

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.05 Страхование жизни (по выбору)

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..... | 4 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 11 |

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная практика является обязательным разделом основной профессиональной образовательной программы подготовки специалиста среднего звена (ППССЗ), 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 ППССЗ образовательной организации.

Учебная практика проводится образовательной организацией в рамках профессионального модуля ПМ.05 «Страхование жизни» и может реализовываться как концентрированно, в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Учебная 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 учебной 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 учебной практики разработана образовательной организацией на основе:

- Федерального государственного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (Зарегистрированов Минюсте России 18.08.2023 № 74887);
- Положения об организации учебной и производственной практики обучающихся СПб ГБПОУ «Петровский колледж»;
- Рабочей программы профессионального модуля по ПМ 05 «Страхование жизни»
- ППССЗ специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Программа учебной 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): **Страхование жизни** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 5.1. Выявлять потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании

ПК 5.2. Составлять для клиента комплексное финансовое решение, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование

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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2.1. Объем и виды практики по ПМ.05 «Страхование жизни»

| Вид практики | Количество часов | Форма проведения |
|---|-------------------------|--------------------------|
| Учебная практика | 36 | <i>Концентрированная</i> |
| <i>Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет</i> | | |
| Итого | 36 | |

2.2. Содержание учебной практики по профессиональному модулю ПМ.05 «Страхование жизни»

Цели и задачи учебной практики.

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

ПК 5.1. Выявлять потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании

ПК 5.2. Составлять для клиента комплексное финансовое решение, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование

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 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Обучающийся должен иметь практический опыт:

Страхование жизни

уметь:

- осуществлять информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией
- привлекать новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов
- взаимодействовать с потенциальными потребителями страховых услуг с целью выявления основных показателей личной финансовой ситуации
- информировать клиента по вопросам личного финансового планирования, в том числе долгосрочного страхования жизни и пенсионного обеспечения
- подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента
- осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов

- организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации
 - организовывать и вести личную страницу в социальных сетях
 - составлять тексты для размещения на личных страницах в социальных сетях
 - использовать навыки по самопрезентации для клиентов
- поддерживать постоянный контакт с клиентами с помощью различных инструментов обратной связи

знать:

- правовые основы заключения договоров страхования жизни (рисковое, накопительное, инвестиционное)
 - основы пенсионного страхования (государственное, негосударственное)
 - принципы личного финансового планирования
 - функции и характеристики финансовых продуктов, сопутствующих страховым продуктам
 - принципы организации кросс-продаж страховых и других финансовых продуктов
 - теоретические основы создания и расширения базы клиентов
 - принципы выявления потребностей клиента
 - принципы работы с возражениями
 - психология и этика коммуникации с клиентом
 - правила публичного выступления
 - основы создания и ведения личного кабинета в социальных сетях
- правила организации и работы личного кабинета на портале страховой организации

2.2.1. Содержание обучения по учебной практике ПМ.05 Страхование жизни

| Коды ПК | Наименование разделов ПМ (из программы ПМ) | Виды работ (из программы ПМ) | Содержание заданий по виду работ | Кол-во часов |
|------------------------------|--|--|---|--------------|
| ПК 5.1, ОК 01 – ОК 05, ОК 09 | Раздел 1 Организация социального страхования | 1. Осуществлять консультирование клиентов страховых компаний о порядке работы системы обязательного медицинского страхования 2. Проводить мотивированные встречи с клиентами на предмет заключения договоров добровольного медицинского страхования 3. Проводить встречи с клиентами по вопросам заключения договоров страхования от несчастных случаев 4. Разъяснять получателям страховых услуг порядок пенсионного страхования в РФ 5. Консультировать получателей страховых услуг о порядке работы негосударственных пенсионных фондов 6. Осуществлять расчет страховой премии по договорам страхования от НС 7. Осуществлять расчеты размеров и графика оплаты страховых премий по договорам накопительного страхования жизни 8. Разъяснять клиентам страховой организации порядок прохождения медицинского андеррайтинга 9. Консультировать клиентов страховой организации по порядку получения социального налогового вычета по договорам НСЖ | 1. Осуществление консультирования клиентов страховых компаний о порядке работы системы обязательного медицинского страхования 2. Проведение мотивированных встреч с клиентами на предмет заключения договоров добровольного медицинского страхования 3. Проведение встреч с клиентами по вопросам заключения договоров страхования от несчастных случаев 4. Разъяснение получателям страховых услуг порядок пенсионного страхования в РФ 5. Консультирование получателей страховых услуг о порядке работы негосударственных пенсионных фондов 6. Осуществление расчета страховой премии по договорам страхования от НС 7. Осуществление расчета размеров и графика оплаты страховых премий по договорам накопительного страхования жизни 8. Разъяснение и консультирование клиентов страховой организации по порядку прохождения медицинского андеррайтинга 9. Консультирование клиентов страховой организации по порядку получения | 18 |

