

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)**

Красноярский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО
Заместитель директора
по страхованию СМК «РЕСО-
МЕД»

 Г.А. Ланина
«24» июня 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
по учебно-методической работе
Красноярского филиала
Финуниверситета

 О.С. Вергейчик
«24» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)

г. Красноярск - 2026

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Разработчик:

Диканова Виктория Владимировна, преподаватель ВКК.

(фамилия, имя, отчество, должность, квалификационная категория)

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных модулей.

Протокол от «17» июня 2026 г. № 11

Председатель предметной (цикловой)
комиссии



(подпись)

М.В. Шестакова
(инициалы, фамилия)

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов
ПК 2.1	Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты
ПК 2.2	Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг
ПК 2.3	Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками
ПК 2.4	Анализировать показатели продаж страховых продуктов

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	изучения страхового рынка и организации продаж страховых продуктов
Уметь	– проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований; – консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов; – собирать и хранить первичные опросные документы в

	соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных; – формировать массивы первичных отчетных документов; – контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; – анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; – проводить сравнительный анализ страховых продуктов; – оценивать спрос на страховые услуги; – формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; – разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; – выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; – формировать организационные структуры управления; – принимать эффективные решения, используя систему методов управления; – осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками; – информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования; – рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; – рассчитывать размер вознаграждения агентов; – определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы; – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; – анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; – рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; – применять методики определения экономической эффективности производства; – использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; – формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации; – анализировать выполнение плана продаж страховых
--	---

	продуктов подразделениями страховой организации; – анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; – анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; – рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.
Знать	– основные этапы проведения исследования страхового рынка; – нормативные правовые акты и методические документы по проведению анкетирования и интервьюирования в целях сбора первичных статистических и социологических данных; – нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности; – нормативные правовые акты и методические документы по обработке и хранению статистических данных; – принципы и технику осуществления статистических и социологических опросов различных групп респондентов; – принципы и технику формирования массивов первичных статистических документов; – методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных; – методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации; – конкурентные стратегии страховой организации; – сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов; – процесс разработки страхового продукта; – принципы формирования линейки страховых продуктов; – цель, задачи и содержание страхового менеджмента; – особенности менеджмента в области профессиональной деятельности; – внешнюю и внутреннюю сферу страховой организации; – государственное регулирование страхового бизнеса; – основы управления персоналом страховой организации; – структуру и участников страхового бизнеса; – классификацию страховых посредников; – систему показателей оценки эффективности каналов продаж; – принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками; – принципы построения и управления агентской сетью; – правила делового оборота и корпоративной этики; – методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники; – методы экономического анализа и учета показателей

	деятельности организации и ее подразделений; – классификацию методов и приемов, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации; – порядок ведения договорной работы; – систему показателей продаж страховой организации; – понятие сбалансированного страхового портфеля страховой организации; – структуру доходов и расходов страховой организации; – показатели оценки эффективности каналов продаж страховой организации.
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 320, в том числе в форме практической подготовки – 52 час.

Из них на освоение МДК – 194 час.

В том числе самостоятельная работа - 42

Практики, в том числе учебная – 36

производственная (по профилю специальности) – 72

Курсовой проект (работа) в составе МДК 20 час.

Экзамен по модулю – 18 час.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе				Учебна я	Производственная
					Лабораторных. и практических. занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельн ая работа	Промежуточная аттестация		
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	МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов	68		68	50	8	16	2	-	-
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов	78		78	60	8	18		-	-
ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов	48		48	40	4	8		-	-
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72	72	-	-	-	-	-	-	72
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Учебная практика	36	36	-	-	-	-		36	-
	Промежуточная аттестация	18	72	-	-	-	-	-	-	-
	Всего:	320	72	194	150	20	42	2	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем в часах
1	2	3
ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»		320
МДК. 02.01 «Маркетинг страховых продуктов»		60
Тема 1. «Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления»	Содержание	10
	1. Понятие, функции маркетинга в сфере страхования	2
	2. Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации	2
	3. Маркетинговый комплекс в страховой организации. Новые направления страхового маркетинга и их эффективность	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	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.	2
Тема 2. «Планирование страхового маркетинга»	Содержание	8
	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
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	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.	2
Тема 3. «Маркетинговые исследования рынка страховых услуг»	Содержание	8
	1. Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения. Количественные и качественные маркетинговые исследования	2
	2. Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента. Исследование потребительского поведения на страховом рынке	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	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.	2
Тема 4. «Страховой продукт: сущность и особенности разработки»	Содержание	10
	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. Процесс разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 7. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков	2
	Практическое занятие 8. Поэтапная разработка нового страхового продукта.	2
Тема 5 «Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве»	Содержание	8
	1. Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга	2
	2. Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 9. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.	2

