

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 2026 г.



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по
учебно-производственной работе
Канашского филиала Финуниверситета

Т.М. Суханова

Т.М.Суханова

« 30 » 06 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

06 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ,
ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
(АГЕНТ СТРАХОВОЙ)

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 Страховое дело (по отраслям) (базовый уровень подготовки) укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление

Разработчик:

И. В. Николаева, преподаватель Канашского филиала Финуниверситета

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  И. В. Николаева

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1.1. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» 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 6	Выполнение работ по одной или нескольким специальностям рабочих, должностям служащих (агент страховой)
ПК 6.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов
ПК 6.2	Проводить переговоры с потенциальными клиентами.
ПК 6.3	Проводить работу по возобновлению договоров страхования.
ПК 6.4	Документально оформлять страховые операции
ПК 6.5	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая
ПК 6.6	Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

Владеть навыками	Оказания информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
Уметь	- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; - способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а

	также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами; - в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; - осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; - обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; - устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; - заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых премий (взносов); - обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность; - давать оценку стоимости объектов страхования; - реализовывать неосвоенные виды страховых услуг; - оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; - работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; - своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; - осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами; - составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.
Знать	- виды страховых услуг и условия различных видов страхования - правила по видам страхования; - основы психологии и организации труда; - правила по видам страхования; - порядок заключения и оформления, договоров на страховые услуги; - методы определения степени риска при заключении договоров на - - страховые услуги и оценки причиненного ущерба; - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых организаций; - сущность материальной ответственности страховых агентов.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 210

в том числе в форме практической подготовки -120

Из них на освоение МДК -168

в том числе самостоятельная работа - 30

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	Производст венная, часов	
лабораторные и практические занятия									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 6.1, ОК 01 – ОК05, ОК 09	МДК 06.01. Агитационная работа в страховании	42	16	32		16			10
ПК 6.2-6.3, ОК 01 – ОК05, ОК 09	МДК 06.02. Представление различных видов страхования	42	16	32		16			10
ПК 6.4-6.6, ОК 01 – ОК05, ОК 09	МДК 06.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой	42	16	32		16			10
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72	72						
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	210		72	12	48	36	36	30

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 06 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)			210
МДК 06.01. Агитационная работа в страховании			42
Тема 1.1. Страховой агент. Цели и задачи его деятельности	Содержание		4
	1	Страховой агент. Цели и задачи его деятельности	
	2	Нормативно-правовое регулирование деятельности страховых агентов. Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность страховых агентов. Локальные нормативные акты, регулирующие деятельность страховых агентов. Регламент и регламентирующая документация. Должностная инструкция страхового агента. Агентский договор. Правовое положение страховых агентов.	
Тема 1.2. Организация деятельности страховыми агентами	Содержание		10
	1	Порядок формирования базы данных по клиентам. Классификация каналов поиска клиентов. Сегментация клиентов по видам, программам и продуктам страхования	
	2	Планирование и прогнозирование деятельности страховым агентом.	
	В том числе практических и лабораторных занятий		6
	1	Создание клиентской базы страховыми агентами.	
	2	Сегментация клиентов по видам, программам и продуктам страхования	
	3	Планирование и прогнозирование деятельности страховым агентом.	
Тема 1.3. Психологический аспект агитационной работы страховых агентов. Организация работы по проведению переговоров по реализации страховых продуктов	Содержание		16
	1	Особенности психологии страхования. Психологический портрет страхового агента личностные характеристики страхового агента.	
	2	Этапы деятельности агента. Первый контакт. Внешний вид. Визуальный контакт. Правила работы страхового агента с клиентом. Психология общения при организации продаж страховых продуктов.	
	3	Порядок проведения переговоров. Психологические аспекты организации продаж (наблюдение,	

		оценка восприятия, мотивация поведения, взаимопонимание).	
	4	Организация работы по реализации неосвоенных видов страховых продуктов (реклама, мотивация).	
	В том числе практических и лабораторных занятий		8
	1	Правила работы страхового агента с клиентом. Психология общения при организации продаж страховых продуктов.	
	2	Подготовка к проведению переговоров (скрипт разговора).	
	3	Подготовка и проведение телефонных переговоров.	
	4	Подготовка и проведение переговоров при личной встрече.	
	5	Подготовка и проведение переговоров при реализации неосвоенных продуктов.	
Самостоятельная работа			10
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении ПМ 06 Изучение нормативно - правовых актов, регламентирующих деятельность страховых агентов. Изучение локальной документации по планированию деятельности страховых агентов Изучение локальной нормативной документации по порядку подготовки и проведения переговоров с потенциальными клиентами на предмет реализации страховых услуг агентами (регламент). Осуществление работы по анализу состава регионального контингента потенциальных клиентов.			
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			2
МДК 06.02. Представление различных видов страхования			42
Тема 2.1. Основные понятия и термины, применяемые в страховании	Содержание		4
	1	Понятия и термины, характеризующие общие условия страхования, а также понятия и термины, связанные с формированием и расходованием страховых резервов. Основные международные термины, применяемые в практике.	
	В том числе практических и лабораторных занятий		2
	1	Тренинг на знание страховой терминологии	
Тема 2.2. Классификация видов страхования	Содержание		16
	1	Классификации страхования и основные принципы обязательного и добровольного страхования. Имущественное и личное страхование основные принципы и подходы.	
	2	Классификация видов имущественного страхования (страхование имущества физических и	

