

Санкт-Петербургское государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Колледж автоматизации производственных процессов  
и прикладных информационных систем»

Рассмотрена и принята  
на заседании Педагогического совета  
Протокол № 9 от 14.06.2024

УТВЕРЖДЕНА

Приказом директора  
СПб ГБПОУ «Колледж  
автоматизации производства»  
от 17.06.2024 № 580

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.02 «ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ»**

Для специальности  
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Квалификация специалиста	Специалист страхового дела
Форма обучения	очная
Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	основное общее образова- ние
Срок получения СПО по ППССЗ	2 год 10 месяцев
Год начала подготовки	2023

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (утв. приказом Министерства просвещения России от 21.07.2023 № 555).

Организация-разработчик: Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Колледж автоматизации производственных процессов и прикладных информационных систем».

Программу составил Алексеева К.А., преподаватель СПб ГБПОУ «Колледж автоматизации производства».

Программа рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии, протокол № 8 от 17.06.2024.

Заведующий отделом  
содержания образовательных программ

А.Ф. Жмайло

**С О Д Е Р Ж А Н И Е**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	7
2.1. Структура профессионального модуля.....	7
2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ.00).....	8
3. ПРИМЕРНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	14
3.1. Материально-техническое обеспечение .....	14
3.2. Информационное обеспечение обучения .....	14
3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса.....	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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.

#### 1.2.1 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 правовой и 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 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовки
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

#### 1.2.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
-----	--

ВД 1	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

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт в:	изучении страхового рынка и организация продаж страховых продуктов
знать:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- функции и принципы маркетинга в сфере страхования,</li> <li>- сущность и структуру страхового рынка,</li> <li>- виды конкурентных стратегий страховых организаций,</li> <li>- виды маркетинговых исследований и порядок их проведения,</li> <li>- способы моделирования поведения страхователей на страховом рынке,</li> <li>- понятие страховой услуги и страхового продукта,</li> <li>- понятие качества страховой услуги и систему оценочных показателей качества,</li> <li>- стадии жизненного цикла страховых продуктов,</li> <li>- этапы разработки новых страховых продуктов и модернизации действующих страховых продуктов,</li> <li>- стратегии продвижения страхового продукта,</li> <li>- принципы управления продажами страховых продуктов,</li> <li>- понятие и ключевые характеристики целевого клиентского сегмента,</li> <li>- цель и задачи коммуникационной политики страховой компании,</li> <li>- структуру систем продаж в страховании и каналы распределения,</li> <li>- принципы организации и инструменты интернет- маркетинга,</li> <li>- цели, задачи и виды планов в страховом маркетинге,</li> <li>- технологии продвижения и комплексного управления страховыми услугами</li> <li>- основы анализа деятельности страховой организации,</li> <li>- цель и порядок проведения анализа страховых операций,</li> <li>- цель и порядок проведения анализа каналов продаж страховой организации,</li> <li>- цель и порядок проведения анализа финансовых результатов страховой организации,</li> <li>- показатели эффективности деятельности страховой организации</li> </ul>
уметь:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать структуру страхового рынка и определять его сегменты,</li> <li>- составлять программы исследования потребительского поведения,</li> <li>- разрабатывать анкеты для проведения опроса, собирать и обрабатывать результаты,</li> <li>- разрабатывать новые страховые продукты, модернизировать действующие</li> </ul>

	<p>страховые продукты,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать показатели деятельности страховых посредников,</li> <li>- презентовать страховые продукты,</li> <li>- составлять планы продаж,</li> <li>- анализировать показатели страховой деятельности по данным отчетности,</li> <li>- анализировать показатели страхового портфеля,</li> <li>- анализировать страховые премии, страховые выплаты,</li> <li>- анализировать убыточность, финансовую устойчивость и эффективность страховых операций,</li> <li>- анализировать каналную структуру продаж, эффективность каждого канала,</li> <li>- анализировать затраты на страховых посредников,</li> <li>- рассчитывать маржинальный доход и финансовый результат страховой организации,</li> <li>- анализировать качество каналов продаж и определять перспективные каналы продаж страховых продуктов</li> </ul>
--	---

