

ТИПОВОЕ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ
ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЧЕМПИОНАТОВ
чемпионатного цикла 2021–2022 гг.

КОМПЕТЕНЦИИ
«АГЕНТ СТРАХОВОЙ»
для возрастной категории
16- 22 года

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Форма участия в конкурсе:	2
2. Общее время на выполнение задания:	2
3. Задание для конкурса	2
4. Модули задания и необходимое время	3
5. Критерии оценки.	14
6. Приложения к заданию.	15

1. **Форма участия в конкурсе:**

Командный конкурс. Команда состоит из двух человека. Первый участник работает в сегменте страхования физических лиц. Второй участник команды в сегменте корпоративного бизнеса ведет работу по страхованию юридических лиц.

2. **Общее время на выполнение задания: 20 ч.**

3. **Задание для конкурса**

Содержанием конкурсного задания является Страховая деятельность. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Конкурс – это командные соревнования (в каждой команде два участника) в области страхования и развития бизнеса, трехдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. В группах по два человека участники развивают проекты на основе разработанного предложения по страхованию юридических и физических лиц и представляют свои наработки для экспертной оценки жюри конкурса. Задача команды провести анализ сегментов страхового рынка, разработать комплексное предложение по страхованию юридических и физических лиц, произвести оформление и продажу договоров страхования. На протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи, участники управляют развитием проектов. На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте.

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания. Если участники конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, такой участник может быть отстранен от конкурса.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

4. Модули задания и необходимое время

Таблица 1.

Наименование модуля		Соревновательный день (С1, С2, С3)	Время на задание
A	Маркетинговое планирование	С1	4 часа
B	Финансовые инструменты и анализ рисков	С1	3 часа
C	Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц	С2	4 часа
D	Подготовка договоров страхования	С2	3 часа
E	Организация продаж страховых услуг	С3	3 часа
F	Продвижение проекта	С3	3 часа

Модуль А: Маркетинговое планирование

Прежде всего, для страховых услуг должен существовать рынок сбыта. В данном модуле необходимо показать, что этот рынок есть. Также, стоит описать потребительские свойства услуги и конкретных страховых продуктов страховых компаний, представленных для анализа (страховая компания каждой команде выпадает по жребию). В данном модуле проводится общий анализ конкурентами без выделения статистических данных отдельно по юридическим и физическим лицам.

Для этого команда должна произвести маркетинговое исследование и планирование, которое позволит правильно с учетом особенностей рынка сбыта оформить в дальнейшем в следующих модулях предложение на страхование и заключение договора страхования юридических и физических лиц.

Разработка программы маркетинга предполагает: обоснованный выбор пользующихся наибольшим спросом страховых услуг, определение ресурсов для выполнения намеченных программ: денежных, людских, материальных.

При выполнении данного модуля ставятся следующие цели:

1. Определение приоритетных видов страховых услуг, их реализацию в количественном и денежном выражении; принятие решений о целесообразности разработки новых страховых продуктов; модернизации и усовершенствования действующих, залицензированных правил страхования; прекращение страхования отдельных видов и объектов страхования (из-за несовершенства залицензированных правил, высокого риска, приводящего к превышению выплат по отношению к поступившим страховым платежам, и по другим причинам); пересмотр тарифов по отдельным видам страхования.

2. Определение структуры предоставляемых страховых услуг (доли отдельных видов страхования в общей массе страховых услуг).

3. Определение доли затрат на создание нового вида страхового продукта, рекламу, обучение персонала по его продвижению до потребителя.

4. Выбор методов и способов реализации страхового продукта, обеспечение его значимости и наглядности через средства массовой информации и индивидуальную работу агентов, брокеров, разработку политики в отношении обеспечения материальными ресурсами, создание дочерних филиалов.

При выполнении данного модуля ставятся следующие задачи, которые вытекают из основных принципов управленческого маркетинга:

1. Сбор, обработка, анализ и обобщение информации о страховом рынке (страхователях, страховщиках, возможных новых потенциальных клиентах).

2. Изучение страховых интересов клиента.

3. Подготовка данных, необходимых для принятия решений по более эффективному приспособлению оперативно-хозяйственной деятельности страховщика к требованиям страхового рынка.

4. Активное формирование спроса на предлагаемые страховые услуги.

5. Создание эффективной системы продаж страховых полисов.

Рекомендуется на слайдах презентации указывать ссылки на источники информации.

