

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Кузьминская Юлия Борисовна
Должность: Директор
Дата подписания: 21.07.2026 16:58:25
Уникальный программный ключ:
a68492388e84b8dea6bc89b55e04c3fa229a09ac

**Частное образовательное учреждение
профессионального образования
«Налоговый колледж»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Профессионального модуля**

**ПМ.02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

Специальность 38.02.02 Страхование (по отраслям)

Квалификация выпускника: специалист страхового дела

Образовательная программа на базе основного общего образования

Формы обучения: очная/заочная

Москва 2026

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям), утвержденного Министерством просвещения Российской Федерации от 21.07.2023 г. № 555, и примерной программой профессионального модуля.

Организация-разработчик: ЧОУ ПО «Налоговый колледж»

Рабочая программа обсуждена на заседании ПЦК общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей

Протокол № 05 от 26.05.2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20
4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям), входящей в состав укрупнённой группы 08 Финансы и экономика в части освоения основного вида деятельности (ВД): Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов.

1.2. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов входит в профессиональный учебный цикл.

Особое значение профессиональный модуль имеет при формировании и развитии общих компетенций (ОК 01, 02, 03, 04, 05, 09), профессиональных компетенций (ПК 2.1, 2.2, 2.3, 2.4), а также результатов целевых ориентиров (ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6).

1.3. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.3.1. Перечень общих компетенций¹

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
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

¹ В данном подразделе указываются только те компетенции, которые формируются в рамках данного модуля и результаты которых будут оцениваться в рамках оценочных процедур по модулю.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</i>
ВД 2	Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов
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
ПК 2.4.	Анализировать показатели продаж страховых продуктов

1.1.3. Перечень целевых ориентиров, элементы которых формируются в рамках дисциплины:

<i>Код</i>	<i>Наименование целевого ориентира</i>
ЦО 1.4	Ориентированный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан
ЦО 6.2	Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности
ЦО 6.5	Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества
ЦО 6.6	Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе.

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь и знать:

Код ² ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	- распознавать и анализировать задачу в профессиональном и социальном контексте, выделять этапы ее решения; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи; - составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать план решения задач в области страхования.	- актуальный профессиональный и социальный контекст; - основные источники информации и ресурсы для решения задач в профессиональном и социальном контексте; - структура плана для решения задач в области страхования.

² Приводятся только коды компетенций общих и профессиональных, необходимых для освоения данной дисциплины, также можно привести коды результатов целевых ориентиров реализации программы воспитания с учетом особенностей профессии/специальности.

ОК 02	- определять необходимые источники информации; - использовать различные цифровые средства и современное программное обеспечение для поиска информации; - структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска для выполнения задач в области страхования	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - современные цифровые средства и программное обеспечение, порядок их применения при поиске и анализе информации; формат результатов поиска информации для выполнения задач в области страхования
ОК 03	- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования при планировании собственного профессионального и личностного развития, предпринимательской деятельности в профессиональной области; - использовать знания по финансовой грамотности в области экономики страховой организации	- содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования; - основы предпринимательской деятельности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; - знания по финансовой грамотности в области экономики страховой организации
ОК 05	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; проявлять толерантность в рабочем коллективе для осуществления устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста в области страхования	- особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений для осуществления устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста в области страхования.
ОК 09	- участвовать в диалогах на профессиональные темы; писать связные сообщения в области страхования.	- лексический минимум, относящийся к описанию процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов в области страхования.

1.3.4. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен³:

³ Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в соответствии с ФГШОС СПО

Иметь навыки	изучения страхового рынка и организации 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; - 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
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 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
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Объем часов: 548 час,

в том числе в форме практической подготовки 426 часа

из них на освоение:

- МДК _ 204 часа, в том числе:

- теория _90 часов;

- лабораторные/практические занятия 102 часов;

- самостоятельная работа _;

-практики:

- учебная практика 72_часа;

- производственная практика 252_часа;

- цифрового модуля -;

промежуточная аттестация, в форме _комплексного экзамена – 24 часа

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций и ЦО, формирования которых способствует элемент программы	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Всего	в том числе				в том числе	
					Лабораторных, и практических. занятий	Курсовых работ (проектов) ⁴	Самостоятельная работа ⁵	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ОК 01-ОК 05, ОК 09 ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6	МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов	76	44	76	44	-	4	24		
ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6	МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов	76	38	76	38	-	4			
ПК 2.2 - ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09 ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6	МДК 02.03 Анализ продаж страховых продуктов	40	20	40	20	-	X			
	Учебная практика	72	72						72	
	Производственная практика, часов	252	252							252
	Промежуточная аттестация	24								
	Всего:	548	426	192	102	X	8	24	72	252

