



Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 Л.В. Ватлина

26 марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

по специальности
среднего профессионального образования
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

(направленность программы: Страхование иное, чем страхование жизни)

квалификация выпускника:
Специалист страхового дела

Новосибирск
2026

Рабочая программа профессионального модуля *«Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов»* разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям), утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 21 июля 2023 г. № 555.

РАЗРАБОТЧИК:

Е.Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической стратегии и бизнес-аналитики

РЕЦЕНЗЕНТ:

В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической стратегии и бизнес-аналитики

Рабочая программа профессионального модуля *«Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов»* рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономической стратегии и бизнес-аналитики, протокол от 26 марта 2026 г. № 10.

Заведующий кафедрой
экономической стратегии и бизнес-аналитики



О.А. Чистякова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.02. Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 02 «Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов» является частью основной профессиональной образовательной программы разработанной в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «21» июля 2023 г. № 555.

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «изучение страхового рынка и организация продаж» страховых продуктов» и соответствующие ему профессиональные компетенции, общие 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 студент должен¹:

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,

¹ Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в п. 4.2.

	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 - 324 ч.

в том числе, во взаимодействии с преподавателем 270 ч.

Из них на освоение **МДК.02.01** - 70 ч.

в том числе, во взаимодействии с преподавателем 56 ч.

Из них на освоение **МДК.02.02** - 70 ч.

в том числе, во взаимодействии с преподавателем 60 ч.

Из них на освоение **МДК.02.03** - 100 ч.

в том числе, во взаимодействии с преподавателем 82 ч.

самостоятельная работа - 30 ч.

курсовая работа 10 ч.

на практики, в том числе:

- учебную - 36 ч.

- производственную – 36 ч.

ПМ.03 Квалификационный экзамен – 12 ч.

1.3. Количество часов на основе программы профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	324
Обязательная учебная нагрузка (аудиторные учебные занятия)	270

Лекции	92
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-
Лабораторные занятия	36
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-
Практические занятия	132
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-
Курсовая работа	10
Самостоятельная внеаудиторная работа обучающегося	30
Учебная практика	36
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-
Производственная практика	36
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	-
Промежуточная аттестация в форме: _ экзамена по МДК02.01 6 ч. экзамена по МДК02.03 6 ч. квалификационного экзамена по ПМ 02 12 ч.	

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа ²
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
				Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов) ³	Учебная	Производственная	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Маркетинг страховых продуктов	70	56	28	-	-	-	8
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов	70	60	32		-	-	10
ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	Раздел 3. Анализ продаж страховых продуктов	100	82	36	10	-	-	12
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Учебная практика	36	-	-	-	36	-	-
ПК 2.1 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 07, ОК 09	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36					36	
	Экзамен по модулю	12	-	-	-	-	-	-
	Всего:	324	198	96	10	36	36	30

² Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема профессионального модуля в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием междисциплинарного курса.

³ Данная колонка указывается только для специальностей СПО.

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»		
МДК. 02.01 Маркетинг страховых продуктов		70
Тема 1.1. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления	Содержание	6
	1. Понятие, функции маркетинга в сфере страхования. Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации	1
	2. Маркетинговый комплекс в страховой организации. Новые направления страхового маркетинга и их эффективность	1
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 1. Маркетинговый комплекс применительно к конкретному страховому продукту страховой организации.	2
	Практическое занятие 2. Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	2
Тема 1.2. Планирование страхового маркетинга	Содержание	10
	1. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	1
	2. Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий	1
	3. Влияние бюджетирования на маркетинговое планирование. Текущее и тактическое планирование маркетинга в страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 3. Маркетинговые стратегии ТОП10 страховых организаций. Модели маркетингового планирования в страховой организации.	2
	Практическое занятие 4. Классы маркетинговых стратегий страховой организации. План коммуникации в стратегии маркетинга страховой организации.	4
Тема 1.3.	Содержание	14

Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	1. Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения	2
	2. Количественные и качественные маркетинговые исследования	2
	3. Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента. Исследование потребительского поведения на страховом рынке	2
	4. Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации. Прогнозирование вариантов поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 5. Группы страхователей, страховых продуктов и услуг, обладающих определёнными общими признаками.	2
	Практическое занятие 6. План выборки для сбора первичной маркетинговой информации. Информация для исследования потребительской мотивации в личном/имущественном страховании.	4
Тема 1.4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки	Содержание	16
	1. Рынок страховых услуг: структура и виды страхования	2
	2. Страховая услуга и страховой продукт с позиции маркетинга	2
	3. Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей. Стадии жизненного цикла страховых продуктов	2
	4. Процесс разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 7. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков	2
	Практическое занятие 8. Поэтапная разработка нового страхового продукта.	4
Тема 1.5. Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве	Содержание	10
	1. Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга	2
	2. Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 9. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.	4
	Практическое занятие 10. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.	2

Самостоятельная работа		*
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.01 «Маркетинг страховых продуктов»		
1. Актуальные социально-экономические аспекты развития страхового рынка 2. Развитие страховой культуры в российском обществе 3. Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов банков		
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		70
Тема 2.1. Основы страхового предпринимательства	Содержание	10
	1. Сущность страхового предпринимательства, связь со страховым менеджментом. Участники страховых отношений и их роль в продвижении страховых продуктов и услуг.	1
	2. Бизнес-процессы в страховом предпринимательстве. Нормативные требования к продаже страховых услуг.	1
	3. Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 1. SWOT-анализ страховой организации.	2
	Практическое занятие 2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Конкурентоспособность страховой организации	4
Тема 2.2. Ценообразование в страховании	Содержание	16
	1. Сущность и виды цен в страховании. Функции цены в страховании.	2
	2. Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе	2
	3. Модели ценообразования на страховые продукты. Этапы ценообразования в страховом бизнесе.	2
	4. Регулирование страховых тарифов.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 3. Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	2
	Практическое занятие 4. Страховые риски. Расчёт страховых тарифов.	6
Тема 2.3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве	Содержание	12
	1. Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве	1
	2. Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников.	1
	3. Агентские сети страховых организаций	1

	4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	1
	5. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховых услуг	1
	6. Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов	1
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 5. Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации. Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	4
	Практическое занятие 6. Индексы активности банковского канала в страховании	2
Тема 2.4. Технологии продвижения страховых услуг	Содержание	10
	1. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	1
	2. Мерчандайзинг как направление продвижения страховых услуг. Продажа страховых продуктов сетевым методом	1
	3. Интернет-маркетинг в страховом предпринимательстве. Брендинг как процесс комплексного управления страховыми услугами	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 7. Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами. Источники информации для бенчмаркинг-анализа	2
	Практическое занятие 8. Функции и создание бренда страховой организации	4
Тема 2.5. Управление продажами страховых услуг	Содержание	12
	1. Сущность и принципы управления продажами страховых услуг	1
	2. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	2
	3. Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	2
	4. Организация партнерского размещения страховых услуг	1
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 9. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	4
	Практическое занятие 10. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	2
Самостоятельная работа		*
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.02 «Организация продаж страховых продуктов»		
1. Организация и технология эффективных комплексных продаж страховых продуктов.		
2. Инновации в организации продаж страховых продуктов.		

3. Развитие рынка электронного страхования.		
МДК 02.03 Анализ продаж страховых продуктов		100
Тема 3.1. Теоретические основы анализа деятельности страховой организации	Содержание темы	8
	1. Понятие, цель, задачи анализа деятельности страховой организации	2
	2. Виды информационного обеспечения анализа деятельности страховой организации	2
	3. Характеристика основных методов анализа деятельности страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 1. Анализ динамики показателей страховой деятельности по данным бухгалтерской и статистической отчетности	2
Тема 3.2 Анализ страховых операций страховой организации	Содержание темы	30
	1 Анализ заключенных договоров страхования: цель, задачи, порядок проведения	2
	2 Цель, задачи, показатели анализа страхового портфеля	2
	3 Анализ полученных страховых премий по отдельным видам страхования	2
	4 Анализ страховых выплат по отдельным видам страхования	2
	5 Анализ показателей убыточности страховых операций	2
	6 Цель задачи, порядок проведения оценки финансовой устойчивости страховых операций	2
	7 Показатели эффективности страховых операций	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16
	Практическое занятие 2. Анализ величины, динамики и структуры количественных показателей страхового портфеля	2
	Практическое занятие 3. Анализ величины, динамики и структуры стоимостных показателей страхового портфеля	2
	Практическое занятие 4. Анализ показателей устойчивости и однородности страхового портфеля	2
	Практическое занятие 5. Анализ динамики и структуры страховых премий страховой организации. Анализ средних показателей страховых премий по отдельным видам страхования	2
	Практическое занятие 6. Анализ динамики и структуры страховых выплат страховой организации. Анализ средних показателей страховых выплат по отдельным видам страхования	2
	Практическое занятие 7. Анализ убыточности страховой суммы по отдельным видам страхования. Анализ уровня выплат по отдельным видам страхования	2
	Практическое занятие 8. Оценка показателей финансовой устойчивости страховой	2

