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

Бузулукский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО:
Руководитель центра страхования г. Бузулук
АО «СК «Астра-Волга»»
Отдел сопровождения продаж в регионах
_____ Ларина Д.И.
«29» января 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ:
Заместитель директора
по учебно – методической работе
_____ Т.В. Круглова
«29» января 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Бузулук-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)

Разработчики:

Мартюшева Нелли Шотовна, преподаватель, высшая квалификационная категория

Курылева Наталья Владимировна, преподаватель, высшая квалификационная категория

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии финансовых дисциплин.

Протокол от «20» 01 2026 г. №6
Председатель предметно – цикловой комиссии  С.В. Кузнецова

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1.1.Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Общие компетенции
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	Профессиональные компетенции
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 не страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; – разрабатывать и реализовывать программы по работе с не страховыми 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 не страховыми 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 354, в том числе в форме практической подготовки 186 час.
Из них на освоение МДК 216 час.
в том числе самостоятельная работа 54 час.
Практики, в том числе учебная и производственная (по профилю специальности) 72 час.
Экзамен по модулю 12 час.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1 Структура профессионального модуля

Коды компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, акт. час.						
				Работа студентов во взаимодействии с преподавателем						Самостоятельная работа
				Обучение по МДК				Практики		
				Всего	В том числе			Учебная	Производственная	
					Промежуточная аттестация	Лабораторные и практические занятия	Курсовые проекты (работы)			
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»	90	38	72	ДЗ	38				18
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов»	100	50	84	ДЗ	50				16
ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.03 «Анализ продаж страховых продуктов»	80	20	60	ДЗ	20	20			20
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Учебная практика	36	36		ДЗ			36		
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности)	36	36		ДЗ				36	
	Промежуточная аттестация	12			12					
	Всего:	354	180	216	12	108	20	36	36	54

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и В том числе практических и лабораторных занятий, самостоятельная работа студентов, курсовой проект (работа)	Объем в часах
1	2	3
МДК. 02.01 «Маркетинг страховых продуктов»		
Тема 1. «Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления»	Содержание	4
	1. Понятие, функции маркетинга в сфере страхования. Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации	
	2. Маркетинговый комплекс в страховой организации. Новые направления страхового маркетинга и их эффективность	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1.Маркетинговый комплекс применительно к конкретному страховому продукту страховой организации.	
	2.Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	
	3.Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	
Тема 2. «Планирование страхового маркетинга»	Содержание	4
	1. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	
	2. Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий. Влияние бюджетирования на маркетинговое планирование. Текущее и тактическое планирование маркетинга в страховой организации	

	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1.Маркетинговые стратегии ТОП10 страховых организаций.	
	2.Модели маркетингового планирования в страховой организации.	
	3.Классы маркетинговых стратегий страховой организации. План коммуникации в стратегии маркетинга страховой организации.	
Тема 3. «Маркетинговые исследования рынка страховых услуг»	Содержание	6
	1. Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения	
	2. Количественные и качественные маркетинговые исследования	
	3. Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента. Исследование потребительского поведения на страховом рынке. Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации. Прогнозирование вариантов поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1.Группы страхователей, страховых продуктов и услуг, обладающих определёнными общими признаками.	
	2.План выборки для сбора первичной маркетинговой информации.	
	3.Информация для исследования потребительской мотивации в личном/имущественном страховании.	
Тема 4. «Страховой продукт: сущность и особенности разработки»	Содержание	6
	1. Рынок страховых услуг: структура и виды страхования	
	2. Страховая услуга и страховой продукт с позиции маркетинга	

	3. Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей. Стадии жизненного цикла страховых продуктов. Процесс разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1. Динамика, структура страхового рынка.	
	2. Выявление новых страховых рынков	
	3. Поэтапная разработка нового страхового продукта.	
	4. Индикаторы страхового рынка	
Тема 5 «Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве»	Содержание	6
	1. Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга	
	2. Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях.	
	3. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1.Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ.	
	2.Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): прогнозирование.	
	3.Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.	
Тематика внеаудиторный самостоятельной работы при изучении МДК 02.01 «Маркетинг страховых продуктов» 1. Актуальные социально-экономические аспекты развития страхового рынка 2. Развитие страховой культуры в российском обществе		18

3. Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов банков		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2
МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов»		
Тема 1. Основы страхового предпринимательства	Содержание	4
	1. Сущность страхового предпринимательства, связь со страховым менеджментом. Участники страховых отношений и их роль в продвижении страховых продуктов и услуг.	
	2. Бизнес-процессы в страховом предпринимательстве. Нормативные требования к продаже страховых услуг. Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1.SWOT-анализ страховой организации.	
	2.Методика и оценка результатов страхового предпринимательства.	
	3.Конкурентоспособность страховой организации	
Тема 2. Ценообразование в страховании	Содержание	6
	1. Сущность и виды цен в страховании. Функции цены в страховании.	
	2. Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе	
	3. Модели ценообразования на страховые продукты. Этапы ценообразования в страховом бизнесе. Регулирование страховых тарифов.	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6

