



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.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**
(по профилю специальности)

**по профессиональному модулю
ПМ.02 ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

по программе базовой подготовки

по специальности

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

(направленность программы: Страхование иное, чем страхование жизни)

квалификация выпускника:
Специалист страхового дела

Новосибирск
2026

Фонд оценочных средств учебной практики по профессиональному модулю *«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), утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 21 июля 2023г. № 555.

РАЗРАБОТЧИК:

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

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

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

Фонд оценочных средств учебной практики по профессиональному модулю *«Изучение страхового рынка и организации продаж страховых продуктов»* рассмотрен и одобрен 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

Общие данные

Структура ФОС дисциплины по содержанию

Проверяемая компетенция	Индикаторы компетенции	Номера заданий	Кол-во заданий по уровням сложности			Кол-во заданий по типам						
			Б	П	В	выбор одного или нескольких ответов	комбинированные	на определение соответствия	на определение последовательности	на дополнение	с развернутым ответом	
ОК 01	Умение выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам				7						7	
ОК 02	Умение использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности				6						6	
ОК 03	Умение планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой				9						9	

	грамотности в различных жизненных ситуациях									
ОК 04	Умение эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде			4						4
ОК 05	Уметь осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста			3						3
ОК 09	Умение пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках			5						5
Всего заданий по ОК				34						34
ПК 2.1	Владеть методикой проведения статистических наблюдений в целях выяснения спроса на страховые продукты			4						4
ПК 2.2	Владеют методикой проведения анализа предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг			5						5
ПК 2.3	Владеть навыками организации взаимодействия со страховыми агентами и посредниками			4						4
ПК 2.4	Владеть методикой анализа показателей продаж страховых продуктов			3						3
Всего заданий по ПК				16						16

Порядок проведения промежуточной аттестации по итогам учебной практики

В качестве формы контроля предусмотрен дифференцированный зачет в форме собеседования, который выставляется при условии:

- положительного аттестационного листа по учебной (по профилю специальности) практике руководителей практики от организации и образовательной организации об уровне освоения профессиональных компетенций;
- полноты и своевременности представления дневника о прохождении практики;
- полноты и своевременности представления Отчета о прохождении учебной практики (по профилю специальности) в соответствии с заданием на учебную (по профилю специальности) практику.

Вопросы к дифференцированному зачету

1. Назовите основные источники получения маркетинговой информации о страховом рынке (официальные, аналитические, статистические).
2. Какие показатели используются для оценки конкурентной среды на страховом рынке (доля рынка, тарифы, продуктовый ряд)?
3. Перечислите методы сбора первичной маркетинговой информации в страховании (наблюдение, опрос, анкетирование).
4. Как проводится анализ вторичной информации о страховых компаниях-конкурентах?
5. Что такое «страховой рынок»? Опишите его структуру (региональный и федеральный уровни).
6. Какие программные продукты и ИТ-инструменты используются для сбора и обработки данных о страховом рынке (Excel, CRM, веб-аналитика)?
7. Назовите критерии оценки потребительского поведения на страховом рынке (спрос, лояльность, ценовая чувствительность).
8. Как осуществляется визуализация результатов анализа страхового рынка (диаграммы, графики, таблицы)?
9. Какие данные содержит официальная статистика Банка России о страховом рынке?
10. Каков алгоритм проведения сравнительного анализа продуктовых линеек 3-5 страховых компаний?
11. В чем разница между первичными и вторичными маркетинговыми данными на страховом рынке? Приведите примеры каждого типа.
12. Как CRM-система помогает в анализе клиентской базы и сегментирования?
13. Какие метрики веб-аналитики (например, Google Analytics) можно использовать для оценки эффективности интернет-продаж страховых полисов?
14. Как рассчитать долю рынка страховой компании по отдельному виду страхования (например, по ОСАГО в регионе)?
15. Назовите основные критерии сегментирования страхового рынка (географические, демографические, социально-экономические, психографические, поведенческие).
16. Как выделить целевой сегмент для конкретного страхового продукта (например, для автострахования)?
17. Что такое уникальное торговое предложение (УТП) страхового продукта? Приведите пример.
18. Как разработать профиль (портрет) целевого страхователя для страхования здоровья или жизни?
19. Что такое карта восприятия и позиционирования страхового продукта? Как её построить?
20. Какие поведенческие признаки (инициативность потребления, отношение к риску) влияют на сегментацию?
21. Как оценить привлекательность целевого сегмента для нового страхового продукта?