		юридических лиц). Страхование имущества юридических лиц. Виды имущественного страхования юридических и лиц: страхование имущества от огня и других опасностей и условия его проведения. (Бизнес-имущество), страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, страхование сельскохозяйственных животных и его основные принципы.	
	3	Страхование имущества физических лиц. Виды имущественного страхования физических лиц: страхование строений и квартир, принадлежащих гражданам. Добровольное страхование животных, принадлежащих гражданам. Добровольное страхование домашнего имущества. Страхование автотранспорта, его разновидности, порядок проведения.	
	4	Содержание и особенности страхования ответственности. Виды страхования ответственности. Условия проведения страхования ответственности.	
	5	Содержание и классификация личного страхования, условия его проведения. Страхование жизни. Виды страхования жизни (страхование пенсий, ренты). Страхование от несчастных случаев на производстве за счет средств работодателя. Индивидуальное страхование от несчастных случаев и болезней.	
	В том числе практических и лабораторных занятий		6
	1	Представление имущественных видов страхования	
	2	Представление видов страхования ответственности	
	3	Представление видов личного страхования	
Тема 2.3. Консультирование клиентов по заключенным договорам страхования	Содержание		12
	1	Порядок консультирования клиента о правах и обязанностях страхователей и страховых организаций по заключенным договорам страхования.	
	2	Порядок консультирования клиента об условиях прекращения договора страхования. Претензионно-исковая работа в страховании.	
	3	Порядок консультирования клиентов о порядке и условиях выплаты страхового обеспечения и о возможных случаях отказа в выплате страхового возмещения по видам страхования. Перечень документов необходимых для оформления страхового случая	
	В том числе практических и лабораторных занятий		6
	1	Консультирование клиентов о правах и обязанностях сторон при заключении, сопровождении и исполнении договоров страхования.	
Самостоятельная работа			10

Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении ПМ 06 Изучение понятий и терминов, характеризующие общие условия страхования, а также понятия и термины, связанные с формированием и расходом страховых резервов. Основные международные термины, применяемые в практике. Изучение видов страхования реализуемых страховыми компаниями на территории России в целом и в Чувашии в частности. Изучение типовых правил страхования ведущих страховых компаний. Изучение инструктивного материала по сопровождению договоров страхования ведущих страховых компаний Чувашии Изучение перечня документов необходимых для решения вопроса по выплате страхового обеспечения или возмещения по видам страхования на примере страховых компаний.			
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
МДК 06.03. Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики		42	
Тема 3.1. Оформление договоров страхования. Расчет страховой премии	Содержание		26
	1.	Оформление страховых операций. Виды документов, оформляемых страховым агентом. Бланки строгой отчетности (БСО)	
	2	Осуществление операций по заключению и оформлению договоров страхования по видам страхования: -добровольное страхование строений и квартир, принадлежащих гражданам, -добровольное страхование домашнего имущества, - добровольное страхование животных, принадлежащих гражданам, - страхование жизни, -страхование от несчастных случаев и болезней, -страхование школьников и детей от несчастных случаев, -семейное страхование от несчастных случаев, -страхование выезжающих за рубеж, -ДМС, -ОСАГО, -КАСКО, -ДОСАГО, -страхование ответственности и т.д..	
	В том числе практических и лабораторных занятий		12
	1	Заключение и оформление страховых договоров по соответствующим видам страхования.	
Тема 3.2 Ответственность страховых агентов.	Содержание		4
	1	Финансовая дисциплина страхового агента. Понятие материальной ответственности страховых агентов. Отчетность, составляемая страховыми агентами.	