### 1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

№ п/п	Вид учебной работы	Объем часов
<b>1.</b>	<b>Всего часов, отводимое на освоение профессионального модуля</b>	<b>266</b>
	<b>В форме практической подготовки</b>	<b>126</b>
<b>2.</b>	<b>Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося)</b>	<b>244</b>
в том числе:		
	– теоретическое обучение	138
	– практические занятия	70
	– учебная практика	36
<b>3.</b>	<b>Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся</b>	<b>10</b>
<b>4.</b>	<b>Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена</b>	

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Общий объем нагрузки, акад. час	Объем профессионального модуля, акад. час						
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем						Самостоятельная работа
			Всего	в том числе					
				в форме практической подготовки	лабораторные и практические занятия	курсовая работа, проект	учебная практика	производственная практика	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01 – 05; ОК 09 ПК 2.1 – 2.3	Раздел 1. Планирование продаж страховых продуктов	128	124	46	26	0			4
ОК 01 – 05; ОК 09 ПК 2.4	Раздел 2. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	90	84	44	44				6
УП.02	Учебная практика (при наличии)	36	36	36			36		
	Промежуточная аттестация	12	12						
	Итого	266	256	126	70	0	36	0	10

**2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля  
(ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов)**

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов всего	В т.ч. практических занятий	В т.ч. в форме практической подготовки
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Планирование продаж страховых продуктов</b>				
<b>МДК.02.01 Планирование продаж страховых продуктов</b>		124	26	46
Тема 1.1. Основы страхового маркетинга	<b>Содержание темы</b> 1. Понятие, функции и принципы маркетинга в сфере страхования 2. Концепции страхового маркетинга 3. Маркетинговая среда и маркетинговый комплекс в страховой организации	6		
Тема 1.2. Страховой рынок	<b>Содержание темы</b> 1. Сущность и структура страхового рынка 2. Влияние внутренних и внешних факторов на формирование страхового рынка 3. Конкурентоспособность страховой организации 4. Виды конкурентных стратегий страховых организаций 5. Сегментация страхового рынка <b>Практические занятия</b> 1. Анализ структуры страхового рынка по данным статистической отчетности 2. Определение сегментов страхового рынка	14	4	4
Тема 1.3 Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	<b>Содержание темы</b> 1. Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения 2. Количественные и качественные маркетинговые исследования 3. Исследование потребительского поведения на страховом рынке 4. Способы моделирования поведения страхователей на рынке <b>Практические занятия</b> 1. Составление программы исследования потребительского поведения. Разработка	12	4	6

	анкеты для проведения опроса потенциальных клиентов.			
	2. Сбор и обработка результатов опроса потенциальных клиентов	2	2	2
Тема 1.4 Особенности разработки и продвижения страхового продукта	<b>Содержание темы</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
	1. Понятие страховой услуги и страхового продукта в маркетинге	2		
	2. Понятие качества страховой продукции и система оценочных показателей качества	2		
	3. Стадии жизненного цикла страховых продуктов	2		
	4. Этапы разработки нового и модернизации действующего страхового продукта	2		
	5. Стратегии продвижения страхового продукта	2		2
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
	1. Разработка нового страхового продукта	2	2	2
	2. Модернизация действующего страхового продукта	2	2	2
Тема 1.5 Управление продажами страховых продуктов	<b>Содержание темы</b>	<b>6</b>		<b>4</b>
	1. Сущность и принципы управления продажами страховых продуктов	2		
	2. Целевой клиентский сегмент: понятие и ключевые характеристики	2		2
	3. Особенности процесса продажи страховых продуктов различным категориям потребителей	2		2
Тема 1.6 Коммуникационная политика в страховании	<b>Содержание темы</b>	<b>8</b>		
	1. Понятие коммуникации и коммуникационно политики страховщика, цель задачи коммуникационной политики	2		
	2. Характеристика комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций	2		
	3. Принципы организации PR и маркетинговых коммуникаций	2		
	4. Организация контроля и оценки эффективности рекламных и PR-кампаний	2		
Тема 1.7 Каналы продаж в страховании	<b>Содержание темы</b>	<b>20</b>	<b>6</b>	<b>14</b>
	1. Понятие и структура систем продаж в страховании	2		
	2. Каналы распределения в страховании, факторы выбора канала	2		
	3. Виды страховых посредников	2		
	4. Агентская сеть страховой организации	2		2
	5. Страховые брокеры: сущность, функции, роль	2		2
	6. Прямые продажи страховых продуктов	2		2
	7. Кросс-продажи страховых продуктов	2		2
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
	1. Анализ агентских сетей страховщиков и затрат на страховых агентов	2	2	2

