

Министерство образования Белгородской области  
Областное государственное автономное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Белгородский индустриальный колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**ПМ.01 Реализация различных технологий розничных  
продаж в страховании**

по специальности

38.02.02 Страхование (по отраслям)

Белгород

2022

Рабочая программа учебной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Рассмотрено  
цикловой комиссией  
Протокол заседания № 1  
От «31» августа 2022 г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_/Э.Н.Алиева/

Согласовано  
Зам.директора по УМР  
\_\_\_\_\_/Е.Е.Бакалова/  
«31» августа 2022 г..

Утверждаю  
Заместитель директора  
по учебной работе  
\_\_\_\_\_/Н.В. Выручаева/  
«31» августа 2022 г.

Рассмотрено  
предметно-цикловой комиссией  
Протокол заседания № \_\_\_\_\_  
От «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/

Рассмотрено  
предметно-цикловой комиссией  
Протокол заседания № \_\_\_\_\_  
От «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/

Организация-разработчик: ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Разработчик:

Алиева Э.Н., преподаватель специальных дисциплин, ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Рецензент (*внутренний*):

преподаватель ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Макаренко О.С.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

	<b>Стр.</b>
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>9</b>
<b>2.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО         МОДУЛЯ</b>	<b>9</b>
<b>2.2.СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>9</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>13</b>
<b>3.1. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b>	<b>13</b>
<b>3.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b>	<b>14</b>
<b>4. ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	<b>15</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Учебная практика по специальности 38.02.02 «Страховое дело» предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретение ими необходимых умений практической работы по избранной специальности, овладение навыками профессиональной деятельности.

Программа учебной практики (далее программа практики) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 380202 «Страховое дело (по отраслям)».

Программа практики является составной частью профессионального модуля ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

Количество часов, отводимое на учебную практику – 36 часов.

Рабочая программа учебной практики разработана в соответствии с:

1. ФГОС СПО 3-го поколения;
2. Рабочим учебным планом ОГАПОУ СПО «Белгородский индустриальный колледж»;
3. Рабочей программой ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

При прохождении практики обучающиеся должны освоить соответствующие компетенции:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологию брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологию 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 полисов.
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.
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 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.

## 1.2. Цели и задачи программы

С целью овладения видом профессиональной деятельности «Агент страховой» и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

-реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

**уметь:**

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую;
- 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 агентов;
- 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.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Тематический план практики профессионального модуля

Таблица 2.

№ п/п	Виды работ	Количество часов
1	Реализация технологии агентских продаж	6
2	Организация продаж через страховых брокеров и финансовых консультантов	8
3	Организация продаж полисов через сетевых посредников	6
4	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	6
5	Реализация технологии прямых продаж	4
6	Организация работы интернет-магазина	6
	<b>Всего:</b>	<b>36</b>

Итоговая аттестация по практике – **дифференцированный зачет**

Форма контроля и оценки – **отчет по практике**

### 2.2. Содержание учебной практики

Таблица 3.

№ п/п	Виды работ	Содержание работ	Кол-во часов	Коды компетенций		Формы и методы контроля
				ОК	ПК	
1	Реализация технологии агентских продаж	1. Изучение специфики деятельности страховой компании; нормативно-законодательной базы, регулирующую деятельность страховой компании	2	ОК 1-10	ПК 1.1	устный опрос, описание, оценка практической деятельности
		2. Расчет комиссионного вознаграждения страхового агента в страховой компании;	2			
		3. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов.	2			
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			



