

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

Пермский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО

Директор филиала ПАО СК
«Росгосстрах» в Пермском крае
Е.А. Нестерова
2025 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала, к.ю.н.,
доцент
А.М. Гоголев
2025 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

производственной практики

**«ПМ 02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»**

по специальности **38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**
(на базе основного общего образования)

Пермь, 2025

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденного Приказом Минпросвещения России от 21 июля 2023 г. N 555 и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 404н от 06.07.2020 года, программы профессионального модуля ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.

Организация разработчик:

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

Разработчик:

Кондакова Н.П., преподаватель Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рецензент:

Нестерова Е.А., директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Пермском крае

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании ПЦК Банковских и страховых дисциплин

Протокол от «25» июня 2025 г. № 12

Председатель ПЦК _____ / Н.П.Кондакова /

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	8
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	17
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной практики – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части освоения основного вида деятельности «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»

1.2. Цель и планируемые результаты освоения

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.

1.2.1. 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

1.2.2. 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

1.3. Требования к результатам освоения производственной практики

Владеть навыками	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.
--	--

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики

Всего –72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения производственной практики является сформированность у обучающихся практических умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности

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

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

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Структура производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Количество часов по темам
ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»	72	1. проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований;	МДК. 02.01 Маркетинг страховых продуктов Тема 1. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления	8
		2. контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;	Тема 2. Планирование страхового маркетинга Тема 3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	8
		3. анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;	Тема 4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки Тема 5 Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве	8
		4. проводить сравнительный анализ страховых продуктов	МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов	
		5. формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;	Тема 1. Основы страхового предпринимательства	
		6. разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;	Тема 2. Ценообразование в страховании	8
		7. выявлять основных	Тема 3. Каналы продаж в	

		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	страховом предпринимательстве Тема 4. Технологии продвижения страховых услуг Тема 5. Управление продажами страховых услуг МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов Тема 1. Финансовое планирование и бюджетирование Тема 2. Основы анализа продаж страховой организации	12 20
--	--	--	--	---------------------

		эффективности отдельных каналов продаж.		
--	--	---	--	--

3.2. Содержание производственной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы, темы	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов» МДК. 02.01 Маркетинг страховых продуктов		36
Тема 1. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления		2
		4
Тема 2. Планирование страхового маркетинга		2
		4
Тема 3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг		2
		4
Тема 4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки		6
Тема 5 Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве		
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		

Тема 1. Основы страхового предпринимательства		4
		4
Тема 2. Ценообразование в страховании		4
		4 4
Тема 3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве		4
		4
		4 4
		4
Тема 4. Технологии продвижения страховых услуг		
Тема 5. Управление продажами страховых услуг		
МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов		
Тема 1. Финансовое планирование и бюджетирование		

Тема 2. Основы анализа продаж страховой организации		
Итого		72
Аттестация в форме дифференцированного зачёта (защита отчёта)		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к материально–техническому обеспечению:

Для реализации производственной практики имеются: лаборатория производственной страховой организации, кабинет междисциплинарных курсов

4.2. Оснащение лаборатории и кабинетов:

Лаборатория производственной страховой организации

Столы компьютерные – 13 шт., стол одностумбовый – 1 шт., стол 1-местн. – 28 шт.

Стул – 40 шт., кафедра – 1 шт., доска классная – 1 шт.

Техническое оборудование: автоматизированные рабочие места на 14 обучающихся (Процессор i5 2,8Ghz, оперативная память 3Гб, 19" монитор) "Автоматизированное рабочее место преподавателя (21.5"" Монитор Dell, Процессор Intel Core i3-8100 , 4x3600 МГц, Оперативная память 8 Гб

500 Гб Жесткий диск, клавиатура, мышь п, Wi-fi -адаптер) Microsoft windows10 Pro 64-bit Russian OEM – 1 шт.;"

Системное и прикладное лицензионное ПО общего и профессионального назначения, электронные библиотечные системы, электронный читальный зал.

Маркерная доска-1 шт., ЛВС, выход в Интернет

Кабинет междисциплинарных курсов, оборудованный: парты – 16 шт., стулья – 33 шт., стол – 1 шт., кафедра – 1 шт., доска классная – 1 шт.

Техническое оборудование: Ноутбук Acer Extensa Celeron M530.15. Проектор мультимедийный Acer XD1150, экран. Программное обеспечение:

Системное (Microsoft Windows 7 Professional (x64) RU) и прикладное (Microsoft Office 2010, Eset Endpoint Antivirus) лицензионное ПО, в т.ч. справочно – правовые системы Консультант, Гарант, электронные библиотечные системы (Grebennicon.ru, Znanium.com, Book.ru, Юрайт, Лань, alpinadigital.ru, iprbookshop.ru) электронный читальный зал, бизнес-тренинги, электронное тестирование по учебным дисциплинам, бизнес-игры. ЛВС, выход в Интернет, система дистанционного обучения Модус.

4.3. Общие требования к организации практики

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла.

Учебная практика проводится как непрерывно, так и путем чередования с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате освоения производственной практики студенты проходят аттестацию в форме дифференцированного зачета

Код ПК и ОК, 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	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной

	продаж страховых продуктов. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	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 организация 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 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.
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы

	обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	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 страховые продукты	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.	Отчет по практике Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и понимание. Текущие и итоговые оценки
ПК 2.2 Проводить анализ предложений и	Демонстрация профессиональных знаний	Отчет по практике

условий страховых продуктов на рынке страховых услуг	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.	Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и понимание. Текущие и итоговые оценки
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.	Отчет по практике Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и понимание. Текущие и итоговые оценки
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.	Отчет по практике Практические и проектные задания – процесс выполнения, результат выполнения Опрос, собеседование, описание ситуации – ответы на вопросы на знание, владение навыками и понимание. Текущие и итоговые оценки