

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

Приложение № ___
к ОГЛ СПО по специальности
38.02.02 Страхование делю (по отраслям)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**


по специальности 38.02.02 Страхование делю (по отраслям)



Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 21.07.2023г., № 555 (ред. от 01.09.2026г.), зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 18 августа 2023г., № 74887.

Разработчики: Порядина И.В., кандидат экономических наук, преподаватель первой квалификационной категории

Рассмотрено и одобрено
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции
Протокол № 10 от 21.05.2026г.
Председатель ПЦК


И.В. Нагорнова

подпись


СОГЛАСОВАНО

директор

(должность)

СПАО "Ингосстрах", филиал в Тюменской области

(организация, действующая в интересах)


И.В. Семиков

21 мая 2026 г.

Филиал
в Тюменской
области

003-779

ИНГОССТРАХ

СОДЕРЖАНИЕ

1	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности ПМ 02. «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	<p>проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований;</p> <p>консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов;</p> <p>собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных;</p> <p>формировать массивы первичных отчетных документов;</p> <p>контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей;</p> <p>анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж;</p> <p>проводить сравнительный анализ страховых продуктов;</p> <p>оценивать спрос на страховые услуги;</p> <p>формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента;</p> <p>разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам;</p> <p>выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты;</p> <p>формировать организационные структуры управления;</p> <p>принимать эффективные решения, используя систему методов управления;</p> <p>осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации;</p> <p>осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по</p>

	<p>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.</p>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> - 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

	<p>нестраховыми посредниками;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. Целевые ориентиры , формируемые в процессе освоения модуля

Код ЦО	Дескрипторы
ЦО 6	Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольческом движении, предпринимательской деятельности, экологических, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах)
ЦО 12	Проявляющий уважение к жизни и достоинству каждого человека, свободе мировоззренческого выбора и самоопределения, к представителям различных этнических групп, традиционных религий народов России, их национальному достоинству и религиозным чувствам с учётом соблюдения конституционных прав и свобод всех граждан
ЦО 44	Сознающий свою позицию активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности
ЦО 45	Понимающий и принимающий гуманистические, демократические и традиционные ценности многонационального российского общества с помощью воспитания способности к духовному развитию, нравственному самосовершенствованию, уважительно относящегося к религиозным чувствам, взглядам людей или их отсутствию
ЦО 48	Осознающий приоритетную ценность личности человека, уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

1.3. Количество часов, на освоение профессионального модуля

Всего часов - 260

в том числе в форме практической подготовки -124

из них на освоение МДК - 182

в том числе самостоятельная работа -22

практики, в том числе учебная - 36

производственная - 36

Промежуточная аттестация -18

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	в т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов	68	20	52	20		6	6		
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов	68	20	60	20		8			
ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.03 Анализ страховых продуктов	46	12	32	12		6	6		
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Учебная практика	36	36	36	36				36	
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности)	36	36	36	36					36
	Экзамен по модулю	6						6		
	Всего:	260	124	144	124		22	18	36	36

7

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.
1	2	3
ПМ 02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов		260
МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов		68
Тема 1. Основные понятия и сущность страхового маркетинга	Содержание Понятие, функции, новые направления маркетинга в сфере страхования Самостоятельная работа Актуальные социально-экономические аспекты развития страхового рынка	2 4
Тема 2. Концепции страхового маркетинга	Содержание Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации Самостоятельная работа Развитие страховой культуры в российском обществе	2 4
Тема 3. Маркетинговый комплекс в страховой организации.	Содержание Новые направления страхового маркетинга и их эффективность Практические занятия Практическое занятие 1. Маркетинговый комплекс применительно к конкретному страховому продукту страховой организации. Практическое занятие 2. Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	2 2
Тема 4. Планирование страхового маркетинга	Содержание Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	2
Тема 5. Стратегического планирования в страховой организации	Содержание Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий Практические занятия Практическое занятие 3. Маркетинговые стратегии ТОП10 страховых организаций. Модели маркетингового планирования в страховой организации. Практическое занятие 4. Классы маркетинговых стратегий страховой организации. План	2 2

