

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕРГИЕВО-ПОСАДСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ КОЛЛЕДЖ»**

РАССМОТРЕНО:
на заседании Педагогического
совета АНО ПО «СПГК»
Протокол № 2
от «23» октября 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ:
Директор АНО ПО «СПГК»
_____ Н.Е. Толстая
« » _____ 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Для специальности
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Квалификация специалиста базовой подготовки	специалист страхового дела
Форма обучения	очная
Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	среднее общее образование
Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки	1 год 10 месяцев
Год начала подготовки	2026

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: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Сергиево-Посадский гуманитарный колледж»

Программа рассмотрена и одобрена на заседании Педагогического совета АНО ПО «СПГК» протокол № 2 от «23» октября 2025 г.

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 практи- ческий опыт в:	изучении страхового рынка и организация продаж страховых продуктов
знать:	- функции и принципы маркетинга в сфере страхования, - сущность и структуру страхового рынка, - виды конкурентных стратегий страховых организаций, - виды маркетинговых исследований и порядок их проведения, - способы моделирования поведения страхователей на страховом рынке, - понятие страховой услуги и страхового продукта, - понятие качества страховой услуги и систему оценочных показателей качества, - стадии жизненного цикла страховых продуктов, - этапы разработки новых страховых продуктов и модернизации действующих страховых продуктов, - стратегии продвижения страхового продукта, - принципы управления продажами страховых продуктов, - понятие и ключевые характеристики целевого клиентского сегмента, - цель и задачи коммуникационной политики страховой компании, - структуру систем продаж в страховании и каналы распределения, - принципы организации и инструменты интернет- маркетинга, - цели, задачи и виды планов в страховом маркетинге, - технологии продвижения и комплексного управления страховыми услугами - основы анализа деятельности страховой организации, - цель и порядок проведения анализа страховых операций, - цель и порядок проведения анализа каналов продаж страховой организации, - цель и порядок проведения анализа финансовых результатов страховой организации, - показатели эффективности деятельности страховой организации
уметь:	- анализировать структуру страхового рынка и определять его сегменты, - составлять программы исследования потребительского поведения, - разрабатывать анкеты для проведения опроса, собирать и обрабатывать результаты, - разрабатывать новые страховые продукты, модернизировать действующие

	страховые продукты, - анализировать показатели деятельности страховых посредников, - презентовать страховые продукты, - составлять планы продаж, - анализировать показатели страховой деятельности по данным отчетности, - анализировать показатели страхового портфеля, - анализировать страховые премии, страховые выплаты, - анализировать убыточность, финансовую устойчивость и эффективность страховых операций, - анализировать канальную структуру продаж, эффективность каждого канала, - анализировать затраты на страховых посредников, - рассчитывать маржинальный доход и финансовый результат страховой организации, - анализировать качество каналов продаж и определять перспективные каналы продаж страховых продуктов
--	--

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

№ п/п	Вид учебной работы	Объем часов
1.	Всего часов, отводимое на освоение профессионального модуля	266
	В форме практической подготовки	128
2.	Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося)	244
в том числе:		
	– теоретическое обучение	138
	– практические занятия	80
	– учебная практика	36
3.	Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся	10
4.	Промежуточная аттестация в форме экзамена	

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						Само- стоя- тельная работа
			Всего	в том числе					
		в форме практи- ческой подго- товки		лабора- торные и прак- тиче- ские за- нятия	курсовая работа, проект	учебная практи- ка	произ- вод- ственная практи- ка		
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
Раздел 1. Планирование продаж страховых продуктов				
МДК.02.01 Планирование продаж страховых продуктов		124	26	46
Тема 1.1. Основы страхового маркетинга	Содержание темы	6		
	1. Понятие, функции и принципы маркетинга в сфере страхования	2		
	2. Концепции страхового маркетинга	2		
	3. Маркетинговая среда и маркетинговый комплекс в страховой организации	2		
Тема 1.2. Страховой рынок	Содержание темы	14	4	4
	1. Сущность и структура страхового рынка	2		
	2. Влияние внутренних и внешних факторов на формирование страхового рынка	2		
	3. Конкурентоспособность страховой организации	2		
	4 Виды конкурентных стратегий страховых организаций	2		
	5 Сегментация страхового рынка	2		
	Практические занятия	4	4	4
	1. Анализ структуры страхового рынка по данным статистической отчетности	2	2	2
	2. Определение сегментов страхового рынка	2	2	2
Тема 1.3 Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	Содержание темы	12	4	6
	1 Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения	2		
	2 Количественные и качественные маркетинговые исследования	2		
	3 Исследование потребительского поведения на страховом рынке	2		
	4 Способы моделирования поведения страхователей на рынке	2		2
	Практические занятия	4	4	4
	1. Составление программы исследования потребительского поведения. Разработка	2	2	2

	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	Содержание темы	14	4	6
	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
	Практические занятия	4	4	4
	1. Разработка нового страхового продукта	2	2	2
	2. Модернизация действующего страхового продукта	2	2	2
Тема 1.5 Управление продажами страховых продуктов	Содержание темы	6		4
	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	Содержание темы	8		
	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	Содержание темы	20	6	14
	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
	Практические занятия	6	6	6
	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	Содержание темы	8	2	8
	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
	Практические занятия	2	2	2
	1. Анализ динамики и структуры продаж страховых продуктов через интернет	2	2	2
Тема 1.9 Аутсорсинг страховых услуг	Содержание темы	6		2
	1. Маркетинг аутсорсинга в страховании	2		
	2. Организационный механизм аутсорсинга	2		2
	3. Способы оценки эффективности аутсорсинга	2		
Тема 1.10 Планирование страхового маркетинга	Содержание темы	18	6	2
	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		
	Практические занятия	6	6	2
	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	Содержание темы	10		
	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		
	Зачет по темам 1.1 – 1.11	2		
Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа при изучении раздела		4		

1. Проведение исследования потребительского поведения на страховом рынке				
Раздел 2. Анализ эффективности продаж (по отраслям)				
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)		84	44	44
Тема 2.1. Теоретические основы анализа деятельности страховой организации	Содержание темы	8	2	2
	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		
	Практические занятия	2	2	2
	1. Анализ динамики показателей страховой деятельности по данным бухгалтерской и статистической отчетности	2	2	2
Тема 2.2 Анализ страховых операций страховой организации	Содержание темы	36	22	22
	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		
	Практические занятия	22	22	22
	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	Содержание темы	10	6	6
	1 Цель, задачи, порядок проведения анализа каналов продаж страховой организации	2		
	2 Показатели эффективности канала продаж страховой организации	2		
	Практические занятия	6	6	6
	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	Содержание темы	28	14	14
	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		
	Практические занятия	14	14	14
	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
	Зачет по темам 2.1 – 2.4	2		
Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа при изучении раздела		6		

1. Проведение анализа страховых операций и каналов продаж страховой организации			
Учебная практика			
Виды работ:	36	36	36
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			
Промежуточная аттестация	12		
Всего часов	266	128	128

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 «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 оборудование, соответствующее современным требованиям безопасности и надёжности,
мультимедийное оборудование (проектор и проекционный экран),
пакет Microsoft Office: программы Word, Excel, PowerPoint и их аналоги,
локальная сеть с выходом в Internet.

3.2. Информационное обеспечение обучения

3.2.1. Печатные издания

1. 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.
2. 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.
3. Тарасова, Ю. А. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. А. Тарасова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 232 с.
4. Анисимов, А. Ю. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Ю. Анисимов, А. С. Обухова. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 208 с.

Журналы:

«Страховое 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 направление 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	– точность расчетов показателей; – правильный выбор методик наблюдения;	Текущий контроль: Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для: – практических занятий; – заданий по учебной и производственной практикам; – заданий для самостоятельной работы. Промежуточная аттестация: Экспертное наблюдение и оценка выполнения: – практических заданий на экзамене по МДК; – выполнения заданий экзамена по модулю; экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.
ПК 2.2 Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг	– точность расчетов показателей; – правильный выбор методик анализа;	Текущий контроль: Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для: – практических занятий; – заданий по учебной и производственной практикам; – заданий для самостоятельной работы. Промежуточная аттестация: Экспертное наблюдение и оценка выполнения: – практических заданий на экзамене по МДК; – выполнения заданий экзамена по модулю; экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.
ПК 2.3 Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками	– правильный выбор методик организации и планирования взаимодействия со страховыми агентами и посредниками; – точность расчетов показателей;	Текущий контроль: Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для: – практических занятий; – заданий по учебной и производственной практикам;

		– заданий для самостоятельной работы. Промежуточная аттестация: Экспертное наблюдение и оценка выполнения: – практических заданий на экзамене по МДК; – выполнения заданий экзамена по модулю; экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.
ПК 2.4 Анализировать показатели продаж страховых продуктов	– точность расчетов показателей; – правильный выбор методик анализа; – аргументированность указания узких мест и перспектив развития деятельности	Текущий контроль: Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения заданий для: – практических занятий; – заданий по учебной и производственной практикам; – заданий для самостоятельной работы. Промежуточная аттестация: Экспертное наблюдение и оценка выполнения: – практических заданий на экзамене по МДК; – выполнения заданий экзамена по модулю; экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам.
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	– точность распознавания сложных проблемных ситуаций в различных контекстах; – адекватность анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности; – оптимальность определения этапов решения задачи; – адекватность определения потребности в информации; – эффективность поиска; – адекватность определения источников нужных ресурсов; – разработка детального плана действий; – правильность оценки рисков на каждом шагу; – точность оценки плюсов и минусов полученного результата, своего плана и его реализа-	Оценка результата Оценка процесса

	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	– оптимальность планирования информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения профессиональных задач; – адекватность анализа полученной информации, точность выделения в ней главных аспектов; – точность структурирования отобранной информации в соответствии с параметрами поиска; – адекватность интерпретации полученной информации в контексте 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	– актуальность используемой нормативно-правовой документации по профессии; – точность, адекватность применения современной научной профессиональной терминологии	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	– эффективность участия в деловом общении для решения деловых задач; - оптимальность планирования профессиональной деятельности	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	– грамотность устного и письменного изложения своих мыслей по профессиональной тематике на государственном языке; - толерантность поведения в рабочем коллективе	
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-	– понимание значимости своей профессии	

коррупционного поведения		
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	– точность соблюдения правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; – эффективность обеспечения ресурсосбережения на рабочем месте	
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	– актуальность используемой нормативно-правовой документации по профессии; - точность, адекватность применения современной научной профессиональной терминологии	