| | | | | |
|--|---|---|--|----|
| | | | социального налогового вычета по договорам НСЖ | |
| ПК 5.2, ОК 01 – ОК 05, ОК 07, ОК 09 | Раздел 2 Организац ия продаж продуктов страхования жизни | <ol style="list-style-type: none"> 1. Составлять с клиентами страховой организации личного финансового плана 2. Осуществлять кросс-продажи продуктов НСЖ, ИСЖ, НС, ДМС клиентам страховой организации 3. Проводить встречи с клиентом с целью заключения договора страхования жизни 4. Выявлять потребности клиентов в накоплении, защите, пенсии 5. Формировать по потребности клиента комплексное финансовое решение 6. Проводить презентацию решения для клиента 7. Отрабатывать возражения клиента 8. Консультировать клиентов по условиям получения дополнительных преимуществ договоров НСЖ и ИСЖ 9. Закрывать сделку с заключением договора страхования жизни 10. Применять методы интернет-маркетинга для коммуникаций с клиентами по страхованию жизни 11. Разрабатывать продающие тексты и размещать информацию рекламного характера по страхованию жизни в соцсетях 12. Создавать личные блоги, лендинговые страницы в интернете с предоставлением информации о программах страхования жизни, личного страхования 13. Формировать базу клиентов по страхованию жизни и осуществлять сопровождение договоров | <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление с клиентами страховой организации личного финансового плана 2. Осуществление кросс-продаж продуктов НСЖ, ИСЖ, НС, ДМС клиентам страховой организации 3. Проведение встреч с клиентами с целью заключения договора страхования жизни 4. Выявление потребности клиентов в накоплении, защите, пенсии 5. Формирование по потребности клиента комплексное финансовое решение 6. Проведение презентации решения для клиента 7. Работа с возражениями клиентов 8. Консультирование клиентов по условиям получения дополнительных преимуществ договоров НСЖ и ИСЖ 9. Осуществление закрытия сделки с заключением договора страхования жизни 10. Применение методов интернет-маркетинга для коммуникаций с клиентами по страхованию жизни 11. Разработка продающие тексты и размещать информацию рекламного характера по страхованию жизни в соцсетях 12. Создание личных блогов, лендинговых страниц в интернете с предоставлением информации о программах страхования жизни, личного страхования 13. Формирование базы клиентов по страхованию жизни и осуществлять сопровождение договоров | 18 |

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

| Код компетенции (ПК, ОК) | Виды работ по практике | Основные показатели оценки результата (ОПОР) | Контроль ¹ |
|------------------------------|---|--|-----------------------|
| ПК 5.1, ОК 01 – ОК 05, ОК 09 | 1. Осуществлять консультирование клиентов страховых компаний о порядке работы системы обязательного медицинского страхования 2. Проводить мотивированные встречи с клиентами на предмет заключения договоров добровольного медицинского страхования 3. Проводить встречи с клиентами по вопросам заключения договоров страхования от несчастных случаев 4. Разъяснять получателям страховых услуг порядок пенсионного страхования в РФ 5. Консультировать получателей страховых услуг о порядке работы негосударственных пенсионных фондов 6. Осуществлять расчет страховой премии по договорам страхования от НС 7. Осуществлять расчеты размеров и графика оплаты страховых премий по договорам накопительного страхования жизни 8. Разъяснять клиентам страховой организации порядок прохождения медицинского андеррайтинга | 1. Продуктивное консультирование клиентом о порядке работы системы обязательного медицинского страхования 2. Правильное соблюдение алгоритма проведения встреч с клиентами на предмет заключения договоров ДМС 3. Продуктивное проведение встреч с клиентами по вопросам заключения договоров страхования от несчастных случаев 4. Демонстрация умения консультировать получателей страховых услуг по порядку пенсионного страхования в РФ 5. Демонстрация знаний о правовых основах работы негосударственных пенсионных фондов 6. Демонстрация умения проводить андеррайтинг по страхованию от НС 7. Демонстрация умения проводить расчеты по страхованию жизни на калькуляторах или тарификаторах страховой компании 8. Продуктивность разъяснительной работы с клиентами по порядку прохождения медицинского андеррайтинга | ОПП |

¹ Н – наблюдение; ДЭ – демонстрационный экзамен, ЭО – экспертная оценка руководителя; АДПН – анализ демонстрации полученного навыка; ОУП - отчет по учебной практике; ОПП – отчёт по производственной практике

| | | | |
|-------------------------------------|--|--|-----|
| | 9.Консультировать клиентов страховой организации по порядку получения СНВ по договорам НСЖ | 9. Продуктивное консультирование клиентов со знанием актуальных правил получения социального налогового вычета при страховании жизни | |
| ПК 5.2., ОК 01 – ОК 05, ОК 09 | <ol style="list-style-type: none"> 1.Составлять с клиентами страховой организации личного финансового плана 2.Осуществлять кросс-продаж продуктов НСЖ, ИСЖ, НС,ДМС клиентам страховой организации 3.Проводить встречи с клиентом с целью заключения договора страхования жизни 4. Выявлять потребности клиентов в накоплении, защите, пенсии 5. Формировать по потребности клиента комплексное финансовое решение 6. Проводить презентацию решения для клиента 7.Отрабатывать возражения клиента 8. Консультировать клиентов по условиям получения дополнительных преимуществ договоров НСЖ и ИСЖ 9. Закрывать сделку с заключением договора страхования жизни 10. Применять методы интернет-маркетинга для коммуникаций с клиентами по страхованию жизни 11. Разрабатывать продающие тексты и размещать информацию рекламного характера по страхованию жизни в соцсетях 12. Создавать личные блоги, лендинговые страницы в интернете с предоставлением информации о программах страхования жизни, личного страхования | <ol style="list-style-type: none"> 1. Эффективное применение методов разработки личного финансового плана 2. Продуктивное осуществление кросс-продаж продуктов НСЖ, ИСЖ, НС,ДМС клиентам страховой организации 3.Продуктивное проведение встреч с клиентами с целью заключения договора страхования жизни 4. Продуктивное применение методов выявления потребностей клиентов в накоплении, защите, пенсии 5. Эффективное формирование по потребности клиента комплексного финансового решения 6. Демонстрация умений проводить презентацию решения для клиента 7.Демонстрация умений отрабатывать возражения клиента 8. Демонстрация умений консультировать клиентов по условиям получения дополнительных преимуществ договоров НСЖ и ИСЖ 9. Демонстрация умений закрывать сделку с заключением договора страхования жизни 10. Продуктивное применение методов интернет-маркетинга для коммуникаций с клиентами 11. Продуктивное применение методов разработки продающих текстов и демонстраций знаний и умений размещать информацию рекламного характера по страхованию жизни в соцсетях 12. Демонстрация навыков создавать личные блоги, лендинговые страницы в интернете с предоставлением информации о программах страхования жизни, личного страхования | ОПП |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебной практики

Учебная практика реализуется в профильных организациях в соответствии с заключенными договорами.

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

1.Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование 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 Страхование 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. Социальное страхование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 295 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13755-2. — Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/491113>
- 1.2. Миропольская, Н. В. Основы социального страхования : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. В. Миропольская, Л. М. Сафина ; под редакцией Л. М. Сафиной. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 149 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10453-0. — Текст : электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/494134>
- 1.3. Страхование дело: учеб. Для студ. учреждений сред. проф. образования / [В.П. Галаганов, М.А. Анюшина, И.Ю. Маркушина, Н.А. Игнатова]; под ред. М.А. Анюшиной. - 10е изд., перераб. и доп. - М.: Издательский центр "Академия", 2022. - 400 с. - ISBN 978-5-0054-0557-0. - Текст : электронный // URL: <https://academia-moscow.ru/catalogue/4848/578945>

2. Дополнительные источники:

- a. 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). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027 — Текст : электронный.
- b. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307 — Текст : электронный.
- c. Воробьева, О. В. Составление договора: техника и приемы / О. В. Воробьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 227 с. — (Консультации юриста). — ISBN 978-5-534-03435-6. — Текст : электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/488760>.
- d. Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова,

А. В. Долматов ; под общей редакцией А. П. Панфиловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03228-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — Текст : электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/491069>

- е. Цыганов А.А. Методика и содержание обучения работников и страховых агентов, взаимодействующих с получателями страховых услуг: учебное пособие / Цыганов А.А., Брызгалов Д.В., Грызенкова Ю.В., Камнева Е.В., Каштанова Е.В., Кириллова Н.В., Охрименко И.В., Малышев Н.И., Полевая М.В., Платонова Э.Л. — Москва : КноРус, 2022. — 199 с. — ISBN 978-5-406-09886-8. — Текст : электронный // URL: <https://book.ru/book/943913>.

3. Интернет-ресурсы:

3.1. Официальный сайт банка России//cbr.ru

3.2. Официальные сайты страховых организаций

3.3. Общие требования к организации учебной практики

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

-требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности.

3.4. Кадровое обеспечение организации и проведения учебной 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