	2. Анализ показателей брокерской деятельности на страховом рынке	2	2	2
	3. Деловая игра: Презентация и продажа страхового продукта	2	2	2
Тема 1.8 Интернет-маркетинг в страховании	<b>Содержание темы</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>8</b>
	1. Организация интернет-маркетинга на рынке страховых услуг	2		2
	2. SMM-продвижение как эффективная коммуникация на страховом рынке	2		2
	3. Веб-аналитика, как способ повышения эффективности интернет-маркетинга	2		2
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	1. Анализ динамики и структуры продаж страховых продуктов через интернет	2	2	2
Тема 1.9 Аутсорсинг страховых услуг	<b>Содержание темы</b>	<b>6</b>		<b>2</b>
	1. Маркетинг аутсорсинга в страховании	2		
	2. Организационный механизм аутсорсинга	2		2
	3. Способы оценки эффективности аутсорсинга	2		
Тема 1.10 Планирование страхового маркетинга	<b>Содержание темы</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
	1. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	2		
	2. Стратегическое планирование в страховой организации: сущность и роль	2		
	3. Характеристика элементов стратегического плана страховой организации, порядок составления стратегического плана	2		
	4. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий	2		
	5. Бюджетирование в страховом маркетинге	2		
	6. Текущее и оперативное планирование маркетинга в страховой организации	2		
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
	1. Составление стратегического плана продаж страховых продуктов	2	2	
	2. Составление оперативного плана продаж страховых продуктов	2	2	
	3. Составление агентского плана продаж	2	2	2
Тема 1.11 Технологии продвижения и комплексного управления страховыми услугами	<b>Содержание темы</b>	<b>10</b>		
	1 Бенчмаркетинг, как технология изучения и применения комплексных страховых решений	2		
	2 Мерчендайзинг в страховании	2		
	3 Маркетинг-микс 4Р в страховании	2		
	4 Event- и Тизер-маркетинг в страховании	2		
	5 Понятие бренда и суб-бренда в страховании	2		
	<b>Зачет по темам 1.1 – 1.11</b>	<b>2</b>		
Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа при изучении раздела		<b>4</b>		

1. Проведение исследования потребительского поведения на страховом рынке				
<b>Раздел 2. Анализ эффективности продаж (по отраслям)</b>				
<b>МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)</b>		<b>84</b>	<b>44</b>	<b>44</b>
Тема 2.1. Теоретические основы анализа деятельности страховой организации	<b>Содержание темы</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	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		
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	1. Анализ динамики показателей страховой деятельности по данным бухгалтерской и статистической отчетности	2	2	2
Тема 2.2 Анализ страховых операций страховой организации	<b>Содержание темы</b>	<b>36</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
	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		
	<b>Практические занятия</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
	1. Анализ величины, динамичности и структуры количественных показателей страхового портфеля	2	2	2
	2. Анализ величины, динамичности и структуры стоимостных показателей страхового портфеля	2	2	2
	3. Анализ показателей устойчивости и однородности страхового портфеля	2	2	2
	4. Анализ динамики и структуры страховых премий страховой организации	2	2	2
	5. Анализ средних показателей страховых премий по отдельным видам страхования	2	2	2
	6. Анализ динамики и структуры страховых выплат страховой организации	2	2	2
	7. Анализ средних показателей страховых выплат по отдельным видам страхования	2	2	2
	8. Анализ убыточности страховой суммы по отдельным видам страхования	2	2	2

