

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов

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

Белгород

2022

Рабочая программа производственной практики разработана на основе  
Федерального государственного образовательного стандарта по  
специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО)  
**38.02.02 Страхование 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

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	8
3. ЗАДАНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.....	9
4.ПРИЛОЖЕНИЯ .....	10

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Производственная 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 производственной практики (далее программа практики) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Программа практики является составной частью профессионального модуля ПМ 02. «Организация продаж страховых продуктов».

Количество часов, отводимое на учебную практику - 72 часа. Рабочая программа учебной практики разработана в соответствии с:

1. ФГОС СПО 3-го поколения;
  2. Рабочим учебным планом ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»;
  3. Рабочей программой ПМ 02. «Организация продаж страховых продуктов
- При прохождении практики обучающийся(аяся) должен(а) освоить соответствующие компетенции:

Код	Наименование результата обучения
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
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
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

## 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:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

### **уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
  - проявлять 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 каждого канала;
  - 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;
- классификацию 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 канала продаж для страховой кампании, 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 дохода и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности каналов продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности работы каналов продаж.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Тематический план практики профессионального модуля

Таблица 2.

№ п/п	Виды работ	Количество часов
1	Ознакомление с организацией розничных продаж в страховой компании	12
2	Составление плана продаж страховых продуктов	12
3	Разработка плана маркетинговой деятельности подразделения страховой компании	12
4	Проведение анализа эффективности продаж страховых продуктов	12
5	Проведение анализа финансовых результатов деятельности страховой организации	24
	<b>Всего:</b>	<b>72</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	ФИО руководителя практики
				ОК	ПК		
1	Ознакомление с организацией розничных продаж в страховой компании	1. Изучение структуры страховой организации, ознакомление с распорядком работы, требованиями трудовой дисциплины, правилами техники безопасности.	6	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5.	ПК 2.2 ПК 2.3	устный опрос, описание, оценка практической деятельности	
		2. Изучение основных видов продаваемых организацией страховых продуктов, роли и места розничных продаж в страховой компании, проблем в сфере розничных продаж.	6	ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ОК 10.			
		<b>Итого:</b>	12				

## **Задание по производственной практике**

### ***Ознакомление с организацией розничных продаж в страховой компании:***

1. Изучение структуры страховой организации, ознакомление с распорядком работы требованиями трудовой дисциплины, правилами техники безопасности.
2. Изучение основных видов продаваемых организацией страховых продуктов, роли и места розничных продаж в страховой компании, проблем в сфере розничных продаж.

### ***Составление плана продаж страховых продуктов:***

1. Изучение содержания нормативных документов страховой организации в сфере планирования, системы и методов планирования.
2. Разработка индивидуального агентского плана продаж.
3. Разработка плана продаж агентской группы.
4. Составление графика работы и предоставления отчетов агентов группы.
5. Составление отчета агента о проделанной работе.

### ***Разработка плана маркетинговой деятельности подразделения страховой компании:***

1. Ознакомление с ролью и функциями менеджера по организации продаж в страховой компании, изучение должностной инструкции.
2. Изучение методов использования средств маркетинга в страховой организации.
3. Составление плана маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение объема продаж страховых продуктов.
4. Участие в мероприятии страховой организации, направленном на увеличение продаж и привлечение клиентов.

### ***Проведение анализа эффективности продаж страховых продуктов:***

1. Изучение методов анализа эффективности продаж, применяемых страховой организацией.
2. Проведение анализа динамики продаж в страховой организации за последние 3-5 лет.
3. Выявление положительных и отрицательных факторов, влияющих на показатели продаж.
4. Расчет нагрузки на одного страхового агента. Проведение сравнительного анализа эффективности работы агентов.

### ***Проведение анализа финансовых результатов деятельности страховой организации:***

1. Сопоставление доходов и расходов страховой организации и проведение анализа динамики прибыли компании за последние 3-5 лет.
2. Расчет показателей рентабельности.
3. Расчет коэффициента сбалансированности страхового портфеля, показателя эффективности страховых операций.
4. Расчет коэффициентов платежеспособности.
5. Оценка ликвидности баланса страховой организации.
6. Расчет маржи платежеспособности.

Департамент образования Белгородской области  
Областное государственное автономное профессиональное образовательное  
учреждение

«Белгородский индустриальный колледж»

## **Дневник производственной практики**

**по профессиональному модулю ПМ 02**

**«Организация продаж страховых продуктов»**

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

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

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

Белгород 20\_

Департамент образования Белгородской области  
Областное государственное автономное профессиональное образовательное  
учреждение

«Белгородский индустриальный колледж»

## **Отчет производственной практики**

**по профессиональному модулю ПМ 02**

**«Организация продаж страховых продуктов»**

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

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

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

Белгород 20\_\_

# Аттестационный лист по производственной практике

## по профессиональному модулю ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»

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	Розничные продажи в страховой компании	12	
2	План продаж страховых продуктов	12	
3	Маркетинговые основы продаж	12	
4	Анализ эффективности продаж страховых продуктов	12	
5	Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации	24	
	<b>Итого часов</b>	<b>72</b>	

Итоговая оценка \_\_\_\_\_

Руководитель

учебной

практики

от предприятия \_\_\_\_\_

должность

(подпись) (Ф.И.О.)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

(М.П.)

# РЕЦЕНЗИЯ

## НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ по профессиональному модулю **ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов** для специальностей среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Представленная рабочая программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов составлена преподавателем специальных дисциплин «Белгородского индустриального колледжа» Алиевой Э.Н. в соответствии с требованиями ФГОС СПО 3-го поколения. Программа производственной 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, – 72 часов.

Производственная 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.

В ходе практической деятельности в страховых компаниях предполагается ознакомление студентов с типовыми договорами страхования, оформление различные видов договоров, изучение порядок ведения учета договоров страхования в компании и используемой системы пролонгации договоров. В программе практики должное внимание уделено процессу подготовки, оформления и передачи на хранение в архив договоров страхования. Программой предусмотрена работа со специализированным программным обеспечением страховой компании, ввод информации в базу данных. Рассмотрены вопросы кодификации и нумерации договоров страхования в страховой компании. Получить информацию о результатах деятельности компании, о ее финансовом состоянии студенты смогут, работая со страховой отчетностью, проводя расчет и анализ показателей продаж страховой компании. По итогам анализа планируется разработка рекомендаций и предложений по стимулирование продаж страховых продуктов.

Таким образом, рабочая программа практики раскрывает весь спектр деятельности страховщика при сопровождении договоров страхования и рекомендуется к использованию при обучении специалистов страхового дела.

Рецензент: преподаватель специальных дисциплин ОГАПОУ  
«Белгородский индустриальный колледж» \_\_\_\_\_/В.А. Савченко/