	организации	
	Практическое занятие 9. Анализ показателей эффективности страховых операций	2
Тема 3.3 Анализ каналов продаж страховой организации	Содержание темы	10
	1 Цель, задачи, порядок проведения анализа каналов продаж страховой организации	2
	2 Показатели эффективности канала продаж страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 10. Анализ канальной структуры продаж страховой организации	2
	Практическое занятие 11. Анализ затрат страховой организации на страховых посредников	2
	Практическое занятие 12. Анализ эффективности каждого канала продаж страховой организации	2
Тема 3.4 Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации	Содержание темы	24
	1 Классификация доходов и расходов страховой организации	2
	2 Порядок формирования финансовых результатов деятельности страховой организации	2
	3 Анализ финансового результата деятельности страховой организации	2
	4 Рентабельность деятельности страховой организации. Показатели рентабельности канала продаж и вида страхования	2
	5 Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж	2
	6 Качественные показатели эффективности каналов продаж	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12
	Практическое занятие 13. Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика	2
	Практическое занятие 14. Определение величины и структуры доходов и прибыли	2
	Практическое занятие 15. Определение финансовых результатов каналов продаж	2
	Практическое занятие 16. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	2
	Практическое занятие 17. Анализ качества каналов продаж	2
	Практическое занятие 18. Определение перспективных каналов продаж страховых продуктов	2
Самостоятельная работа		*
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении МДК 02.03 «Планирование и анализ продаж страховых		

продуктов»

1. Основные направления повышения финансовой устойчивости страховых организаций
2. Совершенствование системы контроля за деятельностью страховых организаций со стороны Банка России
3. Повышение эффективности страховой деятельности страховой организации

Курсовая работа (проект)

Тематика курсовых проектов (работ):

1. Анализ финансовой устойчивости страховой организации.
2. Анализ финансовых ресурсов страховой компании.
3. Анализ платежеспособности страховщика по отечественной методике.
4. Зарубежные методики по оценке платежеспособности страховой компании.
5. Оценка ликвидности активов страховой организации.
6. Анализ финансового результата страховой организации.
7. Анализ инвестиционной деятельности страховщика.
8. Анализ сбалансированности страхового портфеля.
9. Система международных аналитических рейтингов страховых компаний.
10. Зарубежный опыт страхования и управления риском.
11. Особенности стратегии продвижения на рынке услуг.
12. Организация работы страховой компании.
13. Анализ эффективности продаж продуктов страхования.
14. Анализ финансовых показателей при определении коэффициентов эффективности страховых продаж.
15. Анализ сбалансированности страхового портфеля.
16. Тарифная политика страховой компании.
17. Финансовые ресурсы страховой организации как привлеченный капитал.
18. Система и методы формирования страховых резервов.
19. Анализ финансового состояния страховой компании по открытым источникам публичной отчетности.
20. Использование статистических данных для проведения анализа эффективности продаж в страховании.
21. Анализ конкурентоспособности страховой компании.
22. Механизм формирования финансовых потоков в страховой организации.
23. Сфера финансового анализа: страховые, инвестиционные и финансовые операции.
24. Собственный капитал и страховые резервы как основные составляющие финансового потенциала страховщика.
25. Методики оценки и классификации показателей финансового состояния предприятия.
26. Анализ трудовых показателей страховой организации.
27. Инвестиционная деятельность страховой компании.
28. Источники формирования финансового потенциала страховой компании.