22. Какие виды страхования (автострахование, имущество, жизнь) требуют разных подходов к сегментации? Почему?
23. Как проводится анкетирование потенциальных страхователей для выявления предпочтений?
24. Какие рекомендации по позиционированию страхового продукта можно дать на основе анализа рынка?
25. Объясните разницу между психографическим и поведенческим сегментированием страхового рынка. Приведите примеры для страхования жизни.
26. Как разработать анкету (опросник) для исследования потребительских предпочтений в страховании имущества? Назовите 5 ключевых вопросов.
27. Что такое «воронка продаж» в страховании и как она связана с сегментацией целевой аудитории?
28. Перечислите основные каналы сбыта страховых продуктов (агентская сеть, брокеры, банковский канал, прямые продажи, интернет, колл-центр).
29. Назовите преимущества и недостатки агентского канала продаж по сравнению с интернет-продажами.
30. Как рассчитывается стоимость привлечения клиента (CAC) для разных каналов сбыта?
31. Что такое конверсия в страховых продажах и как её рассчитать по каналу?
32. Каковы основные принципы построения агентской сети и мотивации страховых агентов?
33. Опишите технологию организации взаимодействия с партнерами (банки, брокеры) при продаже страховых продуктов.
34. Какие нормативно-правовые требования (ФЗ «Об организации страхового дела в РФ») регулируют продажи страховых продуктов?
35. Как заполняется заявление на страхование и оформляется страховой полис в соответствии с правилами страхования?
36. Какие правила эффективной командной работы применяются при распределении клиентов и совместных продажах?
37. Как адаптировать речь и стиль общения для разных категорий клиентов (молодежь, пенсионеры, бизнес)?
38. Каковы особенности банковского канала продаж (банкострахование) по сравнению с агентской сетью? Назовите плюсы и минусы для страховщика.
39. Как рассчитать конверсию из лида (потенциального клиента) в договор страхования для конкретного канала продаж (например, для колл-центра)?
40. Какие методы прогнозирования продаж страховых продуктов применяются (экспертные оценки, трендовый анализ, сезонность)?
41. Назовите систему ключевых показателей эффективности (KPI) в страховых продажах (количество договоров, страховая премия, конверсия, удержание клиентов, доля рынка).
42. Что такое retention rate (коэффициент удержания клиентов) и как он рассчитывается?
43. Как рассчитать пожизненную ценность клиента (LTV) в страховании?
44. Какие факторы (макроэкономические, конкурентные, сезонные) влияют на изменение продаж страховых продуктов?
45. Как проводится сравнительный анализ плановых и фактических показателей продаж? Что такое анализ отклонений?
46. Что такое частота страховых случаев и как этот показатель влияет на анализ продаж?
47. Как рассчитать динамические ряды продаж (темпы роста, сезонные колебания, тренды)?
48. Какие инструменты оперативного и стратегического контроллинга используются в страховом маркетинге?
49. Как подготовить аналитическую записку с выводами и рекомендациями по улучшению продаж?
50. Как сезонность влияет на продажи разных видов страхования (например, каско, страхование выезжающих за рубеж, страхование урожая)? Приведите 2-3 примера и объясните, как это учитывать при планировании

Критерии оценки при защите отчета по практике

Оценка качества подготовки обучающихся осуществляется в двух основных направлениях:

- оценка уровня освоения программы учебной практики;
- оценка сформированности компетенций обучающихся.

1.2. По окончании учебной практики обучающимся предоставляется дневник, аттестационный лист, в которой определяется степень овладения профессиональным видом деятельности и сформированности профессиональных компетенций или их элементов, отчет о прохождении практики.

1.3. Аттестация по итогам практики осуществляется после сдачи документов по практике на профильную кафедру и фактической защиты отчета на основе оценки выполнения обучающимся программы учебной практики, отзыва руководителя практики об уровне приобретенных знаний, профессиональных умений и навыков и сформированности, заданных программой компетенций обучающегося.

1.4. Критериями оценки являются: уровень теоретического осмысления обучающимися своей практической деятельности (её целей, задач, содержания); степень и качество приобретенных обучающимися профессиональных умений, овладения профессиональными компетенциями

1.5. Итоговой формой контроля по результатам практики является оценка в форме дифференцированного зачета («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

— оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он своевременно в установленные сроки представил на профильную кафедру оформленные в соответствии с требованиями дневник, отчет о прохождении практики; имеет положительную характеристику от руководителя практики; изложил в отчете в полном объеме вопросы по всем разделам практики; во время защиты отчета правильно ответил на все вопросы руководителя практики от университета.

— оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он своевременно в установленные сроки представил на профильную кафедру дневник, отчет о прохождении практики; имеет положительную характеристику от руководителя практики; в отчете в полном объеме осветил вопросы по разделам практики; но получил незначительные замечания по оформлению отчетных документов по практике или во время защиты отчета ответил не на все вопросы руководителя практики от университета.

— оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он своевременно в установленные сроки представил на профильную кафедру дневник, отчет о прохождении практики; но получил существенные замечания по оформлению отчетных документов по практике или в отчете не в полном объеме осветил вопросы по разделам практики; или во время защиты отчета ответил не на все вопросы руководителя практики от университета;

— оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не выполнил программу учебной практики, не подготовил отчета, допускал большое количество пропусков аудиторных занятий, и ответившему неверно на вопросы преподавателя при защите отчета