

Департамент образования и науки Кемеровской области

Государственное профессиональное образовательное учреждение
«Профессиональный колледж г. Новокузнецка»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

для студентов по специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
(углубленная подготовка)

Составитель

преподаватель: О.В. Андреева

Новокузнецк, 2016

Содержание

Введение	3
1 Организация выполнения выпускной квалификационной работы	9
1.1. Общие требования к дипломной работе	9
1.2. Структура дипломной работы	9
1.2.1. Общие требования к структуре дипломной работы	9
1.2.2. Содержание введения	11
1.2.3. Содержание теоретической части	14
1.2.4. Содержание практической части	15
1.2.5. Содержание заключения	15
1.3. Организация и содержание консультаций	15
1.4. Составление плана-графика выполнения дипломной работы	16
1.5. Анализ и обработка полученного материала	16
1.6. Порядок защиты и оценки дипломной работы	16
2. Требования к объему и оформлению выпускных квалификационных работ	18
3. Тематика выпускных квалификационных работ	23
Список рекомендованных источников	41
Список использованных источников	44
Приложения	45
Приложение 1. Образец титульного листа дипломной работы	46
Приложение 2. Образец задания на дипломную работу	47
Приложение 3. Образец плана-графика выполнения дипломной работы	48
Приложение 4. Пример оформления содержания дипломной работы	49
Приложение 5. Образец отзыва на дипломную работу	50
Приложение 6. Образец рецензии на дипломную работу	51
Приложение 7. Пример оформления аннотации к дипломной работе	52

ВВЕДЕНИЕ

Методические рекомендации по выполнению выпускной квалификационной работы предназначены для студентов, обучающихся по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (углубленной подготовки).

Защита выпускной квалификационной работы является формой государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования.

Выпускная квалификационная работа способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по профессии или специальности при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Выпускная квалификационная работа выполняется в виде дипломной работы (дипломного проекта).

Темы выпускных квалификационных работ (далее – ВКР) определяются образовательной организацией - колледжем. Обучающемуся предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика ВКР должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

Для подготовки ВКР студенту назначается руководитель.

Закрепление за студентами тем дипломных работ, назначение руководителей и консультантов осуществляется распорядительным актом колледжа.

В результате выполнения дипломной работы обучающийся должен:

по ПМ.01. Реализации различных технологий розничных продаж в страховании

иметь практический опыт:

ПО 1.1. Реализации различных технологий розничных продаж в страховании

уметь:

- У 1.1. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- У 1.2. Разрабатывать агентский план продаж;
- У 1.3. Проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- У 1.4. Разрабатывать системы стимулирования агентов;
- У 1.5. Рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- У 1.6. Осуществлять поиск брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- У 1.7. Создавать и работать с базами данных по банкам;
- У 1.8. Проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- У 1.9. Выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты, обучать сотрудников банка;
- У 1.10. Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками, оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- У 1.11. Составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- У 1.12. Проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж;
- У 1.13. Выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- У 1.14. Осуществлять продажи полисов на рабочих местах и их поддержку;
- У 1.15. Реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- У 1.16. Подготавливать письменное обращение к клиенту;
- У 1.17. Вести телефонные переговоры с клиентами;
- У 1.18. Осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;

- У 1.19. Организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- У 1.20. Осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- У 1.21. Организовывать функционирование Интернет-магазина страховой компании;
- У 1.22. Обновлять данные и технологии Интернет-магазина;
- У 1.23. Контролировать эффективность использования Интернет-магазина

по ПМ.02. Организация продаж страховых продуктов

иметь практический опыт:

ПО 2.1. Организации продаж страховых продуктов

уметь:

- У 2.1. Анализировать основные показатели страхового рынка;
- У 2.2. Выявлять перспективы развития страхового рынка;
- У 2.3. Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- У 2.4. Формировать стратегию продажи страховых продуктов;
- У 2.5. Составлять стратегический план продажи страховых продуктов;
- У 2.6. Составлять оперативный план продаж;
- У 2.7. Рассчитывать бюджет продаж;
- У 2.8. Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры, стимулирующие его выполнение;
- У 2.9. Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- У 2.10. Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- У 2.11. Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- У 2.12. Определять перспективные каналы продаж;
- У 2.13. Анализировать эффективность каждого канала, определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- У 2.14. Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- У 2.15. Рассчитывать коэффициент рентабельности;
- У 2.16. Проводить анализ качества каналов продаж

