

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Кузьминская Юлия Борисовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 21.07.2026 16:54:06  
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**

|                                                                              | <b>Стр.</b> |
|------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ<br/>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b> | <b>4</b>    |
| <b>2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО<br/>МОДУЛЯ</b>                 | <b>10</b>   |
| <b>3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>                         | <b>20</b>   |
| <b>4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br/>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b> | <b>22</b>   |

# **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 компетенций<sup>1</sup>**

| <b>Код</b>    | <b>Наименование общих компетенций</b>                                                                                                                                                                                    |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ОК 01.</b> | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам                                                                                                                        |
| <b>ОК 02</b>  | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                              |
| <b>ОК 03</b>  | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях |
| <b>ОК 04</b>  | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                           |
| <b>ОК 05</b>  | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста                                                                    |
| <b>ОК 09</b>  | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках                                                                                                                                      |

<sup>1</sup> 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>               |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ВД 2</b>    | Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов                  |
| <b>ПК 2.1</b>  | Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты  |
| <b>ПК 2.2</b>  | Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг |
| <b>ПК 2.3</b>  | Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками                 |
| <b>ПК 2.4.</b> | 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>                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ЦО 1.4</b> | Ориентированный на активное гражданское участие в социально-политических процессах на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан                                                                                      |
| <b>ЦО 6.2</b> | Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности                                                        |
| <b>ЦО 6.5</b> | Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества                                                                   |
| <b>ЦО 6.6</b> | 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 <sup>2</sup><br>ПК, ОК | Умения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Знания                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 01                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать и анализировать задачу в профессиональном и социальном контексте, выделять этапы ее решения;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи;</li> <li>- составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать план решения задач в области страхования.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач в профессиональном и социальном контексте;</li> <li>структура плана для решения задач в области страхования.</li> </ul> |

<sup>2</sup> 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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>- использовать различные цифровые средства и современное программное обеспечение для поиска информации;</li> <li>- структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> </ul> <p>оформлять результаты поиска для выполнения задач в области страхования</p>                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>- приемы структурирования информации;</li> <li>- современные цифровые средства и программное обеспечение, порядок их применения при поиске и анализе информации;</li> </ul> <p>формат результатов поиска информации для выполнения задач в области страхования</p>                                                               |
| ОК 03 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>- применять современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования при планировании собственного профессионального и личностного развития, предпринимательской деятельности в профессиональной области;</li> <li>- использовать знания по финансовой грамотности в области экономики страховой организации</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>- возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>- основы предпринимательской деятельности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации;</li> <li>- знания по финансовой грамотности в области экономики страховой организации</li> </ul> |
| ОК 05 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;</li> </ul> <p>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</p>                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности социального и культурного контекста;</li> </ul> <p>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.</p>                                                                                                               |
| ОК 09 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- участвовать в диалогах на профессиональные темы; писать связные сообщения в области страхования.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию процессов профессиональной деятельности;</li> </ul> <p>правила чтения текстов в области страхования.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                           |

1.3.4. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен<sup>3</sup>:

<sup>3</sup> Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в соответствии с ФГШОС СПО

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Иметь навыки</b> | изучения страхового рынка и организации продаж страховых продуктов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Уметь</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований;</li> <li>- консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов;</li> <li>- собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных;</li> <li>- формировать массивы первичных отчетных документов;</li> <li>- контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;</li> <li>- анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;</li> <li>- проводить сравнительный анализ страховых продуктов;</li> <li>- оценивать спрос на страховые услуги;</li> <li>- формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;</li> <li>- разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;</li> <li>- выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты;</li> <li>- формировать организационные структуры управления;</li> <li>- принимать эффективные решения, используя систему методов управления;</li> <li>- осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;</li> <li>- осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;</li> <li>- разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками;</li> <li>- информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования;</li> <li>- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>- рассчитывать размер вознаграждения агентов;</li> <li>- определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы;</li> <li>- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;</li> <li>- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;</li> <li>- рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации;</li> <li>- применять методики определения экономической эффективности</li> </ul> |