10

29. Математические резервы премий в страховании жизни. 30. Методы расчета страхового возмещения в системе урегулирования убытков.	
Учебная практика Виды работ: 1. Проведение анализа страховых операций страховой организации 2. Проведение анализа каналов продаж страховой организации 3. Разработка анкеты для проведения опроса по приоритетному виду страхования 4. Разработка нового страхового продукта в рамках приоритетного вида страхования или модернизация действующего страхового продукта в рамках приоритетного вида страхования 5. Составление агентского плана продаж по модернизированному продукту	36
Производственная практика Виды работ: 1. проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований; 2. контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; 3. анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; 4. проводить сравнительный анализ страховых продуктов 5. формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; 6. разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; 7. выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; 8. осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; 9. рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; 10. рассчитывать размер вознаграждения агентов; 11. рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 12. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 13. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 14. анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; 15. рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	36
Всего	324

1. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Кабинет «Страховое дело», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 Примерной рабочей программы по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Лаборатория «Офис страховой компании», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.3 Примерной рабочей программы по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной рабочей программы по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

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

МДК.02.01 Маркетинг страховых продуктов

Основная литература

1. Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под общей редакцией И. П. Хоминич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 148 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18129-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536897>
2. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831 — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536802>
3. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования: учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 342 с. — ISBN 978-5-534-03924-5. — Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/507803>
4. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 128 с. — ISBN 978-5-

534-15618-8. — Текст: электронный // URL:
<https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/492343>

Дополнительная литература

1. Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536713>
2. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 342 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4561-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/507803>
3. Финансовый маркетинг : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 165 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19199-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/556128>

МДК.02.02 Организация продаж страховых продуктов

Основная литература

1. Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под общей редакцией И. П. Хоминич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 148 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18129-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536897>
2. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831 — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536802>

Дополнительная литература

1. Архипов, А. П. Страховой менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15617-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544802>
2. Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/536713>

3. Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541760>
4. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина, К. В. Голубничий. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16888-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538459>

МДК. 02.03 Анализ продаж страховых продуктов

Основная литература

1. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций: учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 361 с. — Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/509211>
2. Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под общей редакцией И. П. Хоминич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 148 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18129-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536897>
3. Скамай, Л. Г. Страхование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831 — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536802>
4. Страхование: учебник для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.]; под редакцией Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. — 4-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 481 с. — ISBN 978- 5-534-12272-5. — Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/476432>

Дополнительная литература

1. Архипов, А. П. Страховой менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15617-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544802>
2. Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С.

В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536713>

3. Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541760>
4. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина, К. В. Голубничий. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16888-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538459>

Нормативно-правовая документация

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (с последующими дополнениями и изменениями).
2. Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11. 1994г. №51-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
5. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).
6. Федеральный Закон РФ от 25.04.2002 № 41-ФЗ «Об обязательном страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с последующими изменениями и дополнениями).
7. Федеральный Закон РФ от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы):

1. СПС «Гарант»;
2. СПС «Консультант плюс»;
3. <http://allinsurance.ru/biser.nsf/> Страхование в России
4. <http://www.ifin.ru> – публикации «Интернет - страхование»
5. <http://ostraxovanii.ucoz.ru> – сайт о страховании
6. <http://www.onlinemonitor.ru> - Сайт интернет-исследований МАСМИ-Россия
7. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtril> - Общий обзор страхового рынка

8. <http://www.reglament.net/> Профессиональные издания для страховых компаний

9. <http://www.fssn.ru> – официальный сайт Федеральной Службы Страхового Надзора

10. <http://vuzlib.net/beta3/html/1/6836/> Страховой маркетинг

11. <http://www.znay.ru/> сайт Знай страхование

12. <http://www.cfin.ru/rubricator.shtml> Корпоративный менеджмент

13. <http://www.consult-ct.ru> -журнал «Современные страховые технологии»

14. http://www.reglament.net/demo_version/agent_prodej.pdf Агентские продажи страховых продуктов.

15. <http://www.reglament.net/> Профессиональные издания для страховых компаний

16. <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России.

17. <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.

18. <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России.

19. <http://www.insur-today.ru>– Страхование сегодня.

20. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 01	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	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 организации продаж страховых продуктов.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 03	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации в части изучения страхового рынка и	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных

	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.	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.	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	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	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	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	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	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	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования,

	планирования и анализа продаж страховых продуктов.	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	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.