8

	коммуникации в стратегии маркетинга страховой организации.	
Тема 6. Текущее и тактическое планирование маркетинга в страховой организации	Содержание Влияние бюджетирования на маркетинговое планирование. Текущее и тактическое планирование маркетинга в страховой организации	2
Тема 7. Виды маркетинговых исследований	Содержание Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения	2
Тема 8. Количественные и качественные маркетинговые исследования	Содержание Количественные и качественные маркетинговые исследования	2
Тема 9. Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента	Содержание Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента. Исследование потребительского поведения на страховом рынке	2
	Практические занятия Практическое занятие 5. Группы страхователей, страховых продуктов и услуг, обладающих определенными общими признаками.	2
Тема 10. Сбор и анализ информации при проведении маркетинговых исследований	Содержание Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации. Прогнозирование вариантов поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации	2
	Практические занятия Практическое занятие 6. План выборки для сбора первичной маркетинговой информации. Информация для исследования потребительской мотивации в личном/имущественном страховании.	2
Тема 11. Особенности разработки страхового продукта	Содержание Рынок страховых услуг: структура и виды страхования	2
	Практические занятия Практическое занятие 7. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков	2
Тема 11. Рынок страховых услуг: структура	Содержание Рынок страховых услуг: структура и виды страхования	2
Тема 12. Качество страховой продукции	Содержание Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей. Стадии жизненного цикла страховых продуктов	2
Тема 13. Процесс разработки нового и модернизация действующего	Содержание Алгоритм процесса разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	2
	Практические занятия	

9

страхового продукта	Практическое занятие 8. Поступная разработка нового страхового продукта.	2
Тема 14. Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов	Содержание Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов. Цифровой маркетинг	2
Тема 15. Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга	Содержание Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга	2
Тема 16 Структура службы маркетинга в страховых организациях	Содержание Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	2
	Практические занятия Практическое занятие 9. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.	2
	Практические занятия Практическое занятие 10. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации	2
Консультация		2
Промежуточная аттестация экзамен		6
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		60
Тема 1. Нормативные требования к продаже страховых услуг.	Содержание Бизнес-процессы в страховом предпринимательстве. Нормативные требования к продаже страховых услуг.	2
Тема 2. Основы страхового бизнеса	Содержание Сущность страхового предпринимательства, связь со страховым менеджментом. Участники страховых отношений и их роль в продвижении страховых продуктов и услуг.	2
	Практические занятия Практическое занятие 1. SWOT-анализ страховой организации.	2
	Самостоятельная работа Развитие рынка электронного страхования	4
Тема 3. Конкурентоспособность страховой организации	Содержание Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	2
	Практические занятия Практическое занятие 2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Показатели конкурентоспособности страховой организации	2
Тема 4. Основы.	Содержание	

10

ценообразования в страховании	Сущность и виды цен в страховании. Функции цены в страховании.	2
Тема 5. Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе.	Содержание	
	Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе	2
Тема 6. Модели ценообразования на страховые продукты	Содержание	
	Модели ценообразования на страховые продукты. Этапы ценообразования в страховом бизнесе	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 3. Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	2
Тема 7. Регулирование страховых тарифов	Содержание	
	Регулирование страховых тарифов. Тарифная политика страховых организаций	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 4. Страховые риски. Расчёт страховых тарифов.	2
Тема 8. Системы продаж в страховом бизнесе	Содержание	
	Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве	2
Тема 9. Каналы продаж в страховом бизнесе	Содержание	
	Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 5. Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации. Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	2
	Самостоятельная работа	
	Организация и технология эффективных комплексных продаж страховых продуктов	4
Тема 10. Агентские сети страховых организаций	Содержание	
	Агентские сети страховых организаций	2
Тема 11. Роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	Содержание	
	Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	2
Тема 12. Прямые продажи страховых услуг	Содержание	
	Прямые продажи, или директ-маркетинг страховых услуг	2
Тема 13. Комплексный характер продаж страховых продуктов	Содержание	
	Комплексный (линетный) характер продаж страховых продуктов. Роль банков в организации продаж страховых услуг.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 6. Индексы активности банковского канала в страховании	2