	Практическое занятие 10. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.	2
Самостоятельная работа		16
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.01 «Маркетинг страховых продуктов» 1. Актуальные социально-экономические аспекты развития страхового рынка 2. Развитие страховой культуры в российском обществе 3. Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов банков		
Тематика курсовых проектов (работ) 1. Создание маркетинговой стратегии при реализации страховых услуг 2. Проведение сегментации страхового рынка 3. Позиционирование страхового продукта 4. Роль маркетинговой службы при продвижении страхового продукта 5. Анализ слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета комплексного		
МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов»		70
Тема 1. «Основы страхового предпринимательства»	Содержание	10
	1. Сущность страхового предпринимательства, связь со страховым менеджментом. Участники страховых отношений и их роль в продвижении страховых продуктов и услуг.	2
	2. Бизнес-процессы в страховом предпринимательстве. Нормативные требования к продаже страховых услуг.	2
	3. Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 1. SWOT-анализ страховой организации.	2
	Практическое занятие 2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Конкурентоспособность страховой организации	2
Тема 2. «Ценообразование в страховании»	Содержание	10
	1. Сущность и виды цен в страховании. Функции цены в страховании.	2
	2. Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе	2

	3. Модели ценообразования на страховые продукты. Этапы ценообразования в страховом бизнесе. Регулирование страховых тарифов	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 3. Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	2
	Практическое занятие 4. Страховые риски. Расчёт страховых тарифов.	2
Тема 3. «Каналы продаж в страховом предпринимательстве»	Содержание	14
	1. Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве	2
	2. Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников. Агентские сети страховых организаций. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	4
	3. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховых услуг	2
	4. Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 5. Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации. Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	2
	Практическое занятие 6. Индексы активности банковского канала в страховании	2
Тема 4. «Технологии продвижения страховых услуг»	Содержание	8
	1. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	2
	2. Интернет-маркетинг в страховом предпринимательстве. Брендинг как процесс комплексного управления страховыми услугами	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 7. Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами. Источники информации для бенчмаркинг-анализа	2
	Практическое занятие 8. Функции и создание бренда страховой организации	2
Тема 5. «Управление	Содержание	10

продажами страховых услуг»	1. Сущность и принципы управления продажами страховых услуг. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	2
	2. Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	2
	3. Организация партнерского размещения страховых услуг	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 9. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	2
	Практическое занятие 10. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	2
Самостоятельная работа		18
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов» 1. Организация и технология эффективных комплексных продаж страховых продуктов. 2. Инновации в организации продаж страховых продуктов. 3. Развитие рынка электронного страхования.		
Тематика курсовых проектов (работ) 1. Особенности стратегического планирования продаж страховых услуг 2. Технология прямых продаж 3. Технологии посреднических продаж 4. Прогнозирование открытия точек продаж страховых продуктов 5. Формирование стратегии разработки страховых продуктов 6. Анализ формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж страховщика 7. Анализ слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж 8. Анализ технологий продаж в розничном страховании 9. Анализ эффективности каналов продаж страховых продуктов 10. Сравнительный анализ прямых и посреднических продаж страховых продуктов		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета комплексного		
МДК 02.03 «Планирование и анализ продаж страховых продуктов»		44
Тема 1. «Финансовое планирование и бюджетирование»	Содержание	18
	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	4
	5. Бюджетирование страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	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.	2
	Практическое занятие 3. Составление персонального плана продаж представителя страховой организации.	2
Тема 2. «Основы анализа продаж страховой организации»	Содержание	18
	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	4
	5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	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	2
	Практическое занятие 6. Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	2
Самостоятельная работа		8
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.03 «Планирование и анализ продаж страховых продуктов» 1. Основные направления повышения финансовой устойчивости страховых организаций 2. Совершенствование системы контроля за деятельностью страховых организаций со стороны Банка России 3. Повышение эффективности страховой деятельности страховой организации		

Тематика курсовых проектов (работ) 1. Анализ показателей страхового рынка 2. Анализ причин невыполнения плана по различным каналам продаж 3. Анализ эффективности розничных продаж в страховой компании 4. Анализ основных показателей отечественного рынка личного страхования 5. Анализ основных показателей отечественного рынка имущественного страхования 6. Анализ перспектив развития местного рынка личного страхования 7. Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и перспективы его развития 8. Анализ эффективности каналов продаж страховых продуктов 9. Оценка основных показателей деятельности страховой организации 10. Анализ эффективности продаж по рисковому видам страхования 11. Анализ рентабельности деятельности страховщика
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета комплексного
Учебная практика по ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»
Учебная практика Виды работ: 1. Планировать маркетинговые процессы в страховой компании. 2. Формировать массивы первичных отчетных документов. 3. Контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей. 4. Анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж. 5. Проводить сравнительный анализ страховых продуктов. 6. Оценивать спрос на страховые услуги. 7. Формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента. 8. Разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам. 9. Выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты. 10. Формировать организационные структуры управления. 11. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов. 12. Рассчитывать размер вознаграждения агентов. 13. Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации. 14. Анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений. 15. Рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации.

16. Формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации. 17. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации. 18. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж. 19. Анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом.	
Производственная практика Виды работ: 1. Проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований; 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; 4. Проводить сравнительный анализ страховых продуктов 5. Формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; 6. Разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; 7. Выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; 8. Осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; 9. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; 10. Рассчитывать размер вознаграждения агентов; 11. Рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 12. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 13. Анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 14. Анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; 15. Рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	72
Всего	320

3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет Страховое дело, оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 Примерной рабочей программы по 38.02.02. «Страховое дело (по отраслям)».

Лаборатории Офис страховой организации, оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.3 Примерной рабочей программы по 38.02.02. «Страховое дело (по отраслям)».

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной рабочей программы по 38.02.02. «Страховое дело (по отраслям)».

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Архипов А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций: учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 336 с. — (Профессиональное образование).. — URL: <https://urait.ru/book/finansovyy-menedzhment-strahovyh-organizatsiy-568408>

2. Архипов А. П. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков) : учебник / А. П. Архипов. — Москва : КноРус, 2025. — 271 с. — ISBN 978-5-406-14801-3. — URL: <https://book.ru/book/958227>

3. Архипов, А. П., Сопровождение договора страхования : учебник / А. П. Архипов. — Москва : КноРус, 2025. — 261 с. — ISBN 978-5-406-14804-4. — URL: <https://book.ru/book/958229>

4. Бабурина Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 128 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09993-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514427>

5. Бердникова В. Н. Экономическая деятельность в сфере недвижимости: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Бердникова. — 3-е изд., испр.и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 147 с. — ISBN 978-5-534-14864-0. — Текст: электронный — URL: <https://urait.ru/bcode/567173>

3.2.2. Дополнительные печатные и электронные издания

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп.). – Текст: электронный – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.

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

3. Страхование: учебник для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.]; под редакцией Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 4-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 481 с. – ISBN 978- 5-534-12272-5. – Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/476432>

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

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при изучении страхового рынка и организации продаж страховых продуктов. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	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 организации продаж страховых продуктов.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации в части изучения страхового рынка и организации продаж страховых продуктов. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении	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.

	профессионального модуля. Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации страховых продуктов.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	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.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	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.
ПК 2.1 Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении статистических	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной

страховые продукты	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.	программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.2 Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении анализа предложений и условий 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.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации;

		оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.3 Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредникам	Демонстрация профессиональных знаний и умений при организации взаимодействия со страховыми агентами и посредникам для эффективной и правильной организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного планирования и анализа продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.4 Анализировать показатели продаж страховых продуктов	Демонстрация профессиональных знаний и умений при анализе показателей продаж страховых продуктов для эффективного маркетинга страховых продуктов с целью планирования продаж страховых продуктов, а также анализа продаж страховых продуктов для определения направлений для дальнейшего развития продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов

		выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
--	--	--