

КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа практики

Учебный план: №: 25-02-1-6

Код, наименование
специальности,
направленность: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), Страхование жизни и иное
Квалификация
выпускника: Специалист страхового дела
Уровень
образования: Среднее профессиональное образование
Форма обучения: очная

План учебного процесса

индекс	Наименование практики	Номер семестра	Кол-во недель	Трудоемкость, ч	Форма промежуточной аттестации
ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов					
УП.02.01	Учебная практика, Выполнение работ по профессии "Агент страховой"	1	2	72	Зачет с оценкой

Санкт-Петербург
2025

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1.1. Место практики в структуре основной образовательной программы

Учебная практика, Выполнение работ по профессии "Агент страховой" входит в профессиональный цикл основной образовательной программы (ОП) при освоении основного вида (вида) деятельности «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов».

1.2. Цели и планируемые результаты

В ходе прохождения практики обучающийся должен освоить следующие компетенции.

1.2.1. Перечень компетенций

Код компетенций	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты
ПК 2.2.	Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг
ПК 2.3.	Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками

1.2.2. Результаты прохождения практики

Иметь практический опыт	работы с клиентами при проведении анкетирования или интервьюирования; - оформления анкет, опросных листов и статистических таблиц; - анализа полученных данных с использованием простейших статистических методов (вычисление частот, долей, средних величин); - подготовки презентационных материалов и кратких отчетов по результатам проведенного наблюдения; - подбора страхового продукта клиенту с учетом клиентской сегментации и знания продуктовой линейки компании; - взаимодействия с действующими страховыми агентами и посредниками на учебных площадках или в ходе производственной деятельности; - участия в оформлении агентских договоров, проверке анкет и иных документов; составления и анализа отчетов о деятельности агентов (например, по объемам продаж или качеству обслуживания)
Уметь	разрабатывать и использовать инструменты для сбора данных (анкеты, опросники, формы учета); - проводить опросы клиентов и сбор информации о предпочтениях в сфере страхования; - систематизировать и классифицировать собранные данные по видам страховых услуг, категориям клиентов и другим признакам; - применять методы обработки статистических данных (группировка, обобщение, построение таблиц, диаграмм и графиков); - оформлять результаты наблюдений в виде аналитических справок и отчетов; - формулировать выводы о предпочтениях и потребностях клиентов на основе анализа данных; - проводить сравнительный анализ страховых продуктов; - формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; - разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; - вести деловое общение и взаимодействие со страховыми агентами и посредниками (в устной и письменной форме); - представлять информацию о страховых продуктах, условиях агентского сотрудничества; - оформлять базовые документы, связанные с агентской деятельностью (заявления, договоры, отчеты); - участвовать в организации встреч, консультаций, инструктажей и обучающих мероприятий для агентов; - запрашивать и обрабатывать информацию от агентов для контроля хода исполнения договоров; применять методы мотивации и поддержки агентов (информирование о бонусах, акциях, результатах продаж и др.)
Знать	- методы сбора, обработки и анализа статистической информации; - источники информации о потребительском спросе на страховые услуги;

	- основные показатели и критерии оценки спроса на страховые продукты; - особенности анкетирования и интервьюирования клиентов; - правила оформления отчетов и аналитических материалов по результатам наблюдений; основы маркетинга страховых услуг; - принципы формирования линейки страховых продуктов; особенности государственного регулирования страхового бизнеса; - правила делового оборота и корпоративной этики; классификацию страховых посредников; - порядок заключения и сопровождения агентских договоров; - основные принципы построения системы взаимодействия с агентами (обмен информацией, отчетность, контроль выполнения условий); - этические нормы взаимодействия с партнерами и клиентами страховой компании; роль страховых агентов в продвижении и продаже страховых продуктов
--	--

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

№ п/п	Виды работ	Объем часов
1.	Изучить страховую компанию (перечень компаний определяет преподаватель)	8
2.	Знать нормативно-правовую документацию по страхованию в РФ	8
3.	Знает квалификационные требования и сферы компетенции страхового агента	6
4.	Применяет в продажах страховых продуктов основы психологии и этики	6
5.	В процессе работы с клиентами ведет наблюдение, оценивает особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги.	8
6.	Применяет технологию продаж при выявлении потребности клиента	8
7.	Умеет презентовать страховые продукты с применением пользы для клиента	8
8.	умеет проводить деловые переговоры с потенциальным клиентом	8
9.	Умеет составлять деловую презентацию	6
10.	Умеет применять полученные знания при защите отчета по практике	4
Зачет с оценкой		2
Всего:		72

3. УСЛОВИЯ ПРОХОЖДЕНИЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Страхового дела», оснащенный оборудованием:
 стол и стул преподавателя;
 столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе);
 технические средства обучения:
 компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;
 Office Standard 2016;
 мультимедийный проектор, экран.

3.2. Информационное обеспечение реализации

3.2.1 Учебная литература

а) основная

1. Архипов, А. П. Страховой менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15617-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568407>

2. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 128 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09993-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514427>
3. Захарова, Н. А. Страховое дело : учебник для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 274 с. — ISBN 978-5-4488-0412-0, 978-5-4497-0378-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90199.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Турчаева, И. Н. Страхование : учебник для СПО / И. Н. Турчаева, А. А. Брылев. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2025. — 253 с. — ISBN 978-5-4488-2518-7, 978-5-4497-4312-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/149933.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

б) дополнительная

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). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027 — Текст: электронный.\nЗакон 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.
2. Основы страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под общей редакцией И. П. Хоминич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 348 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18128-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560970>

3.2.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, в т. ч. электронные образовательные ресурсы

1. <https://www.asn-news.ru/> - Агентство страховых новостей
2. <https://autoins.ru/> - Российский союз автостраховщиков.
3. <https://www.cbr.ru/> - Центральный банк Российской Федерации
4. <https://www.insur-info.ru/> - Страхование сегодня
5. <https://ins-union.ru/> - Всероссийский союз страховщиков
6. <http://www.sluchay.ru/> - Информационный портал «Страховой случай»

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОХОЖДЕНИЯ

Шкала оценивания	Критерии оценивания	Наименование оценочных средств ПА
Отлично	Обучающийся демонстрирует полный, исчерпывающий ответ, понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области; критический, оригинальный подход к материалу, грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме)	Теоретические вопросы Практические задания
Хорошо	Обучающийся демонстрирует ответ полный, с использованием профессиональных терминов; подход к материалу ответственный, но стандартный; грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности	

Удовлетворительно	Обучающийся показывает поверхностное представление о предмете в целом –существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов; изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения	
Неудовлетворительно	Обучающийся показывает незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины; допускает многочисленные грубые ошибки, разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное, беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать; попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	