общих и профессиональных компетенций и, как правило, проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Преддипломная практика направлена как на углубление и развитие у студента общих и профессиональных компетенций, так и на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы.

Содержание практики определяется требованиями квалификационной характеристики специалистов по специальности. Цель преддипломной практики – закрепление теоретических и практических знаний, полученных студентами в процессе обучения и приобретение практических навыков использования научно-методического и теоретического аппарата разных дисциплин, а также сбор материалов для подготовки отчета и написания дипломной работы.

Задачи преддипломной практики:

- закрепление и углубление теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей;
- приобретение практических навыков работы по направлению;
- углубленное изучение и анализ фундаментальной и периодической литературы по актуальным вопросам экономики, управления, организации деятельности хозяйствующих субъектов, финансовых институтов;
- изучение соответствующих методических, инструктивных и нормативных материалов;
- изучение системы информационного обеспечения процесса управления деятельностью хозяйствующего субъекта и финансово-кредитных институтов, в том числе особенностей документооборота, организации учета, отчетности;
- приобретение навыков анализа экономической информации, опыта самостоятельного выполнения расчетов различных показателей по направлению специализации;
- сбор, обобщение и анализ материалов для выполнения ВКР;
- подготовка отчета о преддипломной практике.

Рекомендуемые формы отчетности студентов по учебной и производственной практике - дневник, отчет, результаты работы, выполненной в период практики (расчеты, предусмотренные заданиями по практике, оформленные образцы документов, отчеты об участии в мероприятиях организации и другие); по преддипломной практике - отчет.

Программа производственной практики разрабатывается учебным заведением на основе рабочих программ модулей ППССЗ специальности 38.02.02. «Страховое дело», макета программы производственной практики и согласовывается с организациями, участвующими в проведении практики. Одной из составляющей программы практики является разработка форм и методов контроля для оценки результатов освоения общих и профессиональных компетенции.

К работе над этим разделом привлекались специалисты организаций (предприятий), в которых проводится практика. При разработке содержания каждого вида практики по профессиональному модулю следует выделить необходимые практический опыт, умения и знания в соответствии с ФГОС СПО, а также виды работ, необходимые для овладения конкретной профессиональной деятельностью и включенные в рабочую программу модуля. Содержание практики по профилю специальности может уточняться в зависимости от специфических особенностей конкретной организации (предприятия).

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа производственной практики (далее - программа практики) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) в части освоения основных видов профессиональной деятельности:

1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
2. Организация продаж страховых продуктов.
3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)
4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)
5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

и соответствующих профессиональных компетенциях (ПК):

ПМ.01. 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.
ПМ. 02. 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.
ПМ.03 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.
ПМ. 04. 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 т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ПМ. 05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. (теоретическое обучение по профессии агент страховой)	

ПК 5.1.	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 5.2.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
ПК 5.3.	Документально оформлять страховые операции
ПК 5.4.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2.1. Объем и виды практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (негосударственное образование)»

Вид практики	Количество часов	Форма проведения
Практика по профилю специальности		
ПМ 01	72	Концентрированная
ПМ 02	72	Концентрированная
ПМ 03	72	Концентрированная
ПМ 05	72	Концентрированная
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>		
Учебная практика		
ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (теоретическое обучение по профессии агент страховой)	72	Концентрированная
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>		
Преддипломная	144	Концентрированная
<i>Вид аттестации: дифференцированный зачет</i>		
Итого	360 часов	

2.2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

2.2.1. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.01.

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Цели и задачи практики по специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Реализовывать технологии агентских продаж.
2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
3. Реализовывать технологии банковских продаж.
4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

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 банковский канал;
- 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.

**Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)
ПМ.01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

Виды работ
Ознакомится с организацией работы, структурой и бизнес-процессами агентского и партнерского каналов продаж страховой компании
Планирование и организация продаж через нестраховых посредников Ознакомление со списком партнеров – автосалонов, туристических компаний, визовых центров и проч. и анализ эффективности работы с ними
Планирование и организация продаж страховых продуктов через банки
Организация и осуществление продаж страховых продуктов физическим лицам в офисе страховой компании Выполнение оценки результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества
Выполнение работы, связанной с продажами страховых продуктов входящему потоку клиентов
Ознакомление с системой директ-маркетинга страховых продуктов клиентам-физическим лицам
Ознакомление с технологиями телефонных продаж страховых продуктов
Проведение встреч и осуществление личных продаж страховых продуктов потенциальным клиентам
Выполнение функций телемаркетолога, обзвон клиентов с целью осуществления кросс-продаж страховых продуктов клиентам страховой компании
Анализ и развитие интернет-маркетинга и интернет-продаж в страховой компании

**2.2.2. Содержание производственной практики по профессиональному модулю
ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

Цели и задачи практики по специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
2. Организовывать розничные продажи.
3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

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;
- классификация 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.

**Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)
ПМ.02. «Организация продаж страховых продуктов»**

Виды работ
Составление оперативного плана продаж
Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж
Анализ эффективности каждого канала продаж страховых продуктов

**2.2.3. Содержание производственной практики по профессиональному модулю
ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).**

Цели и задачи практики по специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

- 1 Документально оформлять страховые операции
- 2 Вести учет страховых договоров.
- 3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

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;
- 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.

Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)
ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

Виды работ
Документальное оформление договоров страхования.
Использование программного обеспечения при проведении страховых операций
Организация учета страховых договоров
Анализ показателей продаж

2.2.4. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих. (теоретическое обучение по профессии агент страховой)
Цели и задачи практики по специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Реализовывать технологии агентских продаж.
2. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
3. Документально оформлять страховые операции
4. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

иметь практический опыт:

- сопровождения договоров страхования;

уметь:

- реализовывать технологии агентских продаж;
- реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами;
- реализовывать технологии банковских продаж;
- реализовывать технологии сетевых посреднических продаж;
- реализовывать технологии прямых офисных продаж
- реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах;
- реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж;
- реализовывать технологии телефонных продаж;
- реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах;
- реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании;
- осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;
- организовывать розничные продажи;
- реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- 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;
- документально оформлять страховые операции;
- вести учет страховых договоров;

- консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая;
- организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов;
- подготавливать и направлять запросы в компетентные органы;
- принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты;
- вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, статистику убытков;
- принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

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.

Содержание обучения по производственной практике (по профилю специальности)

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (теоретическое обучение по профессии агент страховой)

Виды работ
Работа агента по поиску потенциальных клиентов, проведению встреч и заключению договоров страхования Обучение страховым продуктам и технологии продаж страхового агента Разработка плана продаж агента
Работа в телемаркетинге Осуществление кросс-продаж страховых продуктов Развитие клиентской базы Работа по развитию продаж продуктов накопительного страхования жизни
Работа с нормативной документацией по страховым продуктам Работа с нормативной документацией по оформлению договоров страхования и отчетов

Работа по пролонгации договоров
 Работа по развитию кросс-продаж
 Работа по поддержанию отношений с клиентами

2.2.5. Содержание учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Цели и задачи практики по специальности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и следующими профессиональными компетенциями:

1. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов
3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы
4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты
5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков
6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

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 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;

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).

2.2.6 Содержание обучения по учебной практике (по профилю специальности)

ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

Виды работ
Консультация клиентов при наступлении страховых случаев. Составление пакета документов для принятия решений по заявлениям о страховых случаях.
Направление запросов в компетентные органы по событиям, имеющим признаки страховых случаев
Ведение журналов убытков страховой организации
Принятие решения о выплате страхового возмещения
Выявление мошеннические действия
Организация экспертизы пострадавших объектов страхования.
Расчет ущерба и страхового возмещения (обеспечения)

2.2.6. Содержание обучения по производственной (преддипломной) практике

Виды работ
Ознакомится с организацией работы, структурой и бизнес-процессами агентского и партнерского каналов продаж страховой компании
Ознакомиться с системой планирования и организации продаж страховых продуктов. Ознакомиться с показателями, рассчитываемыми в страховой компании как показатели эффективности деятельности подразделений продаж
Ознакомиться с документальным оформлением договоров страхования, видами и методами использования программного обеспечения при проведении страховых операций, организацией учета страховых договоров и анализа показателей продаж
Ознакомление с бизнес-процессами страховой компании, связанными с урегулированием убытков.
Ознакомление с процессами организации и осуществления агентских продаж, с системой рекрутинга, обучения и адаптации страхового агента, оформления страховых договоров и оформления страховой отчетности

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Программа учебной и производственной практики включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебных и учебно-производственных мастерских, полигонов, баз практик;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Кадровое обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики

Требования к квалификации педагогических кадров осуществляющих руководство практикой в образовательном учреждении: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.

Требования к квалификации специалистов, осуществляющих руководство практикой в организации: наличие высшего или среднего специального профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.