

## УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА

### 1.1. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа учебной практики является частью ППССЗ по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в части освоения основных видов профессиональной деятельности:

**ПМ.01 «Реализации различных технологий розничных продаж в страховании»**

**ПМ.05 «Выполнение работ по профессии "Агент страховой"».**

#### 1.1. Цели и задачи учебной практики

Задачей учебной практики по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) является освоение видов профессиональной деятельности: «Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)»; «Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)»; «Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)»; «Управление розничными продажами в страховании»; «Выполнение работ по профессии "Агент страховой"», предусмотренных ФГОС СПО.

С целью овладения указанными видами деятельности студент в ходе данного вида практики должен:

**Вид профессиональной деятельности:**

**ПМ.01 «Реализации различных технологий розничных продаж в страховании»**

***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 по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;

- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина;

**знать:**

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;

- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана
- открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом; 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
- психологию и этику телефонных переговоров;;

**Вид профессиональной деятельности:**  
**ПМ.05 «Выполнение работ по профессии «Агент страховой»**

***иметь практический опыт:***

организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

***уметь:***

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);
- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;
- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение,

- осуществлять приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
  - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
  - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
  - проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
  - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
  - в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
  - рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
  - устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
  - исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
  - своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать

- хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

**знать:**

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
- действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования; основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда.

**1.2. Количество часов на учебную практику:**

Всего 144 часа, в том числе:

в рамках освоения ПМ.01 «Реализации различных технологий розничных продаж в страховании» учебная практика 72 часа;

в рамках освоения ПМ.05 «Выполнение работ по профессии "Агент страховой"» учебная практика 72 часа.