по ПМ.03. Сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии)

иметь практический опыт:

ПО 3.1. Сопровождения договоров страхования

уметь:

- У 3.1. Подготавливать типовые договоры страхования;
- У 3.2. Вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
- У 3.3. Согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- У 3.4. Осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- У 3.5. Использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- У 3.6. Осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- У 3.7. Проверять существующую базу данных для исключения случаев страхового мошенничества;
- У 3.8. Осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в

электронном и бумажном виде;

У 3.9. Осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;

У 3.10. Контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;

У 3.11. Выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договоров страхования;

У 3.12. Вести страховую отчетность;

У 3.13. Анализировать заключенные договоры страхования;

У 3.14. рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;

У 3.15. На основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»;

У 3.16. проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;

по ПМ.04. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

иметь практический опыт:

ПО 4.1. Оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирования убытков):

уметь:

У 4.1. Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

У 4.2. Вести журналы убытков страховой организации в результате наступления страхового случая, в том числе в электронном виде;

У 4.3. Составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

У 4.4. Рассчитывать основные статистические показатели убытков;

У 4.5. Подготавливать документы для направления в компетентные органы;

У 4.6. Осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

У 4.7. Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих актов;

У 4.8. Выявлять простейшие действия страховых мошенников;

У 4.9. Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;

У 4.10. Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;

У 4.11. Документально оформлять результаты экспертизы;

У 4.12. Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения

по ПМ.05. Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации:

иметь практический опыт:

ПО 5.1. Ведения бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности страховой организации и составления бухгалтерской отчетности

уметь:

У 5.1. Составлять рабочий план счетов бухгалтерского учета страховой организации;

У 5.2. Составлять, проверять и принимать к учету первичные документы;

У 5.3. Осуществлять группировку и обработку данных первичных документов;

У 5.4. Вести учет денежных средств, основных средств, нематериальных активов, инвестиций, оплаты труда, налогов и сборов, текущих операций и расчетов, расчетов по социальному страхованию и обеспечению, расчетов с учредителями, расчетов по кредитам и займам, капитала;

- У 5.5. Вести учет по операциям страхования, сострахования и перестрахования;
- У 5.6. Вести учет страховых резервов;
- У 5.7. Составлять внутреннюю отчетность;
- У 5.8. Составлять бухгалтерскую отчетность и отчетность страховых организаций в порядке надзора;
- У 5.9. Рассчитывать основные показатели для первичной проверки и анализа внутренней и публикуемой отчетности.

по ПМ.06. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих:

иметь практический опыт:

- ПО 6.1. Привлечения новых клиентов в страховую компанию;
- ПО 6.2. Заключение договоров страхования

уметь:

- У 6.1. Налаживать контакты с партнерами и кооперантами;
- У 6.2. Определять потенциальных страхователей и спрос на страховой продукт;
- У 6.3. Вести пропаганду услуг и рекламу страхового дела;
- У 6.4. Осуществлять поиск новых клиентов – физических и юридических лиц;
- У 6.5. Проводить телефонные, письменные и личные переговоры с потенциальным клиентом;
- У 6.6. Устанавливать страховую сумму в соответствии с реальной стоимостью объекта страхования;
- У 6.7. Рассчитывать страховую премию с учетом особенностей объекта страхования;
- У 6.8. Осуществлять постоянный контроль за уплатой страховых премий.

Результатом выполнения ВКР является овладение обучающимися следующими видами профессиональной деятельности (далее – ВПД), в том числе общими (далее – ОК) и профессиональными компетенциями (далее - ПК):

Результатом освоения производственной (преддипломной) практики является овладение обучающимися следующими ВПД:

- «Реализации различных технологий розничных продаж в страховании»;
- «Организации продаж страховых продуктов»;
- «Сопровождения договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии)»;
- «Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)»;
- «Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации»;
- «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями.