

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
(Финансовый университет)**

**Департамент страхования и экономики социальной сферы  
Финансового факультета**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и  
методической работе

\_\_\_\_\_ Е.А. Каменева

«20» апреля 2023г.

**Зозуля Н.В.**

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ  
ПРОДУКТОВ**

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
38.03.01 «Экономика», ОП «Экономика и финансы», профиль  
«Управление финансовыми рисками и страхование»

*Рекомендовано Ученым советом Финансового факультета,  
протокол № 33 от «18» апреля 2023г.*

*Одобрено Советом учебно-научного Департамента страхования и экономики  
социальной сферы протокол № 3 от «14» апреля 2023г.*

Москва 2023

## 1. Наименование дисциплины

Организация продаж страховых продуктов.

## 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции
ПКП-1	Способность разрабатывать отдельные направления риск-менеджмента и страховые продукты.	1. Применяет теоретические знания для разработки, освоения и внедрения методов и моделей управления рисками.  2. Применяет теоретические знания для разработки, освоения и внедрения страховых продуктов.	Знать методы управления рисками экономических субъектов.  Уметь формировать систему управления рисками и оценивать эффективность этих систем.  Знать регуляторные требования к страховым продуктам.  Уметь определять соответствие страховых продуктов действующим регуляторным требованиям.
ПКП-2	Способность исследовать современное состояние и тенденции развития страхового рынка, выбирать приоритетные направления создания, продаж и использования страховых продуктов; разработки и обеспечения реализации программы страхования	1. Оценивает современное состояние и тенденции развития страховых рынков в сопоставлении с уровнем развития национальной экономики и зарубежными страховыми рынками.	Знать основные показатели продаж страховых продуктов; особенности и ассортимент продуктов страховых организаций; состав инфраструктуры страхового рынка в области продаж; особенности каналов продаж.  Уметь анализировать динамику и результаты продаж страховых продуктов по страховому рынку и по каналам продаж;  Знать типовые полезные

		2.Разрабатывает, осваивает и внедряет программы продаж и использования страховых продуктов.	свойства страховых продуктов и программ страхования по видам страхования и каналам продаж.  Уметь анализировать и использовать конкурентные преимущества страховых продуктов и программ страхования при формировании коммерческих предложений для целевых клиентских групп
		3. Определяет формы и методы контроля реализации программы страхования.	Знать формы и методы управленческого учета и контроля по различным видам страховых продуктов и каналам продаж.  Уметь осуществлять контроль и анализ результатов продаж страховых продуктов и программ страхования; разрабатывать управленческие решения по повышению эффективности продаж.

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация продаж страховых продуктов» относится к модулю дисциплин по выбору, углубляющих освоение профиля «Управление финансовыми рисками и страхование» по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Для изучения дисциплины «Организация продаж страховых продуктов» студент должен знать: закономерности функционирования экономики на макро- и микроуровне; основы построения системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; институциональную структуру российской экономики; основы страхования и его роль в управлении рисками на микро- и макроуровне; нормативно-правовую базу страхования; основные виды страховых услуг; иметь общее представление о страховой системе России.

**4. Объем дисциплины(модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся**

Таблица 1

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з/е и часах)	Семестр 7 (в часах)
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	3/108	108
<b>Контактная работа - Аудиторные занятия</b>	34	34
<i>Лекции</i>	16	16
<i>Семинары, практические занятия</i>	18	18
<b>Самостоятельная работа</b>	74	74
Вид текущего контроля	Контрольная работа	Контрольная работа
Вид промежуточной аттестации	зачет	зачет

**5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий**

**5.1. Содержание дисциплины**

**Тема 1. Страховые продукты**

Классификация видов страхования на страховом рынке РФ. Основные виды страховых продуктов, российский и мировой опыт. Отличительные особенности страховой услуги и страхового продукта.

Страховой полис, основные полисные условия. Основные и дополнительные услуги. Характеристика основных клиентских ожиданий и конкурентных преимуществ страховых продуктов при заключении договора страхования и урегулировании убытков.

Разработка страховых продуктов, основные стадии, понятие продуктового менеджмента в страховании. Современные решения и особенности инноваций в процессе разработки страховых продуктов.

Коробочные страховые продукты. Стандартизация страховых продуктов. Типовые правила страхования, их разработка в союзах страховщиков, министерствах и ведомствах России.

Менеджмент качества в страховых организациях. Оценка качества страховых услуг и продуктов.

## **Тема 2. Многоканальная система продаж на страховом рынке.**

Общая характеристика основных институтов и субъектов страхового рынка. Сущность и классификация каналов продаж на страховом рынке. Организация продаж в управлении страховым бизнесом. Сегментация целевых клиентских групп, разработка сбытовой стратегии.

Общая характеристика прямых и посреднических каналов продаж (страховые и нестраховые посредники) Анализ структуры продаж на страховом рынке РФ.

Цифровые технологии в страховых продуктах и в организации продаж. Интернетизация как одно из направлений инноваций в организации продаж. Организация продаж продуктов с использованием телемедицины.

Требования законодательства РФ по защите прав потребителей при организации продаж страховых услуг и страховых продуктов. Роль саморегулируемых организаций в совершенствовании защиты прав потребителей и разработке профессиональных стандартов продаж страховых продуктов и услуг.

## **Тема 3. Организация продаж по различным каналам**

Страховые агенты. Регламентация деятельности и основные функции страховых агентов. Особенности поиска и заключения агентских договоров с физическими и юридическими лицами. Агентские сети. Системы бинарных и многоуровневых продаж. Особенности агентских продаж по видам страхования.

Страховые брокеры. Регламентация деятельности и основные функции страховых брокеров. Особенности мотивации страховых агентов и страховых брокеров.

Организация прямых продаж. Филиалы как универсальный канал продаж. Офисы прямых продаж. Представительства. Особенности мотивации прямых каналов продаж

Не страховые посредники. Организация продаж через не страховых посредников (интернет, банки, автодиллеры, туристические агентства, почтовые отделения, макет-плэйсы, операторы мобильных сетей связи и т.д).

Общая характеристика основных конкурентных преимуществ, предлагаемых страховщиками для различных каналов продаж. Системы мотивации продавцов в каналах продаж.

#### **Тема 4. Планирование и развитие продаж**

Планирование продаж, как часть стратегического менеджмента страховой компании. Принципы, этапы, особенности планирования продаж по видам страховых услуг в различных каналах продаж. Контроль выполнения плана продаж.

Методы мотивации и стимулирования продаж (системы комиссионного вознаграждения, системы премирования, конкурсы, карьерный рост и т.д) Планирование расходов на мотивацию и стимулирование.

Реклама страховых компаний. Особенности переговоров с потенциальными страхователями. Организация продуктового обучения, формирование корпоративных баз знаний, обучение техникам продаж, наставничество.

Мероприятия по развитию страхового рынка и продвижению страховых продуктов. Перезаключение договоров страхования. Интернет страхование, использование мобильных устройств связи. Сайт страховой организации. Финансовые супермаркет. Конвергенция страховых и иных финансовых услуг. Взаимодействие страховых компаний и банков, иных финансовых компаний.

#### **5.2. Учебно – тематический план**

Таблица 2

п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа - Аудиторная работа				
			Общая, в т.ч.:	Лекции	Семинары, практические занятия		

	Страховые продукты	28	8	4	4	20	Опрос, обсуждение вопросов
	Многоканальная система продаж на страховом рынке.	26	8	4	4	18	Опрос, обсуждение вопросов, анализ данных
	Организация продаж по различным каналам	30	10	4	6	20	Опрос, обсуждение вопросов, анализ данных
	Планирование и развитие продаж	24	8	4	4	16	Опрос, обсуждение вопросов, анализ данных
	В целом по дисциплине	108	34	16	18	74	Согласно учебному плану: контрольная работа
	Итого в %		31%	47%	53%	69%	

### 5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 3

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов для обсуждения на семинарах, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9 (указывается раздел и порядковый номер источника)	Формы проведения занятий
Тема 1. Страховые продукты	<p>1. Классификация видов страхования на страховом рынке РФ. Основные виды страховых продуктов, российский и мировой опыт.</p> <p>2. Отличительные особенности страховой услуги; страховая услуга как товар. Понятие страхового продукта; характеристики страхового продукта.</p> <p>3. Страховой полис, основные и дополнительные услуги. Характеристика основных конкурентных преимуществ страховых продуктов.</p> <p>4. Основные типы и виды страховых продуктов. Массовые страховые продукты. Коробочные страховые продукты.</p>	Обсуждение вопросов, выступления студентов и обсуждение выступлений.

	<p>5. Разработка страховых продуктов, основные стадии, понятие продуктового менеджмента в страховании.</p> <p>6. Современные решения и особенности инноваций в процессе разработки страховых продуктов.</p> <p>7. Внедрение стандартов управления качеством в деятельность страховой организации. Международные стандарты управления качеством.</p> <p>Рекомендуемые источники из раздела 8:1;3;4;13; из раздела 9: 2;5;6;7; периодические издания</p>	
--	--	--



<p>Тема 2. Многоканальная система продаж на страховом рынке.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность и классификация каналов продаж на страховом рынке.</li> <li>2. Общая характеристика прямых и посреднических каналов продаж (страховые и нестраховые посредники).</li> <li>3. Анализ структуры продаж на страховом рынке РФ.</li> <li>4. Цифровые технологии в страховых продуктах и в организации продаж.</li> <li>5. Интернетизация как одно из направлений инноваций в организации продаж.</li> <li>6. Организация продаж продуктов с использованием телемедицины.</li> <li>7. Требования законодательства РФ по защите прав потребителей при организации продаж страховых услуг и страховых продуктов.</li> <li>8. Роль саморегулируемых организаций в совершенствовании защиты прав потребителей и разработке профессиональных стандартов продаж страховых продуктов и услуг.</li> </ol> <p>Рекомендуемые источники из раздела 8:3;4;6;7; периодические издания</p>	<p>Обсуждение вопросов, выступления студентов и обсуждение выступлений.</p>
<p>Тема 3. Организация продаж по различным каналам</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности и регулирование деятельности страхового брокера.</li> <li>2. Саморегулирование в деятельности страховых брокеров.</li> <li>3. Особенности и регулирование деятельности страхового агента.</li> <li>4. Организация прямых продаж. Филиалы как универсальный канал продаж. Офисы и представительства прямых продаж.</li> <li>5. Организация продаж через не страховых посредников (интернет, банки, автодиллеры, туристические агентства, почтовые отделения, макет-плэйсы, операторы мобильных сетей связи и т.д).</li> <li>6. Общая характеристика основных конкурентных преимуществ, предлагаемых страховщиками для различных каналов продаж.</li> <li>7. Системы мотивации продавцов в каналах продаж.</li> </ol> <p>Рекомендуемые источники из раздела 8:1;3;4;5;9; периодические издания</p>	<p>Обсуждение вопросов, выступления студентов и обсуждение выступлений.</p>
<p>Тема 4. Планирование и развитие продаж</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планирование продаж, как часть стратегического менеджмента страховой компании.</li> <li>2. Принципы, этапы, особенности планирования продаж по видам страховых услуг в различных каналах продаж. Контроль выполнения плана продаж.</li> <li>3. Методы мотивации и стимулирования продаж. Планирование расходов на мотивацию и стимулирование.</li> <li>4. Реклама страховых компаний. Особенности</li> </ol>	<p>Обсуждение вопросов, выступления студентов и обсуждение выступлений.</p>

	<p>переговоров с потенциальными страхователями.</p> <p>5. Организация продуктового обучения, формирование корпоративных баз знаний, обучение техникам продаж, наставничество.</p> <p>6. Мероприятия по развитию страхового рынка и продвижению страховых продуктов. Перезаключение договоров страхования.</p> <p>7. Интернет страхование, использование мобильных устройств связи. Сайт страховой организации.</p> <p>8. Конвергенция финансовых продуктов и стратегия финансового супермаркета.</p> <p>Рекомендуемые источники из раздела 8:1;2;3;4;8;11; 13 периодические издания</p>	
--	---	--

## **6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы**

Таблица 4

<b>Наименование тем (разделов) дисциплины</b>	<b>Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение</b>	<b>Формы внеаудиторной самостоятельной работы</b>
1.Страховые продукты	<p>1.Форма и содержание страхового продукта.</p> <p>2.Различные стороны полезности страхового продукта и особенности их проявления.</p> <p>3.Понятие качества в страховании. Международные стандарты управления качеством.</p> <p>4.Стандартизация как способ повышения эффективности и качества бизнеса.</p> <p>5.Защита прав потребителей на страховом рынке РФ.</p>	Подготовка домашнего задания. Работа с учебной и справочной литературой, интернет ресурсами и методическими материалами для подготовки отчета.
2.Многоканальная система продаж на страховом рынке.	<p>1.Характеристика многоканальной системы продаж на страховом рынке РФ.</p> <p>2.Классификация каналов продаж.</p> <p>3.Инновации в организации продаж в РФ.</p> <p>4.Организация продаж продуктов с использованием телематики.</p>	Подготовка домашнего задания. Работа с учебной и справочной литературой, интернет ресурсами и методическими материалами для подготовки отчета.

3. Организация продаж по различным каналам	<p>1. Особенности организации продаж через страховых агентов. Многоуровневые системы продаж.</p> <p>2. Организация взаимодействия с страховыми брокерами.</p> <p>3. Количественные и качественные характеристики каналов продаж.</p> <p>4. Основные типы и виды прямых продаж.</p> <p>5. Организация продаж через не страховых посредников (интернет, банки, автодиллеры, туристические агентства, почтовые отделения)</p> <p>6. Организация продаж с использованием цифровых технологий (макет-плэйсы, операторы мобильных сетей связи и т.д)</p>	<p>Подготовка домашнего задания. Работа с учебной и справочной литературой, интернет ресурсами. Изучение нормативных правовых актов, работа со справочно-правовой системой. Подготовка обзора статей и монографий по выбранной теме по журналам «Страховое дело», «Страховое право», «Управление риском», «Финансы», «Финансы и кредит», интернет-ресурсам за 10-20 лет; подготовка презентации по результатам обзора</p>
4. Планирование и развитие продаж	<p>1. Принципы, этапы, особенности планирования продаж по видам страховых услуг в различных каналах продаж.</p> <p>2. Контроль выполнения плана продаж по видам страхования и по каналам.</p> <p>3. Разработка рекламы и мероприятий по выполнению плана продаж.</p> <p>4. Конкуренция и взаимопроникновение финансовых и страховых продуктов.</p> <p>5. Взаимодействие страховых организаций и других финансовых институтов.</p>	<p>Подготовка домашнего задания. Работа с учебной и справочной литературой, интернет-ресурсами. Подготовка доклада по рекомендованной статье, подготовка презентации. Подготовка к контрольной работе.</p>

## 6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

### Темы для подготовки домашнего творческого задания

1. Инфраструктура страхового рынка.
2. Регулирование инвестиционной политики страховых организаций.  
(российский и зарубежный опыт)
3. Особенности использования конъюнктурной и социологической информации для регулирования и развития страхового рынка.

4. Анализ основных количественных характеристик современного страхового рынка России.
5. Основные проблемы развития рынка страховых услуг в России.
6. Эволюция государственных программ развития страхового рынка в России в 1990-2000-х гг.
7. Современный страховой надзор.
8. Налоговое регулирование страхового рынка, особенности налогообложения страхователей и страховщиков.
9. Антимонопольное регулирование страхового рынка.
10. Саморегулирование страхового рынка, основные организации в России.
11. Практика использования рейтинговых оценок страховых организаций.
12. Российский страхователь, представление о его основных требованиях к страховым услугам.
13. Страховая культура и развитие страхового рынка.
14. Организация прямых продаж.
15. Развитие продаж через нестраховых посредников
16. Реклама, мероприятия по продвижению и цифровые технологии в страховании.

#### **Вопросы для подготовки к контрольной работе**

1. Страховой продукт, понятие, особенности в России.
2. Требования к страховым полисам в свете российского законодательства.
3. Стандартизация страховых услуг.
4. Управление качеством страховых услуг.
5. Типовые правила страхования.
6. Коробочные страховые продукты.
7. Страховой агент.
8. Страховой брокер.

9. Агентские сети.
- 10.Офис продаж и агентский офис.
- 11.Прямые продажи.
- 12.Интернет-продажи.
- 13.Особенности сайта страховой организации.
- 14.Финансовый супермаркет.
- 15.Особенности взаимодействия страховых компаний и банков, регулирование.
- 16.Страховая реклама.
- 17.Перезаключение договоров страхования.
- 18.Основные и дополнительные услуги в страховании.
- 19.Страховой сервис при заключении договора страхования.
- 20.Страховой сервис при урегулировании убытков.
- 21.Мероприятия по развитию страхового рынка и продвижению страховых продуктов.

«Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях департамента страхования и экономики социальной сферы

#### **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

В данном разделе приводится следующая запись: Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине содержится в разделе «2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине».

Таблица 5

Наименование	Наименование	Результаты	Типовые
--------------	--------------	------------	---------

компетенции	индикаторов достижения компетенции	обучения ( умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	контрольные задания
ПКП-1 Способность разрабатывать отдельные направления риск-менеджмента и страховые продукты.	1. Применяет теоретические знания для разработки, освоения и внедрения методов и моделей управления рисками.  2. Применяет теоретические знания для разработки, освоения и внедрения страховых продуктов.	Знать методы управления рисками экономических субъектов.  Уметь формировать систему управления рисками и оценивать эффективность этих систем.  Знать регуляторные требования к страховым продуктам.  Уметь определять соответствие страховых продуктов действующим регуляторным требованиям.	Задание 1 Охарактеризовать основные риски и методы управления рисками страховой организации.  Задание 2 Построить карту рисков в разрезе основных бизнес процессов страховщика  Задание 1 Сформулировать основные регуляторные требования к продуктам личного страхования; к продуктам имущественного страхования.  Задание 2 Провести сравнительный анализ страховых продуктов инвестиционного страхования жизни по компаниям ТОП-5. Определить степень соответствия требованиям регулятора
ПКП-2 Способность исследовать современное состояние и тенденции развития страхового рынка, выбирать приоритетные направления создания, продаж и использования страховых продуктов;	1. Оценивает современное состояние и тенденции развития страховых рынков в сопоставлении с уровнем развития национальной экономики и	Знать основные показатели продаж страховых продуктов; особенности и ассортимент продуктов страховых организаций; состав инфраструктуры	Задание 1 На основе открытых источников провести анализ динамики и структуры продаж по следующим сегментам рынка добровольного личного страхования: страхование жизни; добровольное медицинское страхование; страхование

<p>разработки и обеспечения реализации программы страхования</p>	<p>и зарубежными страховыми рынками.</p> <p>2. Разрабатывает, осваивает и внедряет программы продаж и использования страховых продуктов.</p> <p>3. Определяет формы и методы контроля</p>	<p>страхового рынка в области продаж;</p> <p>Уметь анализировать результаты продаж страховых продуктов; организовывать управленческий учет по различным каналам продаж, особенности каналов продаж</p> <p>Знать типовые полезные свойства страховых продуктов и программ страхования по видам страхования и каналам продаж.</p> <p>Уметь анализировать и использовать конкурентные преимущества страховых продуктов и программ страхования при формировании коммерческих предложений для целевых клиентских групп</p> <p>Знать формы и методы управленческого учета и контроля по</p>	<p>от несчастных случаев и болезней.</p> <p>Задание 2 На основе открытых источников определить технический результат по следующим сегментам рынка имущественного страхования: ОСАГО; страхование средств автотранспорта; страхование воздушных судов.</p> <p>Задание 1 На основе открытых источников (сайты страховых компаний; метод «тайный покупатель») провести анализ полезных свойств страховых продуктов и определить конкурентные преимущества по продуктам инвестиционного страхования жизни</p> <p>Задание 2 На основе сравнительного анализа по компаниям ТОП-3 подготовить коммерческое предложение по страхованию ДМС для промышленного предприятия в городе Москва с количеством работников 3 000 человек и заданными параметрами бюджета.</p> <p>Задание 1 Подготовить проект положения об управленческом учете и</p>
--	---	---	--

	реализации программы страхования.	различным видам страховых продуктов и каналам продаж.  Уметь осуществлять контроль и анализ результатов продаж страховых продуктов и программ страхования; разрабатывать управленческие решения по повышению эффективности продаж.	контроле продаж по страховой компании с мультиканальной системой продаж  Задание 2 Сформулировать основные методы повышения эффективности продаж в зависимости от канала продаж.
--	-----------------------------------	--	---

## 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### Нормативные акты

1. Федеральный Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992. № 4015-1
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть II, глава 48

### Рекомендуемая литература

#### а) основная:

3. Страхование : учеб. для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая, С. Б. Богоявленский, Д. А. Горулев [и др.] ; под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой ; Санкт-Петербургский гос. экон. ун-т ; Финуниверситет. — 4-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 481 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12272-5. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/518615> (дата обращения: 22.03.2023). — Текст : электронный.

#### б) дополнительная:

4. Страхование. Практикум : учеб. пособие для акад. бакалавриата / С. Б. Богоявленский, Д. А. Горулев, А. А. Кварандзия [и др.] ; под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой ; Финуниверситет ; Санкт-Петербургский гос. экон. ун-т. —



Москва : Юрайт, 2015. – 575 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-3863-0. – Текст : непосредственный.

5. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент в страховании : учеб. для студентов, обуч. по спец. "Финансы и кредит" / А. П. Архипов. — Москва : Финансы и статистика : Инфра-М, 2010. — 320 с. — ISBN 978-5-279-03483-3. — Текст : непосредственный.

6. Страхование: экономика, организация, управление. В 2 т. / А. Н. Базанов, Л. В. Белинская, И. Л. Вещунова [и др.] ; под ред. В. Г. Черновой. — Москва : Экономика, 2010. — (Учебники экономического факультета СПбГУ). — Текст : непосредственный.

7. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России : монография / С. Г. Журавин [и др.] ; под ред. С. Г. Журавина, А. А. Цыганова. — Москва : Макс Групп, 2013. — 210 с. — ISBN 978-5-4253-0397-4. — Текст : непосредственный.

8. Шигаев, А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления / А. И. Шигаев ; под ред. В. Б. Ивашкевича. — Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2011. — 224 с. — ISBN 978-5-9776-0205-1. — ЭБС Znanium.com. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/241093> (дата обращения: 22.03.2023). — Текст : электронный.

#### **в) периодическая:**

1. Страховое дело
2. Страховое право
3. Управление риском
4. Финансовый бизнес
5. Финансы
6. Финансы и кредит
7. Эксперт

#### **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

1. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – Банк России
2. [www.asn-news.ru](http://www.asn-news.ru) - Агентство страховых новостей

3. [www.ankil.ru](http://www.ankil.ru) - Консалтинговая группа «Анкил»
4. [www.ins-union.ru](http://www.ins-union.ru) - Всероссийский Союз страховщиков
5. [www.insur-info.ru](http://www.insur-info.ru) - Страхование сегодня (страховой портал)
6. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) - Экспертное агентство «ЭкспертРА»
7. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/> (<http://library.fa.ru/files/elibfa.pdf>)
8. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>
9. Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znanium.com>
10. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ» <https://www.biblio-online.ru/>
11. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>

#### **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины – комплекс рекомендаций и разъяснений, позволяющий студенту оптимальным образом организовать процесс изучения учебного материала дисциплины.

Обучающимся при изучении дисциплины следует использовать методические рекомендации по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете, утвержденных Приказом №1040/о от 11 мая 2021 года, и методические рекомендации по выполнению контрольной работы, разработанные преподавателем.

**11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).**

##### **11.1. Комплект лицензионного программного обеспечения:**

1. Windows, Microsoft Office.
2. Антивирус Kaspersky и др.

##### **11.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Например,

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»

3. Электронная энциклопедия: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Wiki>

4. Система комплексного раскрытия информации «СКРИН» - <http://www.skrin.ru/>  
и др.

### **11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации**

В случае, если указанные средства не используются, в данной строке делается соответствующая отметка.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**