11

Тема 14. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	Содержание	
	Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 7. Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами. Источники информации для бенчмаркинг-анализа	2
Тема 15. Мерчандайзинг как направление продвижения страховых услуг	Содержание	
	Мерчандайзинг как направление продвижения страховых услуг. Продажа страховых продуктов сетевым методом	2
Тема 16. Интернет-маркетинг в страховом бизнесе	Содержание	
	Интернет-маркетинг в страховом предпринимательстве. Бренддинг как процесс комплексного управления страховыми услугами	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 8. Функции и создание бренда страховой организации	2
Тема 17. Принципы управления продажами страховых услуг	Содержание	
	Сущность и принципы управления продажами страховых услуг	2
Тема 18. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	Содержание	
	Последовательные этапы сбыта страховых услуг	2
Тема 19. Характеристика целевых клиентских сегментов	Содержание	
	Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 9. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	2
	Практическое занятие 10. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	2
Тема 20 Организация партнерского размещения страховых услуг	Содержание	
	Организация партнерского размещения страховых услуг. Инновации в организации продаж страховых продуктов.	2
Промежуточная аттестация - дифференцированный зачёт		
МДК 02.03 Анализ продаж страховых продуктов		46
Тема 1. Основы финансового планирования в страховой организации	Содержание	
	Финансовое планирование в страховании. Принципы планирования, показатели	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие 1. Плановые показатели продаж страховой организации в разрезе видов страхования и каналов продаж	2

12

Тема 2. Основы бюджетирования в страховой организации	Содержание Принципы бюджетирования. Виды бюджетов страховой организации	2
	Практические занятия Практическое занятие 2. Планирование основных финансовых показателей страховой деятельности филиала страховой организации, страхового агентства. Бюджет доходов и расходов страховщика.	2
Тема 3. Формирование финансовой стратегии страховщика	Содержание Формирование финансовой стратегии страховщика	2
	Практические занятия Практическое занятие 3. Составление персонального плана продаж представителя страховой организации	2
Тема 4. Управление и планирование в страховом маркетинге	Содержание Подходы в управлении страховом бизнесе. Анализ программы маркетинга	2
	Содержание Финансовый анализ и система ключевых финансовых показателей страховщика	2
Тема 5. Финансовый анализ страховых операций	Содержание Финансовый анализ и система ключевых финансовых показателей страховщика	2
	Самостоятельная работа Основные направления повышения финансовой устойчивости страховых организаций	4
Тема 6. Основы анализа продаж страховой организации	Содержание Основные понятия и содержание анализа продаж в области страхования	2
	Содержание Анализ заключённых договоров страхования и анализ показателей продаж	2
Тема 7. Анализ заключённых договоров страхования и анализ показателей продаж	Практическое занятие 4. Анализ выполнения плана продаж в разрезе видов страхования.	2
	Практическое занятие 5. Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	2
Тема 8. Анализ эффективности организационных структур розничных продаж страховой компании	Содержание Анализ эффективности организационных структур розничных продаж страховой компании	2
	Содержание Анализ эффективности каналов продаж в страховой компании	2
Тема 9. Анализ эффективности каналов продаж в страховой компании	Практические занятия Практическое занятие 6. Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж и отдельных продавцов	2