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | <p>производства;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии;</li> <li>- формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации;</li> <li>- анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации;</li> <li>- анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж;</li> <li>- анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом;</li> <li>- рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Знать</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные этапы проведения исследования страхового рынка;</li> <li>– нормативные правовые акты и методические документы по проведению анкетирования и интервьюирования в целях сбора первичных статистических и социологических данных;</li> <li>– нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности;</li> <li>– нормативные правовые акты и методические документы по обработке и хранению статистических данных;</li> <li>– принципы и технику осуществления статистических и социологических опросов различных групп респондентов;</li> <li>– принципы и технику формирования массивов первичных статистических документов;</li> <li>– методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных;</li> <li>– методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации;</li> <li>– конкурентные стратегии страховой организации;</li> <li>– сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов;</li> <li>– процесс разработки страхового продукта;</li> <li>– принципы формирования линейки страховых продуктов;</li> <li>– цель, задачи и содержание страхового менеджмента;</li> <li>– особенности менеджмента в области профессиональной деятельности;</li> <li>– внешнюю и внутреннюю сферу страховой организации;</li> <li>– государственное регулирование страхового бизнеса;</li> <li>– основы управления персоналом страховой организации;</li> <li>– структуру и участников страхового бизнеса;</li> <li>– классификацию страховых посредников;</li> <li>– систему показателей оценки эффективности каналов продаж;</li> <li>– принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками;</li> <li>– принципы построения и управления агентской сетью;</li> <li>– правила делового оборота и корпоративной этики;</li> <li>– методы сбора и обработки экономической информации, а</li> </ul> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;</li> <li>– классификацию методов и приемов, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации;</li> <li>– порядок ведения договорной работы;</li> <li>– систему показателей продаж страховой организации;</li> <li>– понятие сбалансированного страхового портфеля страховой организации;</li> <li>– структуру доходов и расходов страховой организации;</li> </ul> <p>показатели оценки эффективности каналов продаж страховой организации</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 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) <sup>4</sup> | Самостоятельная работа <sup>5</sup> | 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<br>ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6                               | МДК 02.01<br>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<br>ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6                        | МДК 02.02<br>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<br>ЦО 1.4, 6.2, 6.5, 6.6                       | МДК 02.03<br>Анализ продаж страховых продуктов      | 40          | 20                                      | 40                                       | 20                                    | -                                      | X                                   |                          |             |                  |
|                                                                                                   | Учебная практика                                    | 72          | 72                                      |                                          |                                       |                                        |                                     |                          | 72          |                  |
|                                                                                                   | Производственная практика, часов                    | 252         | 252                                     |                                          |                                       |                                        |                                     |                          |             | 252              |
|                                                                                                   | Промежуточная аттестация                            | 24          |                                         |                                          |                                       |                                        |                                     |                          |             |                  |
|                                                                                                   | <b>Всего:</b>                                       | <b>548</b>  | <b>426</b>                              | <b>192</b>                               | <b>102</b>                            | <b>X</b>                               | <b>8</b>                            | <b>24</b>                | <b>72</b>   | <b>252</b>       |

## 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                                                                  |                                                                                                            |                                |
| <b>_3_ семестр</b>                                                                        |                                                                                                                                                               |                                                                    |                                                                                                            |                                |
| <b>Раздел 1 Маркетинг страховых продуктов</b>                                             |                                                                                                                                                               |                                                                    |                                                                                                            |                                |
| <b>МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов</b>                                            |                                                                                                                                                               | <b>36</b>                                                          |                                                                                                            |                                |
| <b>Тема 1.1.. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления</b>               | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                          | <b>12</b>                                                          |                                                                                                            |                                |
|                                                                                           | 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                                                                  |                                                                                                            |                                |
|                                                                                           | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                       | <b>6</b>                                                           |                                                                                                            |                                |
|                                                                                           | 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                                                                  |                                                                                                            |                                |
| <b>Тема 1.2. Планирование страхового маркетинга</b>                                       | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                          | <b>12</b>                                                          |                                                                                                            |                                |
|                                                                                           | 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                                                                                                                                                               |           |  |  |
|                                                                   | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                             | <b>6</b>  |  |  |
|                                                                   | 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         |  |  |
| <b>Тема 1.3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                | <b>10</b> |  |  |
|                                                                   | 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         |  |  |
|                                                                   | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                             | <b>6</b>  |  |  |
|                                                                   | 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         |  |  |
| <b>Промежуточная аттестация в форме контрольной работы</b>        |                                                                                                                                                                                     | <b>2</b>  |  |  |
| <b>Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов</b>           |                                                                                                                                                                                     | <b>36</b> |  |  |
| <b>МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов</b>           |                                                                                                                                                                                     | <b>36</b> |  |  |
| <b>Тема 2.1. Основы страхового предпринимательства</b>            | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                | <b>12</b> |  |  |
|                                                                   | 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         |  |  |
|                                                                | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                           | <b>6</b>  |  |  |
|                                                                | Практическое занятие 1. SWOT-анализ страховой организации.                                                                        | 2         |  |  |
|                                                                | Практическое занятие 2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Конкурентоспособность страховой организации | 4         |  |  |
| <b>Тема 2.2. Ценообразование в страховании</b>                 | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                              | <b>12</b> |  |  |
|                                                                | 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         |  |  |
|                                                                | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                           | <b>6</b>  |  |  |
|                                                                | 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         |  |  |
| <b>Тема 2.3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                              | <b>10</b> |  |  |
|                                                                | 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         |  |  |
|                                                                       | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                                | <b>4</b>  |  |  |
|                                                                       | 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         |  |  |
| <b>Промежуточная аттестация в форме контрольной работы</b>            |                                                                                                                                                                                                        | <b>2</b>  |  |  |
| <b>Учебная практика раздела 1,2</b>                                   |                                                                                                                                                                                                        |           |  |  |
| <b>Виды работ</b>                                                     |                                                                                                                                                                                                        |           |  |  |
| <b>1.</b>                                                             |                                                                                                                                                                                                        | <b>36</b> |  |  |
| <b>Производственная практика</b>                                      |                                                                                                                                                                                                        |           |  |  |
| <b>раздела 1</b>                                                      |                                                                                                                                                                                                        | <b>36</b> |  |  |
| <b>раздела 2</b>                                                      |                                                                                                                                                                                                        | <b>72</b> |  |  |
| <b>Виды работ</b>                                                     |                                                                                                                                                                                                        |           |  |  |
| <b>1.</b>                                                             |                                                                                                                                                                                                        |           |  |  |
| <b>4 семестр</b>                                                      |                                                                                                                                                                                                        |           |  |  |
| <b>Раздел 1 Маркетинг страховых продуктов</b>                         |                                                                                                                                                                                                        | <b>36</b> |  |  |
| <b>МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов</b>                        |                                                                                                                                                                                                        | <b>36</b> |  |  |
| <b>Тема 1.4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                   | <b>14</b> |  |  |
|                                                                       | 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         |  |  |
|                                                                       | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                                | <b>6</b>  |  |  |
|                                                                       | Практическое занятие 7. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков                                                                                            | 2         |  |  |
|                                                                       | Практическое занятие 8. Поэтапная разработка нового страхового продукта.                                                                                                                               | 4         |  |  |
| <b>Тема 1.5. Организаци</b>                                           | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                   | <b>14</b> |  |  |
|                                                                       | 1. Место организационного маркетинга в общей структуре                                                                                                                                                 | 2         |  |  |