Команда разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение

моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта услуги.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга.

Результаты работы представляются *в формате записанного видео выступления* по единой **презентации** данного модуля в программе OBS. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным.

Файлу присваивается имя в формате: «Название модуля_Номер команды». Файл записанного видео выступления по презентации сохраняется командой на рабочем столе компьютера.

Модуль В: Финансовые инструменты и анализ рисков

Участникам необходимо провести анализ рисков при составлении программы страхования для юридических и физических лиц. Необходимо дать краткую характеристику возможным договорам страхования (вид страхования, страховой риск, участники договора страхования, страховые случаи, страховые суммы), которые соответствуют выделенным страховым рискам.

Выделить из всех возможных рисков, с которыми может столкнуться организация или физическое лицо в процессе осуществления запланированной деятельности, те, которые можно застраховать.

Перечислить, какие договоры страхования организация обязана заключить для осуществления запланированной деятельности, а какие – может заключить в

добровольном порядке, для каждого договора должен указать, кто является выгодоприобретателями и застрахованными лицами по договору (если они есть), для каждого приведенного договора сформулировать, что будет являться страховым случаем (страховыми случаями) по договору, указать лимиты страховых выплат для договора/договоров страхования, который/е организация обязана заключить. Аналогичную работу участник должен провести и при страховании физического лица, учитывая его особенности.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

Необходимо выяснить, является ли услуга, подходящая с точки зрения устойчивости спроса, оценить устойчивость и выработать меры по поддержанию её на высоком уровне.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития. Необходимо проанализировать характеристику планируемой деятельности организации – потенциального клиента страховой компании.

Кроме того, будет оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, его реалистичность, подробное описание действий и фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели.

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными.

Рекомендуется на слайдах презентации указывать ссылки на источники информации.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по единой **презентации** данного модуля в программе OBS. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным.

Файлу присваивается имя в формате: «Название модуля_Номер команды». Файл записанного видео выступления по презентации сохраняется командой на рабочем столе компьютера.

Модуль С: Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц

Команда разрабатывает комплексное страхование юридических и физических лиц, которое должно содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие клиента вопросы — каково страховое покрытие, страховые риски, тарифы и т. д. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Рекомендуется на слайдах презентации указывать ссылки на источники информации.

Предложения по страховым продуктам:

1. Комплексное страхование юридических лиц (организации) в формате Word;
2. Страхование физических лиц в формате Word;

Приложения:

- Информационно-рекламный плакат, листовка, буклет
- Ссылка на маркетинговое исследование (исследование рынка и/или опрос)

Формат письменных материалов по страхованию:

1. Размер страниц предложения на страхование юридических и физических лиц должно быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. **Каждое из предложений** на страхование должно быть не более 20 страниц, включая титульный лист, формы с примерами,

маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.

2. Текст предложения на страхование должен быть 12пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

3. На титульном листе каждого предложения на страхования должно быть указано название команды, название проекта, имена участников команды и даты представления.

4. Вторая страница –Оглавление.

5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой предложения на страхование (виды страхования), а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

6. Предложение на страхование выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

1. Резюме предложения на страхование
2. Описание команды
3. Целевой рынок
4. Планирование рабочего процесса и подготовка договоров страхования
5. Маркетинговый план
6. Финансовые инструменты и анализ рисков

Все представляемые материалы заверяются конкурсантами (подписи конкурсантов, подтверждающие авторство).

Проверка авторства формулировок предложения на страхование проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/>или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертном

сообществом). Уникальность представленных материалов должна быть не менее 50 %.

Рекомендуется на слайдах презентации указывать ссылки на источники информации.

Приведенные данные могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т. ч. с использованием Excel. Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы. Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

Формат информационно-рекламного плаката:

1. Формат А3;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.

Плакат возможно представить на флип- чарте.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т. п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно-белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

Результаты работы представляются:

1. В формате записанного видео выступления по единой презентации данного модуля в программе OBS. Самопредставление должно занимать

не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным.

Файлу присваивается имя в формате: «Название модуля_Номер команды». Файл записанного видео выступления по презентации сохраняется командой на рабочем столе компьютера.

2. Письменными материалами по страхованию в формате Word

Файлу присваивается имя в формате: «Название модуля_Номер команды». Файл сохраняется командой на рабочем столе компьютера.

3. Работой на флип-чарте.

Модуль D Подготовка договоров страхования

В этом модуле описывается процесс подготовки договоров страхования и схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки). Конкурсант выстраивает логичность бизнес-процесса - от подготовки предложения по комплексному страхованию юридических и физических лиц, до продажи его клиенту. *Конкурсантам необходимо из папки «Модуль D» - «Подготовка договоров страхования», расположенной на рабочем столе компьютера выбрать необходимое БСО и произвести оформление пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц, согласно, выданных условий страхования, который обозначен, будет жребием.* Производится оформление полного пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц. Оформление платежных документов для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования.

В модуле оценивается правильность оформления договора страхования юридических и физических лиц.

Результаты работы над модулем представляются в виде сформированного пакета страховой документации.

Модуль E Организация продаж страховых услуг

В этом модуле необходимо показать, как организуется документооборот по заключению договора страхования, а в дальнейшем обеспечивается продление договора страхования.

Команда должна изучить каналы продаж страховых продуктов, выбрать способ продажи страховой услуги, проконсультировать клиентов и подобрать условия страхования. И дальнейшее сопровождение договоров страхования.

Необходимо разработать сервисные условия договора страхования, включить дополнительные условия договора страхования и проанализировать эффективность продаж.

Рекомендуется на слайдах презентации указывать ссылки на источники информации.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по единой **презентации** данного модуля в программе OBS. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным.

Файлу присваивается имя в формате: «Название модуля_Номер команды». Файл записанного видео выступления по презентации сохраняется командой на рабочем столе компьютера.

Модуль F Продвижение проекта

В данном модуле участникам необходимо продемонстрировать жизнеспособность проекта, показать предпринятые конкретные шаги по реализации проекта, а также достигнутые результаты. Оценка эффективности проекта. Оценка значимости проекта, его эффективность и направленность.

Готовится, также, презентация в PowerPoint. Оформление слайдов должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций (разумное количество шрифтов и размера шрифта, продуктивное использование пространства слайда и др.). Слайды презентации должны быть читаемы, комфортны для зрительного восприятия. Минимальное количество слайдов – 7.

Презентация проекта должна включать наиболее важные аспекты всех модулей. Основные разделы, которые обязательно должны быть отражены:

1. Описание команды
2. Целевой рынок
3. Маркетинговый план

4. Финансовые инструменты и анализ рисков
5. Резюме предложения на страхование
6. Страховая документация
7. Оценка эффективности и значимости проекта

Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным.

Презентация проекта, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы: использование программных решений/коммуникации для целей бизнеса, практические примеры деловой переписки, коммерческих предложений и пр.

Оценка презентации строится на основе учета способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы, а также с учетом объема продаж и достоверности представленных данных.

Рекомендуется на слайдах презентации указывать ссылки на источники информации.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по единой **презентации** данного модуля в программе OBS. Самопредставление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным.

Файлу присваивается имя в формате: «Название модуля_Номер команды». Файл записанного видео выступления по презентации сохраняется командой на рабочем столе компьютера.

Презентация проводится на русском языке. Краткий комментарий на английском приветствуется, но не является обязательным. Отдельным критерием в презентации является само-рефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках чемпионата, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач и пр.

Требования к одежде на защите по модулю F: для мужчин - официальный пиджак или жакет, черные/синие/серые/коричневые брюки, белая рубашка, черный/синий/серый/красный галстук без рисунка или с символикой WSR, черные/синие/серые носки и черные/синие/коричневые ботинки.

Для женщин: официальный пиджак или куртка, черные/синие/серые/красные брюки или юбка до колен, белая/бежевая блузка без воротника или с небольшим воротником, не выходящим за отвороты пиджака, черные или цвета кожи бесшовные чулки (колготки) и черные/коричневые туфли.

Участники могут быть в своей официальной конкурсной одежде (фирменная одежда делегации, образовательной организации и пр.).

5. Критерии оценки.

Таблица 2.

Критерий		Баллы		
		Судейские аспекты	Объективная оценка	Общая оценка
A	Маркетинговое планирование	2	10	12
B	Финансовые инструменты и анализ рисков	2	10	12
C	Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц	6	10	16
D	Подготовка договоров страхования	4	9	13
E	Организация продаж страховых услуг	7	14	21
F	Продвижение проекта	10	16	26
Итого		31	69	100

6. Приложения к заданию.

Будут предоставлены конкурсантам до начала выполнения соответствующего модуля.