

**КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ**

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор,  
проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

## Рабочая программа профессионального модуля

**ПМ. 07**

**Страхование жизни и иное**

Учебный план: № 25-02-1-6

Код, наименование

специальности,

направленность: 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), Страхование жизни и иное

Квалификация

выпускника: Специалист страхового дела

Уровень

образования: Среднее профессиональное образование

Форма обучения: очная

### План учебного процесса

Наименование части профессионального модуля	Форма контроля	академических часов								Семестр
		Трудоемкость модуля	Аудиторной нагрузки	Лекции, уроки	Практические занятия	Консультации	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	
МДК.07.01 Предоставление услуг по страхованию жизни	Контр. работа	52	50	36	12	2		2		4
МДК.07.02 Предоставление услуг по имущественному страхованию	Контр. работа	52	50	36	12	2		2		4
ПП.07.01 Производственная практика, Страхование жизни и иное (преддипломная практика)	Зачет с оценкой	72						72		4
ПМ.07.ЭК Экзамен по модулю	Экзамен	12							12	4
Итого		188	100	72	24	4		76	12	

Санкт-Петербург  
2025

Рабочая программа профессионального модуля составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности

**38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**, утверждённым приказом Минпросвещения России от **21.07.2023 N 555 (ред. от 03.07.2024)**

Составитель(и): Гафурова О.О.  
(Ф.И.О.)

Председатель  
цикловой комиссии: Трофимова Л.В.  
(Ф.И.О.)

### **СОГЛАСОВАНИЕ:**

Директор колледжа: Леонов С.А.  
(Ф.И.О.)

Методический отдел: Ястребова С.А.  
(Ф.И.О. сотрудника отдела)

## **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

## 1.1 Место профессионального модуля в структуре основной образовательной программы

Профессиональный модуль (ПМ) является частью профессионального цикла основной образовательной программы (ОП)

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения

В результате изучения ПМ обучающийся должен освоить основной вид (вид) деятельности (ВД) и соответствующие ему профессиональные и компетенции (ПК).

### 1.2.1 Перечень компетенций

Код компетенций	Наименование компетенций
<b>ВД Страхование жизни и иное</b>	
ПК 5.1.	Выявлять потребности клиентов в страховании жизни и пенсионном страховании
ПК 5.2.	Составлять для клиента комплексное финансовое решение, включая долгосрочное страхование жизни и пенсионное страхование
<b>ВД Страхование иное, чем страхование жизни (по выбору)</b>	
ПК 6.1.	Выявлять потребности клиентов в страховании имущества, ответственности и финансовых рисков
ПК 6.2.	Составлять для клиента индивидуальное комплексное решение страхования имущественных рисков

### 1.2.2. Результаты обучения

Уметь	<p>проводить консультации с клиентами по вопросам страхования жизни и пенсионного страхования; выявлять финансовые и личные потребности клиентов в области страхования; анализировать информацию о клиенте для подбора оптимальных страховых продуктов; использовать методы активного слушания и задавать целевые вопросы для выявления потребностей; оформлять предварительные анкеты и запросы, необходимые для оценки потребностей;</p> <p>подготавливать индивидуальные предложения продуктов страхования жизни на основе выявленных потребностей клиента; осуществлять кросс-продажи страховых и других финансовых продуктов; организовывать рабочее место, в том числе личный кабинет на портале страховой организации;</p> <p>проводить консультации с клиентами по вопросам страхования имущества, ответственности и финансовых рисков; выявлять и анализировать потребности клиентов с использованием активного слушания и целенаправленных вопросов; оценивать риски, связанные с имуществом, ответственностью и финансовой деятельностью клиентов; предлагать клиентам оптимальные страховые продукты, соответствующие их потребностям; вести клиентскую документацию и фиксировать результаты консультаций;</p> <p>анализировать имущественное положение клиента и выявлять его потребности в страховании имущества; оценивать риски, связанные с имуществом клиента, и подбирать соответствующие страховые продукты; разрабатывать индивидуальные комплексные решения по страхованию имущественных рисков; оформлять необходимые документы для заключения страховых договоров; консультировать клиента по условиям страхования и особенностям страховых продуктов; использовать программные средства для расчета страховых сумм и формирования предложений; вести документацию и отчетность по составленным страховым решениям</p>
Знать	<p>основные понятия, принципы и виды страхования жизни и пенсионного страхования; структуру и особенности страховых продуктов в области страхования жизни и пенсионного страхования; нормативно-правовую базу, регулирующую страхование жизни и пенсионное страхование; особенности оформления договоров страхования жизни и пенсионного страхования; особенности подбора страховых продуктов страхования жизни для подготовки комплексного решения для потенциального клиента;</p> <p>основные виды страхования имущества, страхования ответственности и страхования финансовых рисков; классификацию имущественных, ответственных и финансовых рисков; особенности и условия страховых</p>

