

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Пермский финансово-экономический колледж – Пермский филиал Финуниверситета

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

по выполнению внеурочной самостоятельной работы

ПО МДК 01.02 ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
(базовая подготовка)

Пермь 2024 г.

Методические указания разработаны на основе федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 года № 833, рабочей программы по ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 г.

Разработчик: преподаватель Пермского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» В.С. Склифус;

РЕКОМЕНДОВАНО

на заседании кафедры банковского и страхового
дела Протокол № 13 от «26» июня 2024 г.
Зав. Кафедрой / В.В.Гуляева/

ОДОБРЕНО

Научно-методическим советом колледжа
Протокол № 1 (49) от «26» октября 2024 г.

Цели и задачи профессионального модуля 01 – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения профессионального модуля ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» является овладение указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

знать:

- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.

уметь:

- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;

- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.

Обучающиеся также должны освоить принципы организации страховых компаний различных форм собственности, получить понятие о страховании как о виде деятельности, связанного с оказанием особого рода финансовых услуг и обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Студент должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

- | | |
|---------|--|
| ПК 1.3. | Реализовывать технологии банковских продаж. |
| ПК 1.4. | Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. |
| ПК 1.5. | Реализовывать технологии прямых офисных продаж. |
| ПК 1.6. | Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. |
| ПК 1.7. | Реализовывать директ-маркетинг как технология прямых продаж. |
| ПК 1.8. | Реализовывать технологии телефонных продаж. |

В методических рекомендациях представлены различные виды самостоятельной внеаудиторной работы, даны указания по их выполнению

2. Содержание учебной дисциплины

Раздел 1. МДК 01.02 Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

Тема 2.1. . Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.

Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж.

Содержание технологии банковских продаж: выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия, обучение сотрудников банка и отчетность по заключенным договорам.

Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.

Обучение и мотивация сотрудников банка. Создание рабочего места для сотрудника страховой компании.

ИТ-обеспечение продаж в банках. Контроль реализации продаж страховых продуктов через систему банков.

Тема 2.3. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.

Понятие сетевых посреднических продаж и определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации и т.д. Разработка программы по работе с сетевым посредником.

Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.

Технология продаж страховых продуктов: «обслуживание», «агрессивная», «спекулятивная», «консультативная».

Метод «Рэкхема» - «СПИН» - продажи.

Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.

Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж.

Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.

Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж. Выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.

Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.

Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Выбор страховых продуктов.

Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников организации. Преимущества технологии ПРМ для страховой компании.

Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.

Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.

Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.

Понятие CRM-стратегии страховой компании. Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании.

Выбор технологии телефонных продаж с созданием собственного контакт-центра или аутсорсинговая модель.

Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.

Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.

Тема 2.11. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.

Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж.

Создание баз данных по ключевым клиентам.

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	82
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	54
в том числе:	
занятия на уроках в том числе: ДОТ	34 (10 час.)
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
<i>Аттестация в форме комплексного экзамена</i>	

4. Методические указания к выполнению самостоятельной работы

Необходимым этапом освоения дисциплины является самостоятельная работа студентов очной формы обучения.

Самостоятельная работа студента – это поиск, изучение и обработка информации, это работа с нормативной документацией, литературой, интернет-источниками, это подготовка к практическим занятиям, изучение тем дисциплины, вынесенных на самостоятельное изучение, написание текстов выступлений, рефератов и т.д. Четкая организация и выполнение самостоятельной работы согласно заданиям и требованиям к выполнению способствует более глубокому освоению дисциплины, формированию профессиональных и общих компетенций студента.

Раздел 1. МДК 01.02 Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.

Задание 1. Написать реферат на тему «Основные тенденции развития технологии банкострахования на российском страховом рынке» (2 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде реферата.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.

Задание 1. Составить доклад на тему «Технология обучения сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов» (3 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде реферата.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.3. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.

Задание 1. Составить схему - программу по работе с сетевыми посредниками. (2 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде схемы.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.

Задание 1. Составить сравнительную таблицу с характеристикой различных технологий продаж принятия мер по повышению их качества. (3 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде таблицы.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.

Задание 1. Составить бизнес-план открытия точки розничных продаж с разбивкой доходной и расходной части (3 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде таблицы.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.

Задание 1. Написать реферат на тему «Выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка страхования» (3 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде реферата.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.

Задание 1. Составить блок - схему конспекта на тему «Продажи полисов на рабочих местах» (3 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде блок - схемы конспекта.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.

Задание 1. Написать реферат на тему «Экономическая сущность технологии директ-маркетинга» (3 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде реферата.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.

Задание 1. Составить блок - схему конспекта на тему «Технология телефонных продаж» (2 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде блок - схемы конспекта.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.

Задание 1. Написать реферат на тему «Организация работы контакт - центра» (2 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде реферата.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

Тема 2.11. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.

Задание 1. Составить доклад на тему «Методическое сопровождение договоров страхования» (2 часа).

Результат: студент самостоятельно нашел материал по теме, составил конспект, результат оформил в виде доклада.

Форма контроля: конспект, текущий контроль.

5. Вопросы для подготовки к экзамену

1. Контакт – центр страховой организации: предназначение, состав и организация работы.
2. Прямые продажи или технология «директ - маркетинг» в страховой организации.
3. Содержание технологии банковских продаж страховых продуктов.
4. Заключение соглашения с банком и регламент взаимодействия.
5. Классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по каналам продаж, по отношению к договору страхования.
6. Различные модели реализации технологии банковских продаж.
7. Анализ эффективности прямых продаж.
8. Ключевые факторы успеха в банкостраховании.
9. Каналы прямых продаж.
10. Понятие и определение сетевых посредников.
11. Технология страхования жилых помещений.
12. Заключение договоров с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства.
13. Коммуникации в страховании.
14. Корпоративная культура: миссия, стандарты страховой организации.
15. Программы банковского страхования: страхование залогов, страхование держателей банковских карт, ипотечное страхование и т.д.
16. Недостатки использования аутсорсинга при организации системы «директ-маркетинга».
17. Общие и специфические функции страховых и не страховых посредников.
18. Организация продаж страховых продуктов на рабочем месте сотрудника.
19. Особенности прямого маркетинга в страховании.
20. Перспективы развития Российского рынка прямых продаж страховых продуктов.
21. Поиск и привлечение клиентов.
22. Правила телефонных продаж. Преимущества и недостатки телефонных продаж.
23. Виды и формы планирования.
24. Методы разработки планов продаж.
25. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.
26. Разработка бизнес – плана открытия точки розничных продаж.
27. Маркетинговый анализ открытия точки продаж страховых продуктов.
28. Преимущества технологии ПРМ.
29. Создание многоуровневой системы продаж на предприятии.
30. Материально – техническое обеспечение точки продаж.
31. Организация сервиса по обслуживанию персональных клиентов.
32. Продуктовый ряд точки продаж страховых продуктов.
33. Определение перечня перспективных предприятий для СК.
34. Создание баз данных по ключевым клиентским сегментам.

4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения	Формирование ПК, ОК
1	2	3	5
Создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней	Воспроизведение и правильное оперирование информацией о залоговом имуществе и работать с ней	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.3

Проводить переговоры по развитию банковского страхования	Грамотное проведение переговоров по развитию банковского страхования	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.3
Выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты	Определение сочетающихся между собой страховых и банковских продукты	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.3
Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему	Определение стратегии по обучению сотрудников банка информации о страховых продуктах	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.3
Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками	Определение и составление программы по работе с сетевыми посредниками	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.4
Оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества	Определение результатов различных технологий продаж	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.4
Составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж	Определение и применение проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.5, 1.6
Проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж	Применение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.5, 1.6
Выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка	Определение основных конкурентов и перспективные сегменты рынка	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.5, 1.6
Осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку	Определение и правильное применение продаж страховых продуктов и их поддержку	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.5, 1.6
Реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность	Определение технологии директ-маркетинга и ее эффективность	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.7
Подготавливать	Правильное применение	практические	ОК 1-9

письменное обращение к клиенту	письменного обращения к клиенту	занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ПК 1.5, 1.7
Вести телефонные переговоры с клиентами	Правильное применение телефонных переговоров с клиентами	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.8
Осуществлять телефонные продажи страховых продуктов	Грамотное проведение телефонных продаж страховых продуктов	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.8
Организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы	Грамотное проведение работы контакт-центра страховой компании и применение основных показателей его работы	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.8
Осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования	Грамотное проведение персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа	ОК 1-9 ПК 1.7
Знания:			
Понятие банковского страхования	Определение банковского страхования	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.3
Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет	Грамотное применение форм банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.3
Сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы	Определение сетевых посредников	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.4
Порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников	Грамотное применение технологий продаж полисов через сетевых посредников	Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.4
Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж	Грамотное применение теоретических основ разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.4

Маркетинговый анализ открытия точки продаж	Применение теоретических основ маркетингового анализа открытия точки продаж	Письменная работа	ОК 1-9 ПК 1.4
Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании	Определение методов к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.4
Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах	Грамотное применение технологии продажи полисов на рабочих местах	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.6
Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую	Определение моделей реализации технологии директ-маркетинга	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.7
Теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов	Применение теоретических основ создания базы данных потенциальных и существующих клиентов	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5
Способы создания системы обратной связи с клиентом	Определение способов создания системы обратной связи с клиентом	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5
Психологию и этику телефонных переговоров	Распознавание психологии и этики телефонных переговоров	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.8
Предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании	Определение состава и организации работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5
Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности	Распознавание особенностей управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5
Продажи страховых услуг	Грамотное применение	Письменная	ОК 1-9

по телефону действующим и новым клиентам	теоретических основ по продаже страховых услуг по телефону	работа Выполнение самостоятельной работы.	ПК 1.8
Аутсорсинг контакт-центра	Определение моделей аутсорсинга контакт-центра	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5
Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж	Определение и использование способов комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.7, 1.8
Принципы создания организационной структуры персональных продаж	Определение и использование принципов создания организационной структуры персональных продаж	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5
Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги	Грамотное применение теоретических основ организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги	Письменная работа Выполнение самостоятельной работы.	ОК 1-9 ПК 1.5