|                                                                         |                                                                                                                                                        |           |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--|--|
| <b>онный<br/>маркетинг в<br/>страховом<br/>предприним<br/>ательстве</b> | страхового маркетинга                                                                                                                                  |           |  |  |
|                                                                         | 2. Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов | 4         |  |  |
|                                                                         | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                | <b>8</b>  |  |  |
|                                                                         | Практическое занятие 9. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.                                                  | 4         |  |  |
|                                                                         | Практическое занятие 10. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.                                                     | 4         |  |  |
| <b>Курсовая работа (1 часть)</b>                                        |                                                                                                                                                        | <b>8</b>  |  |  |
| <b>Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов</b>                 |                                                                                                                                                        | <b>48</b> |  |  |
| <b>МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов</b>                 |                                                                                                                                                        | <b>48</b> |  |  |
| <b>Тема 2.4.<br/>Технологии продвижения страховых услуг</b>             | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                   | <b>20</b> |  |  |
|                                                                         | 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         |  |  |
|                                                                         | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                | <b>8</b>  |  |  |
|                                                                         | 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         |  |  |
|                                                                         | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                   | <b>20</b> |  |  |
| <b>Тема 2.5.<br/>Управление продажами страховых услуг</b>               | 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         |  |  |

|                                                                  |                                                                                                                                                                                         |           |  |  |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--|--|
|                                                                  | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                 | <b>12</b> |  |  |
|                                                                  | Практическое занятие 9. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.                                                                                                         | 6         |  |  |
|                                                                  | Практическое занятие 10. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.                                                                   | 6         |  |  |
| <b>Курсовая работа (2 часть)</b>                                 |                                                                                                                                                                                         | <b>8</b>  |  |  |
| <b>Раздел 3. Анализ продаж страховых продуктов</b>               |                                                                                                                                                                                         | <b>48</b> |  |  |
| <b>МДК 02.03 Анализ продаж страховых продуктов</b>               |                                                                                                                                                                                         | <b>48</b> |  |  |
| <b>Тема 3.1.<br/>Финансовое планирование и бюджетирование</b>    | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                    | <b>20</b> |  |  |
|                                                                  | 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         |  |  |
|                                                                  | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                 | <b>10</b> |  |  |
|                                                                  | 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         |  |  |
|                                                                  | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                    | <b>20</b> |  |  |
| <b>Тема 3.2.<br/>Основы анализа продаж страховой организации</b> | 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                                                |           |  |  |
|                                                                                                                                             | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                             | <b>10</b> |  |  |
|                                                                                                                                             | 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         |  |  |
| <b>Курсовая работа (3 часть)</b>                                                                                                            |                                                                                                                     | <b>8</b>  |  |  |
| <b>Учебная практика раздела 3</b>                                                                                                           |                                                                                                                     |           |  |  |
| <b>Виды работ</b>                                                                                                                           |                                                                                                                     |           |  |  |
| 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)                                                          |                                                                                                                     | <b>36</b> |  |  |
| <b>Производственная практика раздела 1</b>                                                                                                  |                                                                                                                     |           |  |  |
| 1. проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований; |                                                                                                                     | <b>36</b> |  |  |
| 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                                                                                          |                                                                                                                     |           |  |  |
| <b>раздела 2</b>                                                                                                                            |                                                                                                                     |           |  |  |
| 1. формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;                                                                          |                                                                                                                     | <b>72</b> |  |  |
| 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;                                                                |                                                                                                                     | <b>72</b> |  |  |
| 6. рассчитывать размер вознаграждения агентов;                                                                                              |                                                                                                                     |           |  |  |
| <b>раздела 3</b>                                                                                                                            |                                                                                                                     |           |  |  |
| 1. рассчитывать финансово-экономические                                                                                                     |                                                                                                                     |           |  |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |            |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--|--|
| <p>показатели, характеризующие деятельность организации;</p> <p>2. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации;</p> <p>3. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж;</p> <p>4. анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом;</p> <p>рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж</p> <p><b>Виды работ</b></p> |            |  |  |
| <b>Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) (указать виды работ обучающегося, 1. ....</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | -          |  |  |
| Объем часов по ПМ.02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>548</b> |  |  |
| Из них: теория                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>90</b>  |  |  |
| Практические занятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>102</b> |  |  |
| Учебная практика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>72</b>  |  |  |
| Производственная практика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>252</b> |  |  |
| 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](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](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.<br>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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>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.</p>                                                      | <p>освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике.</p> <p>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.</p> |
| <p>ПК 2.3</p> | <p>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.</p> | <p>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.</p> <p>Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы;</p>                                                                                                         |

|                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 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.<br>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.<br>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.          |