	1.Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	
	2.Страховые риски.	
	3.Расчёт страховых тарифов.	
Тема 3. «Каналы продаж в страховом предпринимательстве»	Содержание	6
	1. Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве. Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников.	
	2. Агентские сети страховых организаций. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	
	3. Прямые продажи, или директор-маркетинг страховых услуг. Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1.Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации.	
	2.Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	
	3.Индексы активности банковского канала в страховании	
Тема 4. «Технологии продвижения страховых услуг»	Содержание	6
	1. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	
	2. Мерчандайзинг как направление продвижения страховых услуг. Продажа страховых продуктов сетевым методом	
	3. Интернет-маркетинг в страховом предпринимательстве. Брендинг как процесс комплексного управления страховыми услугами	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6

	1.Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами.	
	2.Источники информации для бенчмаркингового анализа	
	3.Функции и создание бренда страховой организации	
Тема 5. «Управление продажами страховых услуг»	Содержание	6
	1. Сущность и принципы управления продажами страховых услуг. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	
	2. Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	
	3. Организация партнерского размещения страховых услуг.	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	1. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	
	2. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	
	3. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	
Тематика внеаудиторной самостоятельной 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.		16
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2
МДК 02.03 «Планирование и анализ продаж страховых продуктов»		
	Содержание	8

Тема 1. «Финансовое планирование и бюджетирование»	1. Финансовый маркетинг в страховании	
	2. Формирование финансовой стратегии страховщика	
	3. Финансовое планирование в страховании	
	4. Финансовый анализ и система ключевых финансовых показателей страховщика. Бюджетирование страховой организации	
	В том числе практических и лабораторных занятий	10
	1.Плановые показатели продаж страховой организации в разрезе видов страхования и каналов продаж.	
	2.Планирование основных финансовых показателей страховой деятельности филиала страховой организации, страхового агентства.	
	3.Бюджет доходов и расходов страховщика.	
	4.Составление персонального плана продаж представителя страховой организации.	
	5.Составление персонального плана продаж представителя страховой организации.	
Тема 2. «Основы анализа продаж страховой организации»	Содержание	10
	1. Основные понятия и содержание анализа продаж в области страхования	
	2. Анализ заключённых договоров страхования и анализ показателей продаж	
	3. Анализ эффективности организационных структур розничных продаж страховой компании	
	4. Анализ эффективности каналов продаж в страховой компании	
	5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	

	В том числе практических и лабораторных занятий	10
	1.Анализ выполнения плана продаж в разрезе видов страхования.	
	2.Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж и отдельных продавцов	
	3.Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж и отдельных продавцов	
	4.Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	
	5.Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	
Курсовой проект (работа) Тематика курсового проекта (работы) 1. Финансовый маркетинг в страховании 2. Формирование финансовой стратегии страховщика (на примере конкретной компании) 3. Финансовое планирование в страховании 4. Финансовый анализ страховщика (на примере конкретной компании) 5. Система ключевых финансовых показателей страховщика (на примере конкретной компании) 6. Бюджетирование страховой организации 7. Плановые показатели продаж страховой организации в разрезе видов страхования. (на примере конкретной компании) 8. Плановые показатели продаж страховой организации в разрезе каналов продаж. (на примере конкретной компании) 9. Планирование основных финансовых показателей страховой деятельности филиала страховой организации, страхового агентства. (на примере конкретной компании) 10. Бюджет доходов и расходов страховщика. (на примере конкретной компании) 11. Составление персонального плана продаж представителя страховой организации. (на примере конкретной компании) 12. Анализ заключённых договоров страхования. (на примере конкретной компании) 13. Анализ показателей продаж (на примере конкретной компании) 14. Анализ эффективности организационных структур розничных продаж страховой компании (на примере конкретной компании)		20

15. Анализ эффективности каналов продаж в страховой компании. (на примере конкретной компании) 16. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации (на примере конкретной компании) 17. Анализ выполнения плана продаж в разрезе видов страхования. (на примере конкретной компании) 18. Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж. (на примере конкретной компании) 19. Анализ выполнения плана продаж в разрезе отдельных продавцов. (на примере конкретной компании) 20. Анализ развития нового страхового портфеля. (на примере конкретной компании)	
Тематика внеаудиторной самостоятельной 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	20
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	2
Учебная 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;	36

14. анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; 15. рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ: 16. проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований; 17. контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; 18. анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; 19. проводить сравнительный анализ страховых продуктов 20. формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; 21. разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; 22. выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; 23. осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; 24. рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; 25. рассчитывать размер вознаграждения агентов; 26. рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 27. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 28. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 29. анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; 30. рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	36
Экзамен по модулю	12
Всего	354

1. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

3.1 Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения: кабинет «Общепрофессиональных дисциплин и МДК» и Лабораторию Офис страховой организации, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения. Возможно обучение с применением дистанционных образовательных технологий.

Оснащенные базы практики (базы практики должны иметь: рабочий стол студента-практиканта для выполнения заданий по программе производственной практики (по профилю специальности); компьютер для выполнения задания по практике).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Основные печатные и 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

Дополнительные источники:

1. 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

2. 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 общих и профессиональных компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Формы и методы контроля, в том числе по учебной и производственной практике
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на

применительно к различным контекстам	изучении страхового рынка и организации продаж страховых продуктов. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	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 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 обучающимися, преподавателями и руководителями практики в	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по

	ходе обучения в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	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.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания;

		оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.2 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	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в

	организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного планирования и анализа продаж страховых продуктов.	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.