	<p>продуктов по страхованию имущества, ответственности и финансовых рисков; ключевые факторы, влияющие на выбор страховых продуктов; принципы построения клиент-ориентированного страхового предложения;</p> <p>основные виды имущественных рисков, подлежащих страхованию; принципы и особенности страхования имущества физических и юридических лиц;</p> <p>законодательство и нормативно-правовые акты, регулирующие страхование имущественных рисков; структуру и состав страховых продуктов для защиты имущественных интересов; методы оценки страховых рисков и страховой стоимости имущества; основы финансового планирования и формирования комплексных страховых решений; внутренние стандарты страховой организации по разработке страховых программ</p>
Иметь практический опыт	<p>проведения анализа клиентских данных и формирования индивидуальных предложений по страхованию для выявления потребностей в страховании жизни и пенсионном страховании;</p> <p>подготовки коммерческого предложения по продуктам страхования жизни для физических и юридических лиц;</p> <p>проведения консультаций с клиентами для выявления их потребностей в страховании имущества, ответственности и финансовых рисков; анализа клиентских данных и подготовки рекомендаций по выбору страховых продуктов;</p> <p>оформления документации, связанной с первичным взаимодействием с клиентом;</p> <p>проведения консультаций с клиентами по вопросам страхования имущества; оценки имущественных рисков и подготовки индивидуальных страховых программ; оформления договоров</p>

## 2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ

Наименование тем МДК и практик	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
<b>МДК.07.01 Предоставление услуг по страхованию жизни</b>		<b>52</b>
<b>Тема № 1. Социальное страхование в системе социальной защиты населения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>
	Введение. Теория и история страхования жизни. Проблемы развития страхования жизни в России. Роль социального страхования в экономике страны и общества	2
	Анализ страхового рынка по страхованию жизни. Топ 5 страховщиков	2
	Кодекс этики в предоставлении услуг по страхованию жизни. Базовый стандарт ВСС	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>
	Практическое занятие №1. Постановка личных финансовых целей. Структура продаж страхования жизни при реализации населению	2
<b>Тема № 2. Организация продаж страхования жизни и актуарные расчеты</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>
	Классификация видов страхования жизни. Специфические термины и определения.	2
	Технология продаж услуг по страхованию жизни. Проведение первой встречи	2
	Технология продаж услуг по страхованию жизни. Проведение второй встречи	2
	Актуарные расчеты в страховании жизни и здоровья. Тарифная политика. Основные принципы в тарификации страхования жизни	2
	Демографические основы страхования жизни	2

