

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

СОГЛАСОВАНО

Универсальный офис Канашский филиала ПАО
СК «Росгосстрах» в Чувашской Республике-
Чувашии

Руководитель

Л.И.Сазонова

« 30 » 06 20 24



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по
учебно-производственной работе
Канашского филиала
Финуниверситета

Т.М.Суханова

« » 20 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ
ПРОДУКТОВ

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

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

Разработчик:

И. В. Николаева, преподаватель ВКК

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол от «30» 06 2026 г. № 10

Председатель предметной (цикловой) комиссии  И. В. Николаева

1. Общая характеристика рабочей программы 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

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.
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 276

в том числе в форме практической подготовки - 132

Из них на освоение МДК -214

в том числе самостоятельная работа - 50

практики, в том числе учебная - 36

производственная -36

Экзамен по модулю/квалификационный экзамен - 12.

1. Структура и содержание профессионального модуля

1.1. Структура профессионального модуля

Коды компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Сумарный объем нагрузки, час	В том числе в форме правтической подготовки	Объем времени, отведенный на освоениемеждисциплинарных курсов					
				Работа студентов во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельн ая работа обучающегося, часов
				Обучение по МДК			Практика		
				Всего	промежуточная аттестация	в т.ч.	Учебная, часов	Производит венная, часов	
лабораторные и практические занятия									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов	70	20	52		20			18
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов	82	20	60		20			22
ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов	76	20	66		20			10
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36	36					36	
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	276		214	12	60		36	50

1.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов»		276
МДК. 02.01 Маркетинг страховых продуктов		70
Тема 1. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления	Содержание	10
	1. Понятие, функции маркетинга в сфере страхования	
	2. Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации	
	3. Маркетинговый комплекс в страховой организации. Новые направления страхового маркетинга и их эффективность	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. Маркетинговый комплекс применительно к конкретному страховому продукту страховой организации.	
	2. Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	
Тема 2. Планирование страхового маркетинга	Содержание	10
	1. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	
	2. Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий	
	3. Влияние бюджетирования на маркетинговое планирование. Текущее и тактическое планирование маркетинга в страховой организации	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. Маркетинговые стратегии ТОП10 страховых организаций. Модели маркетингового планирования в страховой организации.	
	2. Классы маркетинговых стратегий страховой организации. План коммуникации в стратегии маркетинга страховой организации.	
Тема 3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	Содержание	12
	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	
	4. Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации. Прогнозирование вариантов поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. Группы страхователей, страховых продуктов и услуг, обладающих определёнными общими признаками.	
	2. План выборки для сбора первичной маркетинговой информации. Информация для исследования потребительской мотивации в личном/имущественном страховании.	
Тема 4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки	Содержание	12
	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	
	4. Процесс разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков	
	2. Поэтапная разработка нового страхового продукта.	
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. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	1. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.	
	2. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.	
Самостоятельная работа		18
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.01 «Маркетинг страховых продуктов» Актуальные социально-экономические аспекты развития страхового рынка Развитие страховой культуры в российском обществе Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов банков		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		82
Тема 1. Основы	Содержание	10

страхового предпринимательства	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.	
	3. Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. SWOT-анализ страховой организации.	
	2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Конкурентоспособность страховой организации	
Тема 2. Ценообразование в страховании	Содержание	12
	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.	
	4. Регулирование страховых тарифов.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	
Тема 3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве	2. Страховые риски. Расчёт страховых тарифов.	
	Содержание	14
	1. Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве	
	2. Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников.	
	3. Агентские сети страховых организаций	
	4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	
	5. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховых услуг	
	6. Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	1. Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации. Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	
Тема 4. Технологии продвижения страховых	2. Индексы активности банковского канала в страховании	
	Содержание	10
	1. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	

услуг	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 занятий и лабораторных работ	4
	1. Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами. Источники информации для бенчмаркинг-анализа	
	2. Функции и создание бренда страховой организации	
Тема 5. Управление продажами страховых услуг	Содержание	12
	1. Сущность и принципы управления продажами страховых услуг	
	2. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	
	3. Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	
	4. Организация партнерского размещения страховых услуг	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	
	1. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	4
	2. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	
Самостоятельная работа		22
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов» Организация и технология эффективных комплексных продаж страховых продуктов. Инновации в организации продаж страховых продуктов. Развитие рынка электронного страхования.		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2
МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов		76
Тема 1. Финансовое планирование и бюджетирование	Содержание	18
	1. Финансовый маркетинг в страховании	
	2. Формирование финансовой стратегии страховщика	
	3. Финансовое планирование в страховании	
	4. Финансовый анализ и система ключевых финансовых показателей страховщика	
	5. Бюджетирование страховой организации	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	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. Бюджет доходов и расходов страховщика.	
	3. Составление персонального плана продаж представителя страховой организации.	
Тема 2. Основы анализа продаж страховой организации	Содержание	26
	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 занятий и лабораторных работ	10
	1. Анализ выполнения плана продаж в разрезе видов страхования.	
	2. Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж и отдельных продавцов	
	3. Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	
Самостоятельная работа		2
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.03 «Планирование и анализ продаж страховых продуктов» Основные направления повышения финансовой устойчивости страховых организаций Совершенствование системы контроля за деятельностью страховых организаций со стороны Банка России Повышение эффективности страховой деятельности страховой организации		
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 1. Выбор темы, составление плана курсового проекта (работы). 2. Подбор источников и литературы. 3. Проверка введения. 4. Проверка теоретической части работы. 5. Проверка практической части работы. 6. Проверка выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. 7. Проверка заключения. 8. Проверка приложений к курсовому проекту (работе). 9. Проверка оформления курсового проекта (работы) согласно методическим рекомендациям. 10. Защита курсового проекта (работы).		20
Тематика курсовых проектов (работ) 1. Анализ современных тенденций в области страхования. 2. Исследование влияния экономических факторов на страховой рынок.		

3.	Оценка рисков и их управление в страховании.	
4.	Анализ рынка страховых услуг и конкурентных преимуществ страховых компаний.	
5.	Анализ взаимодействия страховых компаний с государственными органами и регуляторами.	
6.	Оценка эффективности страховых продуктов и их адаптация к потребностям клиентов.	
7.	Анализ влияния страховых выплат на финансовую устойчивость страховых компаний.	
8.	Исследование особенностей и перспектив развития страхования жизни.	
9.	Анализ рисков и управление ими в страховании ответственности.	
10.	Исследование мировых тенденций развития страхования сельского хозяйства.	
11.	Оценка эффективности использования технологии телематики в страховании автотранспорта.	
12.	Анализ проблем и перспектив развития микрострахования.	
13.	Анализ проблем и перспектив развития медицинского страхования	
14.	Исследование особенностей и перспектив развития страхования перевозок.	
15.	Оценка эффективности использования технологии машинного зрения в страховании.	
16.	Анализ проблем и перспектив развития экологического страхования.	
17.	Анализ проблем и перспектив развития страхования персонала.	
18.	Исследование особенностей и перспектив развития страхования личного имущества.	
19.	Особенности развития страхового рынка Чувашии	
20.	Личное страхование в современной России: проблемы и перспективы развития	
21.	Особенности развития страхового рынка в России	
22.	Страховая организация как первичное звено страхового рынка	
23.	Анализ эффективности развития личного страхования	
24.	Особенности страхования имущества юридических лиц	
25.	Основные принципы политики урегулирования убытков	
26.	Розничное страхование в условия рыночной экономики	
27.	Особенности развития ОСАГО	
28.	Insure Tech – новые технологии в области страхования	
29.	Страхование имущества физических лиц, особенности и перспективы развития	
30.	Анализ финансовой устойчивости и рентабельность страховой компании	
31.	Ликвидность и платежеспособность страховой компании	
32.	Анализ эффективности деятельности страховой организации	
33.	Анализ эффективности развития страхования имущества физических и юридических лиц	
34.	Добровольное и обязательное страхование ответственности	
35.	Российский страховой рынок, особенности развития	

Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовой работой 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы. 3. Составление развернутого плана и утверждение содержания курсовой работы. 4. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата, выборки, методов и методик для практического исследования. 5. Выявление дискуссионных вопросов и нерешенных проблем. 6. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 7. Составление конспекта курсовой работы. 8. Написание введения курсовой работы, включающее раскрытие актуальности темы, степени ее разработанности, формулировку проблемы, взятую для анализа, а также задачи, которые ставит обучающийся перед собой в ходе написания работы. 9. Написание части курсовой работы, включающей в себя теоретический материал исследования. 10. Написание части курсовой работы, включающей в себя практический материал исследования, состоящий из таблиц, схем, рисунков и диаграмм. 11. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. 12. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. 13. Определение практической значимости результатов исследований. 14. Подтверждение расчетов или разработка рекомендаций по организации и методики проведения исследований. 15. Оформление курсовой работы согласно методическим указаниям и сдача ее на проверку руководителю для написания отзыва	8
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	2
Производственная практика Виды работ: 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.	
Промежуточная аттестация экзамен по модулю (квалификационный экзамен)	12
Всего	276

3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

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

- кабинет «Страховое дело», оснащенный оборудованием и техническими средствами обучения.

№	Наименование оборудования	Количество
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
1	Стол ученический	13
2	Стул ученический	25
3	Стол преподавателя с ящиками для хранения	1
4	Кресло преподавателя	1
5	Доска магнитно-маркерная	1
6	Шкаф для хранения учебных пособий	3
7	Стенды настенные	7
II Технические средства		
Основное оборудование		
1	Сетевой фильтр	1
2	Мультимедийный комплекс (мультимедиа-проектор Benq, акустическая система Sven), настенный экран	1
3	Компьютер преподавателя (ОС Astra Linux, справочно-правовая система Консультант Плюс (сетевая файл-серверная версия), антивирусное ПО Kaspersky)	1
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
1	Цифровые УМК	Рабочие программы дисциплин, календарно-тематические планы, фонды оценочных средств по дисциплинам, методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы, методические рекомендации по выполнению курсовых работ, методические рекомендации по выполнению дипломных работ, LMS Moodle

- лаборатория «Офис страховой организации»

№	Наименование оборудования	Количество
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
1	Стол ученический	13
2	Стул ученический	25
3	Стол преподавателя с ящиками для хранения	1
4	Кресло преподавателя	1
5	Доска магнитно-маркерная	1
6	Шкаф для хранения учебных пособий	3
7	Стенды настенные	7
II Технические средства		
Основное оборудование		
1	Сетевой фильтр	2
2	Мультимедийный комплекс (мультимедиа-проектор Benq, акустическая система Sven), настенный экран	1
3	Компьютер преподавателя (ОС Astra Linux, справочно-правовая система Консультант Плюс (сетевая файл-серверная версия), антивирусное ПО Kaspersky)	1

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. Анисимов, А. Ю. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Ю. Анисимов, А. С. Обухова. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 208 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17151-8. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/538503>. — Текст : электронный.

2. Архипов, А. П. Сопровождение договора страхования : учебник для специальности «Страхование дело (по отраслям)» среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — Москва : КноРус, 2023. — 260 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-406-11080-5. — ЭБС BOOK.ru. — URL: <https://book.ru/book/947721>. — Текст : электронный.

3. Архипов, А. П. Страховой менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — Москва : Юрайт, 2024. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15617-1. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/544802>. — Текст : электронный.

4. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 361 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15618-8. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/544803>. — Текст : электронный.

5. Архипов, А. П. Страхование дело : учебник / А. П. Архипов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : КноРус, 2025. — 270 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-406-13642-3. — ЭБС BOOK.ru. — URL: <https://book.ru/book/955577> (дата обращения: 25.06.2024). — Текст : электронный.

6. Братухина, О. А. Организация продаж страховых продуктов : учебное пособие для специальности «Страхование дело (по отраслям)» среднего профессионального образования / О. А. Братухина. — Москва : КноРус, 2023. — 450 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-406-11426-1. — ЭБС BOOK.ru. — URL: <https://book.ru/book/949411>. — Текст : электронный.

7. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. — Москва : Юрайт, 2022. — 342 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4561-4. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/507803>. — Текст : электронный.

3.2.2. Дополнительные печатные и электронные источники

1. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 456 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17289-8. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/532812>. — Текст : электронный.

2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова, Д. В. Климов, Н. П. Козлова [и др.] ; под общ. ред. С. В. Карповой, С. В.

Мхитаряна. — Москва : Юрайт, 2024. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/537021>. — Текст : электронный.

3. Страхование : учебник для вузов / С. Б. Богоявленский, Д. А. Горулев, Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.] ; под ред. С. Б. Богоявленского, Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17257-7. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/542908>. — Текст : электронный.

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 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 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	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации в	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

грамотности в различных жизненных ситуациях	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.	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 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	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.

	изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	
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	Демонстрация	Экспертное наблюдение: оценка

взаимодействие со страховыми агентами и посредникам	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.	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.