2	Организация продаж через страховых брокеров и финансовых консультантов	1. Определение организационной модели по работе с брокерами в страховой компании;	2	ОК 1-10	ПК 1.2	описание
		2. Анализ методов привлечения страховых брокеров, используемых в СК;	2			
		3. Анализ работы страховой компании с брокерами;	2			
		4. Анализ работы страховой компании с финансовыми консультантами	2			
		<b>Итого:</b>	<b>8</b>			
3	Организация продаж полисов через сетевых посредников	1. Изучение сетевых посредников страховой компании;	2	ОК 1-10	ПК 1.4	описание, оценка практической деятельности
		2. Изучение соглашения, заключаемого со страховым посредником и регламента работы с ними;	2			
		3. Получение практических навыков в работе со страховыми посредниками.	2			
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			
4	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	1. Изучение разрешительной документация для открытия точки продаж;	2	ОК 1-10	ПК 1.5	описание, оценка практической деятельности
		2. Анализ страхового рынка Белгородской области и положения на нем данной страховой компании;	2			
		3. Анализ состава и должностных обязанностей персонала страховой компании;	2			
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			
5	Реализация технологии прямых продаж	1. Изучение и анализ работы контакт-центра страховой компании: : предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение, требования к персоналу контакт-центра, материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра, организация рабочих мест операторов;	2	ОК 1-10	ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.10	устный опрос, описание, оценка практической деятельности
		2. Анализ технологии персональных продаж в страховой компании.	2			

		<b>Итого:</b>	<b>4</b>			
6	Организация работы интернет-магазина	1. Изучение продуктов интернет-магазина страховой компании;	2	ОК 1-10	ПК 1.9	устный опрос, описание, оценка практической деятельности
		2. Изучение организации работы интернет-магазина страховой компании;	2			
		3. Получение практических навыков работы с интернет-магазином.	2			
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			
		<b>Всего:</b>	<b>36</b>			

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

#### **3.1. Информационное обеспечение:**

1. Гражданский кодекс РФ, глава 48 «Страхование»
2. Извлечение из части второй Налогового кодекса РФ
3. Закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ»
4. Постановления Правительства РФ от 7.05.2003 № 264 «Об утверждении страховых тарифов по ОСАГО владельцев ТС» и № 265 «О внесении изменений и дополнений в акты Правительства РФ по вопросам обеспечения ОСАГО владельцев ТС»
5. Федеральный закон от 10.12.2003 № 172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РФ „Об организации страхового дела в РФ“ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ»
6. Федеральный закон от 28 марта 1998 г. № 52-ФЗ (ред. от 21.07.98) «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции».
7. Федеральный закон от 28 марта 1998 г. № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе».
8. Федеральный закон от 27 мая 1998 г. № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих».
9. Постановление Правительства РФ от 29 июля 1998 г. № 855 «О мерах по реализации Федерального закона «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан призванных на военные сборы, лиц начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции».
10. Приказ министра обороны Российской Федерации от 10 октября 1998 г. № 455 «Об организации в Министерстве обороны Российской Федерации обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих, граждан призванных на военные сборы».
11. Приказ министра обороны Российской Федерации от 2 февраля 1999 г. № 55 «О порядке выплаты в Министерстве обороны Российской Федерации единовременных пособий военнослужащим, гражданам, призванным на военные сборы, и членам их семей».
12. Приказ от 5 июля 2004 г. N 196 «Об утверждении инструкции об организации обязательного государственного страхования жизни и здоровья сотрудников органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ»

#### **3.2. Материально-техническое обеспечение:**

- компьютеры;
- телефоны;
- бланки полисов, договоры;
- первичная учетная и отчетная документация;

- образцы заявлений, соглашений, обращений;
- доступ к сети Internet.

## Аттестационный лист по учебной практике

1. ФИО студента \_\_\_\_\_
2. Группа \_\_\_\_\_
3. Специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
4. Место проведения практики (организация), наименование, юридический адрес \_\_\_\_\_
5. Время проведения практики \_\_\_\_\_
6. Виды и объем работ, выполненные студентом во время практики:

№ п/п	Вид работ	Количество часов	Качество выполнения работ: «5» (отлично), «4» (хорошо), «3» (удовл.), «2» (неудовл.)
1	Реализация технологии агентских продаж	6	
2	Организация продаж через страховых брокеров и финансовых консультантов	8	
3	Организация продаж полисов через сетевых посредников	6	
4	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	6	
5	Реализация технологии прямых продаж	4	
6	Организация работы интернет-магазина	6	
7	<b>Всего:</b>	<b>36</b>	

**Итого часов: 36**

**Итоговая оценка** \_\_\_\_\_

Руководитель  
учебной практики  
от предприятия \_\_\_\_\_  
должность (подпись) (Ф.И.О.) \_\_\_\_\_

Начальник ОК

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
(М.П.)

## Дневник учебной практики

по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

1. ФИО студента \_\_\_\_\_
2. Группа \_\_\_\_\_
3. Специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Руководитель  
учебной практики  
от предприятия \_\_\_\_\_  
(подпись) (Ф.И.О.)

Руководитель  
учебной практики  
от ОГАПОУ СПО БИК \_\_\_\_\_  
(подпись) (Ф.И.О.)

Дата	Содержание выполняемой работы, наблюдения, выводы, предложения	Подпись руководителя
	1.Изучение специфики деятельности страховой компании; нормативно-законодательной базы, регулирующую деятельность страховой компании.	
	2.Расчет комиссионного вознаграждения страхового агента в страховой компании;	
	3.Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов.	
	4.Определение организационной модели по работе с брокерами в страховой компании.	
	5.Анализ методов привлечения страховых брокеров, используемых в СК;	
	6.Анализ работы страховой компании с брокерами;	
	7.Анализ работы страховой компании с финансовыми консультантами	
	8.Изучение сетевых посредников страховой компании;	
	9.Изучение соглашения, заключаемого со страховым посредником и регламента работы с ними;	
	10. Получение практических навыков в работе со страховыми посредниками.	
	11.Изучение разрешительной документация для открытия точки продаж;	
	12.Анализ страхового рынка Белгородской области и положения на нем данной страховой компании;	
	13.Анализ состава и должностных обязанностей персонала страховой компании;	
	14.Изучение и анализ работы контакт-центра страховой компании: : предназначение, состав и организация работы, ИТ-обеспечение, требования к персоналу контакт-центра, материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра, организация рабочих мест операторов;	
	15. Анализ технологии персональных продаж в страховой компании.	
	16.Изучение продуктов интернет-магазина страховой компании;	
	17.Изучение организации работы интернет-магазина страховой компании.	
	18. Получение практических навыков работы с интернет-магазином.	

Руководитель

учебной практики

от предприятия \_\_\_\_\_

должность (подпись)

(Ф.И.О.)

Начальник ОК

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

(М.П.)

За каждый вид выполняемой работы руководитель практики от предприятия ставит отметку (подпись).

В конце каждого листа проставляется подпись руководителя практики (Ф.И.О.), дата, месяц, год.



# ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

на практиканта \_\_\_\_\_.

фамилия, имя, отчество

проходившего учебную практику по профессиональному модулю ПМ 01.  
«Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»в

\_\_\_\_\_

в период с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_

(трудовая дисциплина, отношение к порученной работе, взаимоотношения в коллективе, участие в рационализаторской работе, полученный профессиональный опыт).

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель  
учебной практики

от предприятия \_\_\_\_\_

должность (подпись)

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

Начальник ОК

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

(М.П.)

# **РЕЦЕНЗИЯ**

**НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**  
по профессиональному модулю  
**ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж**  
**в страховании»**  
для специальностей среднего профессионального образования  
специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Представленная рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» составлена преподавателем специальных дисциплин «Белгородского индустриального колледжа» Алиевой Э.Н. в соответствии с требованиями ФГОС СПО 3-го поколения. Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Количество часов, отводимое на практику, – 36 часов.

Учебная практика направлена на формирование у студента общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта, освоение правил и этических норм поведения работников страховой сферы. Прохождение практики повышает качество профессиональной подготовки, позволяет закрепить приобретенные теоретические знания, способствует социально-психологической адаптации на местах будущей работы.

Предусматривается время для подготовки и оформления отчета по практике.

Таким образом, рабочая программа практики раскрывает необходимые аспекты деятельности страховщика при оформлении и сопровождении страхового случая и рекомендуется к использованию при обучении специалистов страхового дела.

Рецензент  
Преподаватель специальных дисциплин  
ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

В.А. Савченко