	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>
	Практическое занятие №2. Решение кейсов по определению стоимости договоров страхования жизни	2
<b>Текущий контроль - устный опрос</b>		
<b>Тема № 3. Добровольное страхование жизни</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>26</b>
	Рисковое страхование жизни. Сравнительная характеристика продуктов	2
	Накопительное страхование жизни. Основные программы	2
	Накопительное страхование жизни. Подготовка комплексного предложения страхования жизни для страхователя	2
	Смешанное страхование жизни. Особенности договоров.	2
	Инвестиционное страхование жизни. Особенности договоров	2
	Долевое страхование жизни	2
	Заключение договоров добровольного страхования жизни. Досрочное расторжение договоров. Особенности внесения изменений в договоры	2
	Добровольное пенсионное страхование. Понятие и виды пенсионного страхования. Основная продуктовая линейка	4
	Налогообложение добровольного страхования жизни	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>
	Практическое занятие №3. Продуктовая линейка страхования жизни ключевых страховых компаний (семинар)	2
	Практическое занятие №4. Решение кейсов по расчету страховых премий и выкупных сумм по долгосрочным договорам страхования	2
	Практическое занятие №5. Первичная документация для заключения договора страхования жизни. Оформление договоров страхования жизни	2
<b>Текущий контроль - устный опрос</b>		
<b>Самостоятельная работа – обязательное пенсионное страхование</b>		<b>2</b>
<b>Консультации</b>		<b>2</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК - контрольная работа</b>		<b>2</b>
<b>Всего за семестр:</b>		<b>52</b>
<b>МДК.07.02 Предоставление услуг по имущественному страхованию</b>		<b>52</b>
<b>Тема № 1. Страхование как метод управления рисками организации</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>10</b>
	Введение. Роль имущественного страхования в России.	2
	Анализ страхового рынка. Основные игроки на рынке имущественного страхования	4
	Цифровые страховые сервисы. Киберриски и страхование	2
	Поведение потребителей в условиях цифровизации	2
<b>Тема № 2. Организация продаж страхования жизни и актуарные расчеты</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>10</b>
	Классификация видов имущественного страхования.	2
	Специфические термины и понятия в имущественном страховании	2
	Технология продаж услуг имущественного страхования	2
	Актуарные расчеты в имущественном страховании.	2
	Тарифная политика	2

	Андеррайтинг в имущественном страховании	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>
	Практическое занятие №1. Составление интернет-страницы консультанта по страхованию. Составление продающего текста на личной странице в социальной сети	2
<b>Текущий контроль - устный опрос</b>		
<b>Тема № 3. Страхование имущества граждан и юридических лиц</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>14</b>
	Страхование имущества от огня и сопутствующих рисков: объекты страхования, страховые риски, исключения из страхового покрытия, страховая стоимость и страховая сумма, особенности определения страхового тарифа, системы страхового возмещения	2
	Страхование воздушного транспорта и ракетно-космической техники: объекты страхования, страховые риски, исключения из страхового покрытия, страховая стоимость и страховая сумма, особенности определения страхового тарифа, системы страхового возмещения	2
	Страхование интеллектуальной собственности: объекты страхования, страховые риски, исключения из страхового покрытия, страховая стоимость и страховая сумма, особенности определения страхового тарифа, системы страхового возмещения	2
	Страхование грузов: объекты страхования, страховые риски, исключения из страхового покрытия, страховая стоимость и страховая сумма, особенности определения страхового тарифа, системы страхового возмещения	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>
	Практическое занятие №2. Составление комплексной программы страхования имущества для клиента – физического лица (тарифный лист, риск-польза, исключения, кросс-продажа, оформление сервисной услуги)	2
	Практическое занятие №3. Составление комплексной программы страхования имущества для клиента – юридического лица (коммерческое предложение, тарифный лист, риск-польза, исключения, кросс-продажа, оформление сервисной услуги)	2
	Практическое занятие №4. Подготовка продающей презентации для клиентов компании.	2
	<b>Тема № 4. Страхование автотранспорта</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>
Комплексное страхование автомобилей: объекты страхования, страховые риски, исключения из страхового покрытия, страховая стоимость и страховая сумма, особенности определения страхового тарифа, системы страхового возмещения. GAP-страхование		2
<b>В том числе практических занятий</b>		<b>2</b>
Практическое занятие №5. Составление комплексной программы страхования автотранспорта для клиента – физического и юридического лица (коммерческое предложение, тарифный лист, риск-польза, исключения, кросс-продажа, оформление сервисной услуги). Решение кейсов по договору страхования ответственности		2