13

	Самостоятельная работа Повышение эффективности страховой деятельности страховой организации	2
Тема 10. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	Содержание Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации. Совершенствование системы контроля за деятельностью страховых организаций со стороны Банка России	2
	Консультации	2
Промежуточная аттестация экзамен		6
Учебная практика		36
Тема 1 Работа по организации розничных продаж в страховой компании	Содержание 1 Организационная структура розничных продаж 2 Выбор каналов продаж	6
	Тема 2 Разработка плана продаж страховой компании	Содержание 1 Работа с программным обеспечением страховой организации 2 Тактическое планирование страховой организации
Тема 3 Определение целевых клиентских сегментов	Содержание 1. Определение целевых клиентских сегментов 2. Ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам	6
	Тема 4 Изучение процесса организации и проведения различных видов страхования.	Содержание 1 Личного (страховые программы, страховые тарифы, страховые суммы, ОМС, ДМС) 2. Имущественного (определение страховой суммы, определение факта и размера ущерба при наступлении страхового случая, организацию предупредительных мероприятий) 3. Ответственности (страхование гражданской ответственности владельца транспортных средств; страхования ответственности на случай причинения вреда в процессе хозяйственной и профессиональной деятельности; страхования кредитных рисков; экологического страхования) 4. Предпринимательских рисков (страхование от убытков вследствие перерывов, страхование рисков новой техники и технологии, страхование биржевых и валютных рисков, страхование кредитных рисков, страхование инвестиционной деятельности и др.)
Тема 5 Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт	Содержание 1. Проведение факторного анализа страховых операций 2 Причины отрицательных тенденций страхового бизнеса	6
	Тема 6 Анализ основных показателей продаж	Содержание 1 Страховые премии по видам страхования

14

страховой организации	2 Рентабельность страховых операций	
Промежуточная аттестация - дифференцированный зачёт		
Производственная практика		36
Тема 1 Бюджет доходов и расходов страховой организации	Содержание 1. Показатели бюджета доходов страховой организации 2. Показатели бюджета расходов страховой организации	6
Тема 2 Сравнительный анализ страховых продуктов	Содержание 1. Формирования перечня страховых продуктов для целевого сегмента 2. Виды информационных материалов по страховым продуктам	6
Тема 3 Основные конкуренты страховой организации и перспективные целевые сегменты	Содержание 1. Анализ конкурентных преимуществ страховой организации 2. Выбор конкурентной стратегии по продажам страховых продуктов	6
Тема 4 Финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность страховой организации	Содержание 1. Показатели прибыли страховой организации 2. Показатели рентабельности и финансовой устойчивости	6
Тема 5 Анализ выполнения плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж;	Содержание 1. Динамика показателей за три последних года 2. Причины не выполнения плана продаж	6
Тема 6 Анализ структуры страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом	Содержание 1. Основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования 2. Основные показатели развития страхового рынка по каналам продаж	6
Экзамен по модулю		6
Всего		260

15

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Лаборатория «Офис страховой компании», оснащенная оборудованием: стол компьютерный, приставка к столу, стол преподавательский, кресло компьютерное, шкаф для документов, доска магнитно-меловая, стеллаж, моноблок, проектор, доска интерактивная, флипчарт, огнетушитель; техническими средствами обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедиа проектор, телевизор.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич; под общей редакцией И. П. Хоминич. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2025. – 148 с. – (Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

2. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций : учебник для СПО / А. П. Архипов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 336 с. – (Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

3.2.2. Дополнительные печатные и электронные источники

1. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций : учебник для СПО / А. П. Архипов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 336 с. – (Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

2. Организация страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич; под общей редакцией И. П. Хоминич. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2025. – 148 с. – (Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

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 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 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 ходе обучения в части изучения страхового рынка и	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.

	организация продаж страховых продуктов.	
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,

		<p>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.</p>
<p>ПК 2.3 Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредникам</p>	<p>Демонстрация профессиональных знаний и умений при организации взаимодействия со страховыми агентами и посредникам для эффективной и правильной организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного планирования и анализа продаж страховых продуктов.</p>	<p>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.</p>
<p>ПК 2.4 Анализировать показатели продаж страховых продуктов</p>	<p>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.</p>	<p>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.</p>