2.2. Тематический план и содержание учебного материала профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч,	Формат проведения занятия (очный, онлайн (дистанционное занятие с преподавателем/самостоятельное изучение)	Код ПК, ОК, в том числе для ЦМ
1	2	3		
3 семестр				
Раздел 1 Маркетинг страховых продуктов				
МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов		36		
Тема 1.1.. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления	Содержание учебного материала	12		
	1. Понятие, функции маркетинга в сфере страхования	2		
	2. Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации	2		
	3. Маркетинговый комплекс в страховой организации. Новые направления страхового маркетинга и их эффективность	2		
	В том числе практических занятий	6		
	Практическое занятие 1. Маркетинговый комплекс применительно к конкретному страховому продукту страховой организации.	2		
	Практическое занятие 2. Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	4		
Тема 1.2. Планирование страхового маркетинга	Содержание учебного материала	12		
	1. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	2		
	2. Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий	2		
	3. Влияние бюджетирования на маркетинговое планирование. Текущее и тактическое планирование маркетинга в	2		

	страховой организации			
	В том числе практических занятий	6		
	Практическое занятие 3. Маркетинговые стратегии ТОП10 страховых организаций. Модели маркетингового планирования в страховой организации.	2		
	Практическое занятие 4. Классы маркетинговых стратегий страховой организации. План коммуникации в стратегии маркетинга страховой организации.	4		
Тема 1.3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	Содержание учебного материала	10		
	1. Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения	1		
	2. Количественные и качественные маркетинговые исследования	1		
	3. Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента. Исследование потребительского поведения на страховом рынке	2		
	4. Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации. Прогнозирование вариантов поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации	2		
	В том числе практических занятий	6		
	Практическое занятие 5. Группы страхователей, страховых продуктов и услуг, обладающих определёнными общими признаками.	2		
	Практическое занятие 6. План выборки для сбора первичной маркетинговой информации. Информация для исследования потребительской мотивации в личном/имущественном страховании.	4		
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		2		
Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов		36		
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		36		
Тема 2.1. Основы страхового предпринимательства	Содержание учебного материала	12		
	1. Сущность страхового предпринимательства, связь со страховым менеджментом. Участники страховых отношений	2		

ательства	и их роль в продвижении страховых продуктов и услуг.			
	2. Бизнес-процессы в страховом предпринимательстве. Нормативные требования к продаже страховых услуг.	2		
	3. Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	2		
	В том числе практических занятий	6		
	Практическое занятие 1. SWOT-анализ страховой организации.	2		
	Практическое занятие 2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Конкурентоспособность страховой организации	4		
Тема 2.2. Ценообразование в страховании	Содержание учебного материала	12		
	1. Сущность и виды цен в страховании. Функции цены в страховании.	1		
	2. Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе	1		
	3. Модели ценообразования на страховые продукты. Этапы ценообразования в страховом бизнесе.	2		
	4. Регулирование страховых тарифов.	2		
	В том числе практических занятий	6		
	Практическое занятие 3. Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	2		
	Практическое занятие 4. Страховые риски. Расчёт страховых тарифов.	4		
Тема 2.3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве	Содержание учебного материала	10		
	1. Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве	1		
	2. Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников.	1		
	3. Агентские сети страховых организаций	1		
	4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	1		
	5. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховых услуг	1		

	6. Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов	1		
	В том числе практических занятий	4		
	Практическое занятие 5. Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации. Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	2		
	Практическое занятие 6. Индексы активности банковского канала в страховании	2		
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы		2		
Учебная практика раздела 1,2				
Виды работ				
1.		36		
Производственная практика				
раздела 1		36		
раздела 2		72		
Виды работ				
1.				
4 семестр				
Раздел 1 Маркетинг страховых продуктов		36		
МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов		36		
Тема 1.4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки	Содержание учебного материала	14		
	1. Рынок страховых услуг: структура и виды страхования	2		
	2. Страховая услуга и страховой продукт с позиции маркетинга	2		
	3. Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей. Стадии жизненного цикла страховых продуктов	2		
	4. Процесс разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	2		
	В том числе практических занятий	6		
	Практическое занятие 7. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков	2		
	Практическое занятие 8. Поэтапная разработка нового страхового продукта.	4		
Тема 1.5. Организаци	Содержание учебного материала	14		
	1. Место организационного маркетинга в общей структуре	2		

онный маркетинг в страховом предприним ательстве	страхового маркетинга			
	2. Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	4		
	В том числе практических занятий	8		
	Практическое занятие 9. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.	4		
	Практическое занятие 10. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.	4		
Курсовая работа (1 часть)		8		
Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов		48		
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		48		
Тема 2.4. Технологии продвижения страховых услуг	Содержание учебного материала	20		
	1. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	4		
	2. Мерчандайзинг как направление продвижения страховых услуг. Продажа страховых продуктов сетевым методом	4		
	3. Интернет-маркетинг в страховом предпринимательстве. Брендинг как процесс комплексного управления страховыми услугами	4		
	В том числе практических занятий	8		
	Практическое занятие 7. Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами. Источники информации для бенчмаркинг-анализа	4		
	Практическое занятие 8. Функции и создание бренда страховой организации	4		
Тема 2.5. Управление продажами страховых услуг	Содержание учебного материала	20		
	1. Сущность и принципы управления продажами страховых услуг	1		
	2. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	1		
	3. Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	2		
	4. Организация партнерского размещения страховых услуг	4		