	В том числе практических и лабораторных занятий		2
	1	Составление отчета страхового агента.	
Самостоятельная работа			10
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении ПМ 06 Изучение типовых правил по видам страхования. Изучение локальных нормативно правовых актов, регламентирующих порядок организации работы страховыми агентами Изучение особенностей установления тарифов по добровольным видам страхования. Изучение нормативно правовых актов, регламентирующих объем материальной ответственности страховых агентов при осуществлении своей деятельности.			
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			2
Учебная практика			36
Виды работ Работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; Проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; Анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; Проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); Вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги. Проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.). В процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги. Способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами. В течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги. Осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; Заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение; Осуществлять оформление документов на приемку страховых премий (взносов); Обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов) и оформления страховых документов и их сохранность; Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; Давать оценку стоимости объектов страхования; Реализовывать неосвоенные виды страховых услуг;			

Своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; Осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами; Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.	
Производственная практика	36
Виды работ Работать с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; Проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; Анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов; Проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); В процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги; Способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами; В течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги; Осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования; изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги; Обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности; Устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента; Заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых премий (взносов); Обеспечивать правильность исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность; Оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; Давать оценку стоимости объектов страхования; Реализовывать неосвоенные виды страховых услуг; Своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; Осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами; Составлять отчетность о деятельности по реализации страховых продуктов.	
Промежуточная аттестация экзамен по модулю (квалификационный экзамен)	12
Всего	210

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

Анисимов, А. Ю. Страховое 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.

Архипов, А. П. Сопровождение договора страхования : учебник для специальности «Страховое 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.

Архипов, А. П. Страховое 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>. — Текст : электронный.

Братухина, О. А. Организация продаж страховых продуктов : учебное пособие для специальности «Страховое 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.

Жернакова, М. Б. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 319 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16605-7. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/541306>. — Текст : электронный.

Панфилова, А. П. Культура речи и деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Панфилова, А. В. Долматов. — Москва : Юрайт, 2024. — 488 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16686-6. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/544944>. — Текст : электронный.

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831-1. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/536802>. — Текст : электронный.

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.

3.2.3. Дополнительные печатные и электронные издания

1. Воробьева, О. В. Составление договора: техника и приемы / О. В. Воробьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 227 с. — (Консультации юриста). — ISBN 978-5-534-03435-6. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/535617>. — Текст : электронный.

2. Гойхман, О. Я. Речевая коммуникация : учебник / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина.

— 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 286 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-16-016969-9. — ЭБС Znanium. — URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2129206>. — Текст : электронный.

3. Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии : учебное пособие / Н. С. Ефимова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 192 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-8199-0693-4. — ЭБС Znanium. — URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2085093>. — Текст : электронный.

4. Паудяль, Н. Ю. Культура речи и деловое общение : учебное пособие / Н. Ю. Паудяль, Л. В. Филиндаш ; под общ. ред. Л.В. Филиндаш. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 526 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-16-017750-2. — ЭБС Znanium. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1871923>. — Текст : электронный.

5. 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 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 предоставлении услуг по страхованию иному, чем страхование жизни. 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, при предоставлении услуг по страхованию иному, чем страхование жизни.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 03. Планировать и реализовывать	Демонстрация интереса к инновациям в области	Оценка использования обучающимся методов и приёмов

собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации по страхованию иному, чем страхование жизни. 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 по страхованию иному, чем страхование жизни.	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 ходе обучения порядку предоставления услуг по страхованию иному, чем страхование жизни.	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, при предоставлении услуг по страхованию иному, чем страхование жизни.	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	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию,	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке

иностранных языках	относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранных языках при предоставлении услуг по страхованию иному, чем страхование жизни.	Российской Федерации и иностранных языках.
ПК 6.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов.	Осуществление работы с нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность страховых агентов; Проведение работы по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования; Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 6.2. Проводить переговоры с потенциальными клиентами	Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); Ведение наблюдения, оценки особенностей восприятия, памяти, внимания, мотивация поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги процессе работы с клиентами; Способствование формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю

	с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;	
ПК 6.3. Проводить работу по возобновлению договоров страхования	Поддержание связи с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги в течение срока действия заключенных договоров; Осуществление переговоров по заключению и возобновлению договоров страхования (продлонгация) осуществляет в рамках профессиональной деятельности.	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 6.4. Документально оформлять страховые операции.	Заключение и оформление страховых договоров, регулирование отношений между страхователем и страховщиком, обеспечение их выполнения, осуществление приемки страховых премий (взносов); Обеспечение правильности исчисления страховых премий (взносов), оформления страховых документов и их сохранность; реализация неосвоенных видов страховых услуг;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 6.5. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.	Консультирование клиента по порядку действий при оформлении страхового случая; Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования; Оценка стоимости объектов страхования;	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике. Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
ПК 6.6. Соблюдать финансовую дисциплину при осуществлении своей деятельности.	Оформляет необходимую документацию, ведет учет и обеспечивает хранение документов, связанных с заключением договоров	Текущий контроль в форме опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. Зачет по учебной практике.

	страхования своевременно и в соответствии с установленными требованиями; -осуществляет взаимодействие с другими страховыми агентами; Составляет отчетность о деятельности пореализации страховых продуктов.	Экзамены по каждому междисциплинарному курсу. Экзамен по профессиональному модулю
--	--	---