	9. Анализ уровня выплат по отдельным видам страхования	2	2	2
	10. Оценка показателей финансовой устойчивости страховой организации	2	2	2
	11. Анализ показателей эффективности страховых операций	2	2	2
Тема 2.3 Анализ каналов продаж страховой организации	<b>Содержание темы</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
	1 Цель, задачи, порядок проведения анализа каналов продаж страховой организации	2		
	2 Показатели эффективности канала продаж страховой организации	2		
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
	1. Анализ канальной структуры продаж страховой организации	2	2	2
	2. Анализ затрат страховой организации на страховых посредников	2	2	2
	3. Анализ эффективности каждого канала продаж страховой организации	2	2	2
Тема 2.4 Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации	<b>Содержание темы</b>	<b>28</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
	1 Классификация доходов страховой организации	2		
	2 Классификация расходов страховой организации	2		
	3 Порядок формирования финансовых результатов деятельности страховой организации	2		
	4 Анализ финансового результата деятельности страховой организации	2		
	5 Рентабельность деятельности страховой организации. Показатели рентабельности канала продаж и вида страхования	2		
	6 Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж	2		
	7 Качественные показатели эффективности каналов продаж	2		
	<b>Практические занятия</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
	1. Расчет маржинального дохода страховой организации	2	2	2
	2. Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика	2	2	2
	3. Определение величины и структуры доходов и прибыли	2	2	2
	4. Определение финансовых результатов каналов продаж	2	2	2
	5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	2	2	2
	6. Анализ качества каналов продаж	2	2	2
7. Определение перспективных каналов продаж страховых продуктов	2	2	2	
	<b>Зачет по темам 2.1 – 2.4</b>	<b>2</b>		
<b>Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа при изучении раздела</b>		<b>6</b>		

<b>1. Проведение анализа страховых операций и каналов продаж страховой организации</b>			
<b>Учебная практика</b>			
<b>Виды работ:</b>	<b>36</b>		
<b>1. Проведение анализа страховых операций страховой организации</b>			
<b>2. Проведение анализа каналов продаж страховой организации</b>			
<b>3. Разработка анкеты для проведения опроса по приоритетному виду страхования</b>			
<b>4. Разработка нового страхового продукта в рамках приоритетного вида страхования или модернизация действующего страхового продукта в рамках приоритетного вида страхования</b>			
<b>5. Составление агентского плана продаж по модернизированному продукту</b>			
Промежуточная аттестация	<b>12</b>		
Всего часов	<b>266</b>		

### 3. ПРИМЕРНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы предполагает наличие учебного кабинета – Кабинет междисциплинарных курсов.

##### **Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:**

– кабинет «Кабинет междисциплинарных курсов», оснащенный оборудованием: посадочные места по количеству обучающихся, шкафы-стеллажи для размещения учебно-наглядных пособий и документации, рабочее место преподавателя, комплект учебно-наглядных пособий, методические материалы по ПМ; техническими средствами обучения: компьютерное, соответствующее современным требованиям безопасности и надёжности, мультимедийное оборудование (проектор и проекционный экран), локальная сеть с выходом в Internet.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

##### 3.2.1. Печатные издания

1. Страховой маркетинг: учебник для бакалавров / под общ. ред. В. В. Синяева. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 380 с.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512019> (дата обращения: 25.10.2023).
3. Анисимов, А. Ю. Страхование : учебник и практикум для вузов / А. Ю. Анисимов, А. С. Обухова ; ответственный редактор А. Ю. Анисимов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 208 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17152-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532472> (дата обращения: 25.10.2023).
4. Тарасова, Ю. А. Страхование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. А. Тарасова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 232 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15848-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509873> (дата обращения: 14.12.2023).

5. Анисимов, А. Ю. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Ю. Анисимов, А. С. Обухова. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 208 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17151-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532471> (дата обращения: 14.12.2023).

#### **Журналы:**

«Страхование дело»

«Страхование»

«Современные страховые технологии»

#### **3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. <https://cbr.ru/insurance/>
2. <https://www.consultant.ru/>
3. <https://www.garant.ru/>
4. <https://calmins.com/>
5. <https://www.insur-info.ru/>

### **3.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы.

Реализация образовательной программы обеспечивается руководящими и педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью реализуемой образовательной программы (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет).

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартах (при наличии).

Педагогические работники получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях направления деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, указанной в пункте 1.5 ФГОС СПО, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, указанной в пункте 1.5 ФГОС СПО, в общем числе педагогических работников, реализующих образовательную программу, должна быть не менее 25 процентов.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1 Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты	<ul style="list-style-type: none"> <li>– точность расчетов показателей;</li> <li>– правильный выбор методик наблюдения;</li> </ul>	<p><b>Текущий контроль:</b> Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических занятий;</li> <li>– заданий по учебной и производственной практикам;</li> <li>– заданий для самостоятельной работы.</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> Экспертное наблюдение и оценка выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических заданий на экзамене по МДК;</li> <li>– выполнения заданий экзамена по модулю;</li> </ul> <p>экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.</p>
ПК 2.2 Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>– точность расчетов показателей;</li> <li>– правильный выбор методик анализа;</li> </ul>	<p><b>Текущий контроль:</b> Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических занятий;</li> <li>– заданий по учебной и производственной практикам;</li> <li>– заданий для самостоятельной работы.</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> Экспертное наблюдение и оценка выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических заданий на экзамене по МДК;</li> <li>– выполнения заданий экзамена по модулю;</li> </ul> <p>экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.</p>
ПК 2.3 Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правильный выбор методик организации и планирования взаимодействия со страховыми агентами и посредниками;</li> <li>– точность расчетов показателей;</li> </ul>	<p><b>Текущий контроль:</b> Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических занятий;</li> <li>– заданий по учебной и производственной практикам;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– заданий для самостоятельной работы.</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> Экспертное наблюдение и оценка выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических заданий на экзамене по МДК;</li> <li>– выполнения заданий экзамена по модулю;</li> </ul> <p>экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.</p>
ПК 2.4 Анализировать показатели продаж страховых продуктов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– точность расчетов показателей;</li> <li>– правильный выбор методик анализа;</li> <li>– аргументированность указания узких мест и перспектив развития деятельности</li> </ul>	<p><b>Текущий контроль:</b> Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических занятий;</li> <li>– заданий по учебной и производственной практикам;</li> <li>– заданий для самостоятельной работы.</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> Экспертное наблюдение и оценка выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– практических заданий на экзамене по МДК;</li> <li>– выполнения заданий экзамена по модулю;</li> </ul> <p>экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.</p>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> <li>– точность распознавания сложных проблемных ситуаций в различных контекстах;</li> <li>– адекватность анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности;</li> <li>– оптимальность определения этапов решения задачи;</li> <li>– адекватность определения потребности в информации;</li> <li>– эффективность поиска;</li> <li>– адекватность определения источников нужных ресурсов;</li> <li>– разработка детального плана действий;</li> <li>– правильность оценки рисков на каждом шагу;</li> <li>– точность оценки плюсов и минусов полученного результата, своего плана и его реализа-</li> </ul>	<p>Оценка результата Оценка процесса</p>

	ции, предложение критериев оценки и рекомендаций по улучшению плана	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимальность планирования информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения профессиональных задач;</li> <li>– адекватность анализа полученной информации, точность выделения в ней главных аспектов;</li> <li>– точность структурирования отобранной информации в соответствии с параметрами поиска;</li> <li>– адекватность интерпретации полученной информации в контексте профессиональной деятельности;</li> </ul>	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> <li>– актуальность используемой нормативно-правовой документации по профессии;</li> <li>– точность, адекватность применения современной научной профессиональной терминологии</li> </ul>	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективность участия в деловом общении для решения деловых задач;</li> <li>оптимальность планирования профессиональной деятельности</li> </ul>	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<ul style="list-style-type: none"> <li>– грамотность устного и письменного изложения своих мыслей по профессиональной тематике на государственном языке;</li> <li>толерантность поведения в рабочем коллективе</li> </ul>	
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты анти-	<ul style="list-style-type: none"> <li>– понимание значимости своей профессии</li> </ul>	

коррупционного поведения		
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> <li>– точность соблюдения правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;</li> <li>– эффективность обеспечения ресурсосбережения на рабочем месте</li> </ul>	
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовки	– адекватность применения физических упражнений для сохранения и укрепления здоровья в процессе выполнения профессиональной деятельности	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<ul style="list-style-type: none"> <li>– актуальность используемой нормативно-правовой документации по профессии;</li> <li>точность, адекватность применения современной научной профессиональной терминологии</li> </ul>	