	В том числе практических занятий	12		
	Практическое занятие 9. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	6		
	Практическое занятие 10. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	6		
Курсовая работа (2 часть)		8		
Раздел 3. Анализ продаж страховых продуктов		48		
МДК 02.03 Анализ продаж страховых продуктов		48		
Тема 3.1. Финансовое планирование и бюджетирование	Содержание учебного материала	20		
	1. Финансовый маркетинг в страховании	2		
	2. Формирование финансовой стратегии страховщика	2		
	3. Финансовое планирование в страховании	2		
	4. Финансовый анализ и система ключевых финансовых показателей страховщика	2		
	5. Бюджетирование страховой организации	2		
	В том числе практических занятий	10		
	Практическое занятие 1. Плановые показатели продаж страховой организации в разрезе видов страхования и каналов продаж.	2		
	Практическое занятие 2. Планирование основных финансовых показателей страховой деятельности филиала страховой организации, страхового агентства. Бюджет доходов и расходов страховщика.	4		
	Практическое занятие 3. Составление персонального плана продаж представителя страховой организации.	4		
	Содержание учебного материала	20		
Тема 3.2. Основы анализа продаж страховой организации	1. Основные понятия и содержание анализа продаж в области страхования	2		
	2. Анализ заключённых договоров страхования и анализ показателей продаж	2		
	3. Анализ эффективности организационных структур розничных продаж страховой компании	2		
	4. Анализ эффективности каналов продаж в страховой компании	2		
	5. Оценка влияния финансового	2		

	результата канала продаж на итоговый результат страховой организации			
	В том числе практических занятий	10		
	Практическое занятие 4. Анализ выполнения плана продаж в разрезе видов страхования.	2		
	Практическое занятие 5. Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж и отдельных продавцов	4		
	Практическое занятие 6. Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	4		
Курсовая работа (3 часть)		8		
Учебная практика раздела 3				
Виды работ				
Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов (по видам)				
Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов (по отдельным каналам продаж))				
Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов (по отдельным продавцам)		36		
Производственная практика раздела 1				
1. проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований;		36		
2. контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;				
3. анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;				
проводить сравнительный анализ страховых продуктов				
раздела 2				
1. формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;		72		
2. разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;				
3. выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты;				
4. осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;				
5. рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;		72		
6. рассчитывать размер вознаграждения агентов;				
раздела 3				
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 продаж и по страховой организации в целом; рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж Виды работ			
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) (указать виды работ обучающегося, 1.	-		
Объем часов по ПМ.02	548		
Из них: теория	90		
Практические занятия	102		
Учебная практика	72		
Производственная практика	252		
Промежуточная аттестация – комплексный экзамен			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

- кабинет «Страховое дело», оснащенный проекционной аппаратурой для демонстрации презентационными материалами и видеоматериалов.
- лаборатории «Офис страховой компании»;
- *площадка работодателя для проведения производственной практики*

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основные источники:

Основные печатные издания

Основные электронные издания

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>

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>

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>

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>

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>

3.2.3. Дополнительные источники

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. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307.

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>

4. Периодические издания (газеты и журналы): «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения лабораторных, практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Итоговой формой контроля является: экзамен по профессиональному модулю

Код и наименование профессиональных компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки результатов обучения
ПК 2.1	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении статистических наблюдений в целях выяснения спроса на страховые продукты: правильное определение цели, задач статистических наблюдений, а также объекта и субъектов, направления статистических наблюдений для изучения уровня потенциальной востребованности страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.2	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении анализа предложений и условий	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе

	страховых продуктов на рынке страховых услуг для эффективного маркетинга страховых продуктов, правильной организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного анализа продаж страховых продуктов.	освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.3	Демонстрация профессиональных знаний и умений при организации взаимодействия со страховыми агентами и посредникам для эффективной и правильной организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного планирования и анализа продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы;

		оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.4	Демонстрация профессиональных знаний и умений при анализе показателей продаж страховых продуктов для эффективного маркетинга страховых продуктов с целью планирования продаж страховых продуктов, а также анализа продаж страховых продуктов для определения направлений для дальнейшего развития продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
Код и наименование общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки результатов обучения
ОК 01	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при изучении страхового рынка и организации продаж страховых продуктов. Точность, правильность и полнота	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной

	выполнения профессиональных задач.	практике.
OK 02	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
OK 03	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля. Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации страховых продуктов.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
OK 04	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
OK 05	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное

	контекста в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
OK 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.