

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02 «ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»**

специальность 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
среднего профессионального образования

Разработчики:

Коломиец О.А., преподаватель СПб ГБПОУ «Петровский колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ.....	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	17

Пояснительная записка

Производственная практика является обязательным разделом основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), обеспечивающим реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО). Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Целью практики является формирование профессиональных и общих компетенций по специальности.

Общий объем времени на проведение практики определяется ФГОС СПО, сроки проведения устанавливаются образовательной организацией в соответствии с ОПОП образовательной организации.

Производственная практика проводится образовательной организацией в рамках профессионального модуля ПМ.02 **«Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»** и может реализовываться как концентрированно, в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Производственная практика направлена на освоение обучающимися общих и профессиональных компетенций и, как правило, проводится в профильных организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Форма отчетности обучающихся по производственной практике – отчет, включающий задание на практику, дневник, характеристику и аттестационный лист, а также результаты работы, выполненной в период практики (презентации, экспонаты, макеты, программные продукты и др. изделия).

Программа производственной (по профилю специальности) практики разработана образовательной организацией на основе:

- Федерального государственного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (Зарегистрировано в Минюсте России 18.08.2023 № 74887);
- Положения об организации учебной и производственной практики обучающихся СПб ГБПОУ «Петровский колледж»;
- Рабочей программы профессионального модуля по ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»
- ОПОП специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

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 Страхование дело (по отраслям)

в части освоения видов деятельности (ВД): **Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов**

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты
2. Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг
3. Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками
4. Анализировать показатели продаж страховых продуктов

Рабочая программа производственной практики может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников сферы Финансы и в программах переподготовки на базе среднего образования или профессионального образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Количество часов, отводимое на практику: 72 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2.1. Объем и виды практики по ПМ 02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

Вид практики	Количество часов	Форма проведения
Производственная практика	72	Концентрированная
<i>Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет</i>		
Итого	72	

2.2. Содержание производственной практики по профессиональному модулю ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

Цели и задачи производственной практики.

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

ПК1 Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты;

ПК2 Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг;

ПК3 Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками;

ПК4 Анализировать показатели продаж страховых продуктов.

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

обучающийся должен:

иметь практический опыт:

Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

уметь:

- проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований;
- консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов;
- собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных;
- формировать массивы первичных отчетных документов;
- контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;
- анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;
- осуществлять сегментирование страхового рынка (розничных страховых продуктов);
- Анализировать и разрабатывать маркетинговую стратегию страховой организации
- разрабатывать маркетинговый план для страховой организации (маркетинг микс)
- разрабатывать маркетинговый план для страхового агентства (отдела) с целью выполнения плановых показателей
- проводить сравнительный анализ страховых продуктов;
- оценивать спрос на страховые услуги;
- формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;
- разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;
- выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты;
- формировать организационные структуры управления;
- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;
- осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;

- осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками;
- информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования;
- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- рассчитывать размер вознаграждения агентов;
- определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы;
- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;
- рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации;
- применять методики определения экономической эффективности производства;
- использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии;
- формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации;
- анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации;
- анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж;
- анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом;
- рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.
- Анализировать показатели эффективности канала продаж с учетом показателей убыточности, РВД, инвестиционного дохода
- Проводить анализ выполнения плановых показателей по продажам и составлять прогноз выполнения плана, разрабатывать плановые показатели на будущие периоды
- Проводить оценку эффективности отдельных подразделений/каналов/продавцов и разрабатывать планы мероприятий по развитию продаж и выводу убыточных подразделений в прибыльные

- Анализировать и проводить комплексную оценку эффективности деятельности филиала страховой организации. Разрабатывать планы по открытию новых филиалов/региональных представительств страховой организации

знать:

- основные этапы проведения исследования страхового рынка;
- нормативные правовые акты и методические документы по проведению анкетирования и интервьюирования в целях сбора первичных статистических и социологических данных;
- нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности;
- нормативные правовые акты и методические документы по обработке и хранению статистических данных;
- принципы и технику осуществления статистических и социологических опросов различных групп респондентов;
- Принципы и технологии сегментации страхового рынка
- Виды и классификации маркетинговых стратегий в бизнесе
- Теория комплекса маркетинга (маркетинг микс)
- Технологии разработки маркетингового плана (разработка и модернизации страхового продукта, ценообразование, размещение и продвижение продуктам на рынок)
- принципы и технику формирования массивов первичных статистических документов;
- методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных;
- методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации;
- конкурентные стратегии страховой организации;
- сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов;
- процесс разработки страхового продукта;
- принципы формирования линейки страховых продуктов;
- цель, задачи и содержание страхового менеджмента;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности;
- внешнюю и внутреннюю сферу страховой организации;
- государственное регулирование страхового бизнеса;
- основы управления персоналом страховой организации;
- структуру и участников страхового бизнеса;
- классификацию страховых посредников;

- систему показателей оценки эффективности каналов продаж;
- принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками;
- принципы построения и управления агентской сетью;
- правила делового оборота и корпоративной этики
- методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники;
- методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
- классификацию методов и приемов, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации;
- порядок ведения договорной работы;
- систему показателей продаж страховой организации;
- понятие сбалансированного страхового портфеля страховой организации;
- структуру доходов и расходов страховой организации;
- показатели оценки эффективности каналов продаж страховой организации.
- Состав доходов и расходов страховой организации
- Показатели эффективности канала продаж и технология оценки эффективности
- Анализ финансового отчета страховой организации, годового отчета, формы 2 и формы 1 бухгалтерского баланса
- Методы финансового анализа
- Методы планирования и прогнозирования
- Методы разработки планы мероприятий по развитию продаж

2.2.1. Содержание обучения по производственной практике ПМ02«Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»

Коды ПК	Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)	Виды работ (из программы ПМ)	Содержание заданий по виду работ	Кол-во часов
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	Раздел 1 Маркетинг страховых продуктов	<p>1.проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований;</p> <p>2.контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;</p> <p>3.анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;</p> <p>4.проводить сравнительный анализ страховых продуктов</p> <p>5.формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;</p> <p>б.разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;</p>	<p>1.Проведение маркетинговых исследований потребительского спроса населения и предпринимателей, являющихся страхователями либо потенциальных страхователей;</p> <p>2.изучение статистических показателей страхового рынка по данным Банка России и проведение расчета необходимых показателей</p> <p>3.Проведение анализа показателей развития различных каналов продаж страховой компании и страхового рынка в целом</p> <p>4.Проведение анализа показателей развития различных видов страхования страховой компании и рынка в целом</p> <p>5.Проведение бенчмаркинга страховых продуктов на рынке</p>	

			<p>6.Осуществление сегментирования страхового рынка и формирование продуктов для целевых сегментов</p> <p>7.Оформление и разработка маркетинговых материалов по страховым продуктам для продвижения продаж</p>	
<p>ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09</p>	<p>Раздел 2 Организация продаж страховых продуктов</p>	<p>1.выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты;</p> <p>2.осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;</p> <p>3.рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</p> <p>4.рассчитывать размер вознаграждения агентов;</p>	<p>1.Осуществление перспективного планирования конкурентной стратегии страховой организации</p> <p>2. Проведение позиционирования страховых продуктов для перспективных целевых сегментов</p> <p>3. Организация взаимодействия со страховыми агентами и нестраховыми посредниками (автосалонами, банками, брокерами и т.д.) для реализации страховых продуктов</p> <p>4. Проведение оценки эффективности работы с различными типами страховых и нестраховых посредников</p> <p>5.Осуществление расчета производительности (фактической и</p>	12

			<p>плановой) различных страховых и нестраховых посредников</p> <p>6. Разработка системы мотивации и расчет размеров комиссионного вознаграждения для агентов (в том числе различных категорий)</p> <p>7. Разработка акций, конкурсов и соревнований для страховых агентов с целью повышения эффективности продаж страховых продуктов</p>	
<p>ПК 2.2 – ПК 2.4</p> <p>ОК 01 – ОК 05, ОК 09</p>	<p>Раздел 3. Анализ продаж страховых продуктов</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 2. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 3. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 4. анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение расчета финансово-экономических показателей по форме 2 Страховой организации 2. Осуществление экономического анализа выполнения плановых показателей различными подразделениями (отделы, агентства, филиалы, региональные представительства) 3. Проведение экономической оценка качества выполнения плана продаж через различные каналы продаж 4. Проведение анализа структуры страхового портфеля по подразделениям, 	

		<p>продаж и по страховой организации в целом;</p> <p>5. рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.</p>	<p>каналам продаж и по страховой организации в целом;</p> <p>5.Проведение расчета показателей эффективности работы различных каналов продаж и разработка мероприятий по повышению производительности и эффективности канала продаж/подразделения/страхового или нестрахового посредника</p>	
--	--	---	---	--

2.2.2. Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций при прохождении производственной практики

Код компетенции (ПК, ОК)	Виды работ по практике	Основные показатели оценки результата (ОПОР)	Контроль
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	<p>1.проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований;</p> <p>2.контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;</p> <p>3.анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;</p> <p>4.проводить сравнительный анализ страховых продуктов</p> <p>5.формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;</p> <p>6.разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;</p>	<p>1.Продуктивное использование технологии проведения маркетинговых исследований</p> <p>2.Демонстрация умения анализировать и контролировать показатели, отражающиеся в статистических данных банка России</p> <p>3.Правильное использование методик и формул для расчета основных показателей страхового рынка</p> <p>4.Эффективное проведение конкурентного анализа страховых продуктов</p> <p>5.Демонстрация навыков сегментирования и позиционирования</p> <p>6.Демонстрация умений разрабатывать рекламные материалы для продвижения продаж страховых продуктов</p>	ОПП

<p>ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09</p>	<p>1.выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; 2.осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; 3.рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; 4.рассчитывать размер вознаграждения агентов;</p>	<p>1.Продуктивное проведение анализа конкурентов страховой организации и применение методов бенчмаркинга 2.Эффективное осуществление взаимодействия со страховыми и нестраховыми посредниками 3. Демонстрация навыков расчетов производительности и эффективности продающих подразделений 4. Демонстрация умения правильно рассчитывать комиссионное вознаграждение страховым агентам в соответствии с утвержденными в страховой организации Положениями по мотивации</p>	<p>ОПП</p>
<p>ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09</p>	<p>1.рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 2.анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 3.анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 4.анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам</p>	<p>1.Продуктивное применение эффективных инструментов для оценки результатов деятельности страховой организации 2.Демонстрация умений анализировать основные показатели выполнения плана продаж 3.Правильность выбора различных методов и формул для расчета анализа выполнения плана продаж через различные каналы продаж 4.Продуктивное проведение анализа страхового портфеля, корректность применения различных видов анализа эффективности каналов продаж страховой организации</p>	<p>ОПП</p>

	<p>продаж и по страховой организации в целом;</p> <p>5.рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.</p>	<p>5. Демонстрация эффективных методов расчета показателей эффективности каналов продаж</p>	
--	--	---	--

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению производственной практики

Реализация программы в части производственной практики предполагает наличие у образовательной организации договоров с профильными организациями в соответствии с профилем специальности.

3.2. Информационное обеспечение организации и проведения учебной и производственной практики, рекомендуемые учебные издания, Интернет-ресурсы, дополнительная литература

1. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №.555 от 21.07.2023, утвержденный Министерством юстиции от 18.08.2023 № 74887;
2. Учебный план по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям);
3. Положение об организации учебной и производственной практики обучающихся СПб ГБПОУ «Петровский колледж»;
4. Методические рекомендации по планированию и организации учебной и производственной практики, перечень утвержденных заданий по видам и этапам практики, рекомендации по выполнению отчетов по практике, оценочные материалы в условиях действия Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, разработанные образовательным учреждением;
5. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и рабочих профессий.
6. Профессиональный стандарт 08.012 Специалист по страхованию УТВЕРЖДЕН приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 6 июля 2020 года N 404н

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы, рекомендуемых для выполнения заданий и этапов практики

Основные источники:

- 1.1. Архипов, А. П. Страховой менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 305 с. – ISBN 978-5-534-15617-1. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/509210>
- 1.2. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций: учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. – 2-е изд., перераб.и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 361 с. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/509211>
- 1.3. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 128 с. – ISBN 978-5-534-15618-8. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/492343>
- 1.4. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования: учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 342 с. – ISBN 978-5-534-03924-5. – Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/507803>
- 1.5. Хоминич И.П. Организация страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 230 с. – ISBN 978-5- 534-01041-1. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/489913>

2. Дополнительные источники:

- 2.1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)). – Текст: электронный – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.
- 2.2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307.
- 2.3. Страхование: учебник для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.]; под редакцией Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 4-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 481 с. – ISBN 978- 5-534-12272-5. – Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/476432>
- 2.4. Периодические издания (газеты и журналы): «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».

3. Интернет-ресурсы:

3.1. Официальный сайт банка России//cbr.ru

3.2. Официальные сайты страховых организаций

3.3. Общие требования к организации производственной (по профилю специальности) практики

- освоению программы практики должно предшествовать, или идти параллельно, изучение общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарного курса (МДК) соответствующего профиля. «Маркетинг страховых продуктов», «Организация продаж страховых продуктов», «Анализ продаж страховых продуктов» в рамках профессионального модуля.

-требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности.

3.4. Кадровое обеспечение организации и проведения производственной практики

3.4.1. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой в образовательном учреждении:

- наличие высшего образования;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

3.4.2. Требования к квалификации специалистов, осуществляющих руководство практикой в организации:

Руководители агентств, руководители структурных подразделений, руководители различных каналов продаж в страховой организации, менеджеры агентских групп, начальники отделов офисных продаж