<b>Тема № 5. Страхование ответственности, финансовых и предпринимательских рисков</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>8</b>
	Особенности страхования ответственности. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Синяя карта.	2
	Страхование гражданской ответственности перевозчика	2
	Вмененное страхование профессиональной ответственности	2
	Особенности страхования предпринимательских и финансовых рисков. Комплексное страхование банковских рисков	2
<b>Текущий контроль - устный опрос</b>		
<b>Самостоятельная работа</b> – составить презентацию по имущественному страхованию		<b>2</b>
<b>Консультации</b>		<b>2</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК - контрольная работа</b>		<b>2</b>
<b>Всего за семестр:</b>		<b>52</b>
<b>Практики</b>	<b>ПП.07.01 Производственная практика, Страхование жизни и иное (преддипломная практика)</b>	<b>72</b>
	<b>Промежуточная аттестация – зачет с оценкой</b>	
<b>Промежуточная аттестация по ПМ - экзамен</b>		<b>12</b>
<b>Всего:</b>		<b>188</b>

### 3. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ (не предусмотрено УП)

### 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

**4.1. Для реализации программы должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет «Страхового дела», оснащенный оборудованием:  
 стол и стул преподавателя;  
 столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе);  
 технические средства обучения:  
 компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;  
 Office Standard 2016;  
 мультимедийный проектор;  
 экран.

#### 4.2. Информационное обеспечение реализации программы

##### 4.2.1 Учебная литература

а) основная

- Архипов, А. П. Социальное страхование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 329 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16336-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561960>
- Захарова, Н. А. Страховое дело: учебник для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 274 с. — ISBN 978-5-4488-0412-0, 978-5-4497-0378-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90199.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
- Турчаева, И. Н. Страхование: учебник для СПО / И. Н. Турчаева, А. А. Брылев. — Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2025. — 253 с. — ISBN 978-5-4488-2518-7, 978-5-4497-4312-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/149933.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

б) дополнительная

1. Воробьева, О. В. Составление договора: техника и приемы / О. В. Воробьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 227 с. — (Консультации юриста). — ISBN 978-5-534-03435-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559781>
2. Ермасов, С. В. Страхование по отраслям. Личное и имущественное страхование : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 112 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19443-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/569049>
3. Иванова, А. А. Страхование жизни и здоровья: учебное пособие / А. А. Иванова. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. — 87 с. — ISBN 978-5-7937-1653-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/103973.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

#### 4.2.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, в т. ч. электронные образовательные ресурсы

- <https://www.asn-news.ru/> - Агентство страховых новостей
- <https://autoins.ru/> - Российский союз автостраховщиков.
- <https://www.cbr.ru/> - Центральный банк Российской Федерации
- <https://www.insur-info.ru/> - Страхование сегодня
- <https://ins-union.ru/> - Всероссийский союз страховщиков
- <http://www.sluchay.ru/> - Информационный портал «Страховой случай»

### 5. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

Шкала оценивания	Критерии оценивания	Наименование оценочных средств ПА
<b>МДК.07.01 Предоставление услуг по страхованию жизни</b>		
Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме)	Теоретические вопросы
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения	
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	
<b>МДК.07.02 Предоставление услуг по имущественному страхованию</b>		

Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме)	Теоретические вопросы
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения	
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	
<b>Производственная практика</b>		
Представлены в рабочей программе производственной практики		
<b>ПМ</b>		
Отлично	Полный, исчерпывающий ответ, демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Грамотное логичное изложение ответа с использованием профессиональной терминологии (как в устной, так и письменной форме)	Теоретические вопросы Практические задания
Хорошо	Ответ полный, с использованием профессиональных терминов. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Грамотное изложение, но содержание и форма ответа имеют некоторые неточности	
Удовлетворительно	Поверхностное представление о предмете в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание профессиональных терминов. Изложение материала непоследовательно, допущены неточности в терминах, неумение доказать свои суждения	
Неудовлетворительно	Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Разрозненные и бессистемные знания, не умение выделять главное и второстепенное. Беспорядочное и неуверенное изложение материала, непонимание учебного материала или отказ отвечать Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств	