

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации
(Финансовый университет)
«Пермский филиал Финуниверситета»**

УТВЕРЖДАЮ
Зам.директора по УМР
 Ю.А.Хакимова
«27» июня 2024г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по профессиональному модулю 01 «Реализация различных технологий розничных
продаж в страховании»
на базе основного общего образования

по специальности среднего профессионального образования
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Пермь 2024 г.

Фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (базовой подготовки), а также в соответствии с профессиональным стандартом, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)» и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 г..

Разработчик:

Склифус В.С., преподаватель ВКК Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине рассмотрен и рекомендован к утверждению на заседании кафедры «Банковского и страхового дела».
Протокол от «27» июня 2024 г. № 11

Зав. Кафедрой



В.В. Гуляева

Одобрено на заседании Научно-методического
совета Протокол №1(49) от 26.10.2024

Общие положения

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен/не освоен». Форма проведения экзамена – выполнение кейс-заданий.

1. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю

Таблица 1

Элементы модуля, профессиональный модуль	Формы промежуточной аттестации
1	2
МДК 01.01.	Семестровый экзамен
МДК 01.02.	Семестровый экзамен
МДК 01.03.	Семестровый зачет
УП	Дифференцированный зачет

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

2.1. Профессиональные и общие компетенции

В результате контроля и оценки по дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций:

Таблица 2

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	способы планирования развития агентской сети в страховой компании.
ПК 1.2. Разрабатывать агентский план продаж	порядок расчета производительности агентов; этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными.
ПК 1.3. Управлять агентской сетью.	принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента.
ПК 1.4. Реализовывать систему стимулирования страховых агентов.	понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; модели выплаты комиссионного вознаграждения.
ПК 1.5. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами.
ПК 2.1. Реализовывать технологии банковских продаж.	понятие банковского страхования.
ПК 2.2. Реализовывать различные модели технологии банковских продаж.	формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет.
ПК 2.3. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия,

	туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников.
ПК 2.4. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании.
ПК 2.5. Реализовывать разработку бизнес – плана.	теоретические основы разработки бизнес-плана - открытия точки розничных продаж.
ПК 2.6. Реализовывать открытие точки продаж.	маркетинговый анализ открытия точки продаж.
ПК 2.7. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 2.8. Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.	модели реализации технологии директ - маркетинга: собственная или аутсорсинговая.
ПК 2.9. Реализовывать технологии телефонных продаж.	психологию и этику телефонных переговоров; продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; способы комбинирования директ - маркетинга и телефонных продаж.
ПК 2.10. Реализовывать организацию работы контакт - центров	предназначение, состав и организация работы, ИТ - обеспечение и требования к персоналу контакт - центра страховой компании; аутсорсинг контакт - центра; особенности управления персоналом контакт - центра в процессе текущей деятельности.
ПК 2.11. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.
ПК 3.1. Реализовывать требования к интернет – магазину.	факторы роста интернет - продаж в страховании; требования к страховым интернет – продуктам.
ПК 3.2. Реализовывать технологии интернет - маркетинга в розничных продажах.	интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет - технологии продаж.
ПК 3.3. Реализовывать контроль работы интернет – магазина.	принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем через интернет.

Таблица 3

Общие компетенции	Показатели оценки результата
ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к своей будущей профессии.
ОК 02. Планировать и организовывать собственную профессиональную	Выбор метода и способа решения профессиональных задач с соблюдением

деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	техники безопасности и согласно заданной ситуации. Оценка эффективности и качества выполнения согласно заданной ситуации
ОК 03. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в соответствии с поставленной задачей.
ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Информация, подобранная из разных источников в соответствии с заданной ситуацией.
ОК 05. Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.	Моделирование профессиональной деятельности с помощью прикладных программных продуктов в соответствии с заданной ситуацией.
ОК 06. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Демонстрация собственной деятельности в условиях коллективной и командной работы в соответствии с заданной ситуацией.
ОК 07. Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.	Демонстрация собственной деятельности в роли руководителя команды в соответствии с заданными условиями.
ОК 08. Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.	Оценка собственного продвижения, личностного развития.
ОК 09. Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей.	Анализ инноваций в области профессиональной деятельности.
ОК 10. Работать с общим и специализированным программным обеспечением.	Моделирование профессиональной деятельности с помощью общих и специализированных программных продуктов.
ОК 11. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	

Таблица 4

Перечень основных показателей оценки результатов, элементов практического опыта, знаний и умений, подлежащих текущему контролю и промежуточной аттестации

Наименование основных показателей оценки результатов (ОПОР)	Наименование элемента практического опыта	Наименование элемента умений	Наименование элемента знаний
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	Владеет определением терминов, документацией. Имеет навыки в технологиях агентских продаж.	Уметь реализовывать различные технологии агентских продаж в страховании: технология свободных агентов, технология развития продаж через агентских менеджеров и технология развития продаж через агентства.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие понятие и способы планирования развития агентской сети в страховой компании.
ПК 1.2. Разрабатывать агентский план продаж	Владеет навыками работы с типовыми планами агентских продаж в страховых компаниях.	Уметь разрабатывать агентский план продаж, планировать план продаж страховым агентам.	Знает нормативно-законодательные акты, утверждающие и регулирующие типовой план порядок расчета производительности агентов.
ПК 1.3. Управлять агентской сетью.	Владеет навыками в управлении агентской сетью, как менеджер агентской сети (МАГ).	Уметь проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов.	Знает принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента, понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании. .
ПК 1.4. Реализовывать систему стимулирования страховых агентов.	Группирует системы стимулирования для различных групп агентов, выплаты комиссионного вознаграждения в	Уметь разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение.	Знает о моделях выплаты комиссионного вознаграждения страховым агентам.

	зависимости от модели и технологии агентских продаж.		
ПК 1.5. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Владеет навыками организации брокерских продаж.	Уметь осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них.	Знает о значении способов привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами.
ПК 2.1. Реализовывать технологии банковских продаж.	Владеет навыками в технологии проведения банковского страхования.	Уметь демонстрировать и создавать базы данных с информации банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие понятие банковского страхования.
ПК 2.2. Реализовывать различные модели технологий банковских продаж.	Владеет навыками в выборе страховых продуктов и банковских услуг.	Уметь выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковские модели технологии продаж.	Знает формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет.
ПК 2.3. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Владеет навыками в технологии проведения сетевых посреднических продаж.	Уметь разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок взаимодействия с сетевыми посредниками: автосалоны, почта, банки, организации оптовой торговли, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы и др.; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников.

ПК 2.4. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	Владеет навыками в технологии проведения офисных продаж..	Демонстрировать и оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их рентабельности.	Знает порядок разработки и реализации технологий прямых продаж полисов.
ПК 2.5. Реализовывать разработку бизнес – плана.	Владеет навыками разработки бизнес - плана.	Уметь составлять проект бизнес-плана развития розничных продаж.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок разработки бизнес-плана открытия точек розничных продаж.
ПК 2.6. Реализовывать открытие точки продаж.	Владеет навыками открытия точек продаж.	Иметь представление и проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании.
ПК 2.7. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	Владеет навыками технологии продажи на рабочих местах.	Выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку на рабочих местах.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок содержания технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 2.8. Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.	Владеет навыками реализации технологии прямых продаж.	Уметь реализовывать технологии директ -маркетинга и оценивать их эффективность и рентабельность.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок модели реализации технологии директ - маркетинга. .

ПК 2.9. Реализовывать технологии телефонных продаж.	Имеет навыки составления писем потенциальным клиентам и телефонных переговоров.	Уметь подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов.	Имеет представление о теоретических основах создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров.
ПК 2.10. Реализовывать организацию работы контакт - центров	Имеет навыки организации работы колл - центров.	Уметь организовывать работу контакт - центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы.	Имеет представление об предназначении, составе и организации работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт - центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт - центра в процессе текущей деятельности.
ПК 2.11. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	Имеет четкое представление о персональных продажах.	Знать и осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	Знает определение, назначение и регулирование принципов создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.
ПК 3.1. Реализовывать требования к интернет – магазину.	Имеет четкое представление об интернет – магазине.	Уметь организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании.	Имеет представление об факторах роста интернет - продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет - технологии продаж.

ПК 3.2. Реализовывать технологии интернет - маркетинга в розничных продажах.		Уметь обновлять данные и технологии интернет - магазинов.	Знает нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок требования к страховым интернет – продуктам.
ПК 3.3. Реализовывать контроль работы интернет – магазина.	Владеет навыками технологии интернет – продажи.	Уметь контролировать эффективность использования интернет – магазина.	Знает принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.
ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.		Демонстрировать интерес к своей будущей профессии.	
ОК-2. Выбор метода и способа решения профессиональных задач с соблюдением техники безопасности и согласно заданной ситуации; Оценка эффективности и качества выполнения согласно заданной ситуации		Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	
ОК-3. Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в соответствии с поставленной задачей.		Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	.
ОК-4. Информация, подобранная из разных источников в соответствии с заданной ситуацией.		Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного	

		развития	
ОК-5 Моделирование профессиональной деятельности с помощью прикладных программных продуктов в соответствии с заданной ситуацией.		Планировать профессиональную деятельность с помощью прикладных программных продуктов в соответствии с заданной ситуацией.	
ОК-6. Демонстрация собственной деятельности в условиях коллективной и командной работы в соответствии с заданной ситуацией.		Уметь работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, выступление с сообщениями, оформление презентации.	
ОК-7. Демонстрация собственной деятельности в роли руководителя команды в соответствии с заданными условиями.		Выполнение роли лидера при проведении практического занятия. Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, и в процессе практики; экспертная оценка портфолио работ и документов.	
ОК-8. Оценка собственного продвижения, личностного развития.		Выполнение заданий самостоятельно (внеаудиторная деятельность), экспертная оценка самостоятельной работы.	
ОК-9. Анализ инноваций в области профессиональной деятельности.		Выполнение заданий самостоятельно (внеаудиторная деятельность) и выполнение видов работ при прохождении практики. Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, и в процессе практики; экспертная оценка портфолио работ и документов; экспертная оценка самостоятельной работы.	

ОК 10. Работать с общим и специализированным программным обеспечением.		Моделирование профессиональной деятельности с помощью общих и специализированных программных продуктов.	
--	--	---	--

Таблица 5

Профессиональные и общие компетенции, которые возможно сгруппировать для проверки	Показатели оценки результата
<i>ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Обоснованность отбора информации с использованием ИКТ.</i>
	<i>Эффективность работы в коллективе, команде.</i>
<i>ПК-1.1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Умеет реализовывать различные технологии агентских продаж и адаптирует их к конкретным ситуационным моментам и оценивать результаты различных технологий продаж.</i>
<i>ПК-1.2, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Демонстрирует работу с типовым агентским планом продаж, рассчитывает производительность и эффективность работы страховых агентов.</i>
<i>ПК-1.3, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Имеет представление о принципах управления агентской сетью и планирования деятельности агента, этике взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании.</i>
<i>ПК-1.4, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Формирует, обосновывает модели выплаты комиссионного вознаграждения для бухгалтерии страховой компании.</i>
<i>ПК-1.5, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Обоснованность отбора информации для формирования способов привлечения брокеров; формирования нормативной базы страховой компании по работе с брокерами.</i>
	<i>Правильность оформления документов, используемых при формировании нормативной базы страховой компании по работе с брокерами.</i>
<i>ПК-2.1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6,</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>

ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Обоснованность отбора информации банковской базы о залоговом имуществе для формирования собственной базы потенциальных клиентов.
	Правильность оформления документов, используемых при разработке технологий банковского страхования.
ПК-2.2, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Может выполнять поручения руководства и проводить переговоры по развитию банковского страхования и выбора форм банковских продаж.
ПК-2.3, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Имеет навыки о порядке разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, туристические агентства, организации торговли недвижимостью, загсы.
ПК-2.4, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Знает алгоритм реализации технологии прямого маркетинга и оценивает их эффективность (осуществляет персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования).
	Имеет представление о принципах создания организационной структуры персональных продаж и знает теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов.
ПК-2.5, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Имеет представление о процедурах разработки бизнес-плана розничных продаж в страховых компаниях.
ПК-2.6, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Обоснованность отбора информации для формирования маркетингового анализа открытия точки продаж.
	Правильность оформления документов, используемых при открытии точки продаж, научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации при открытии офиса розничных продаж страховой компании.

ПК-2.7, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Знает алгоритм реализации технологии продаж страховых полисов на рабочих местах и оценивает их практическую эффективность.
ПК-2.8, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Правильность оформления модели реализации технологии директ - маркетинга: собственную и аутсорсинговую.
ПК-2.9, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Обоснованность отбора информации для формирования теоретических основ создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; знать способы создания системы обратной связи с клиентом; знать психологию и этику телефонных переговоров.
	Правильность оформления документов, используемых при формировании способа комбинированного директ - маркетинга и телефонных продаж.
ПК-2.10, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Обоснованность отбора информации для формирования предназначения, состава и организации работы с базой данных клиентов, ИТ - обеспечения и требования к персоналу контакт - центра страховой компании.
	Правильность особенности управления персоналом контакт - центра в процессе текущей деятельности.
ПК-2.11, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Правильность оформления документов, используемых при формировании принципов создания организационной структуры персональных продаж и правильность создания теоретических основ организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.
ПК-3.1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10.	Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.
	Формирует требования к страховым интернет - продуктам.

	<i>Правильность оформления документов, используемых при контроле эффективности использования интернет - магазинов.</i>
<i>ПК-3.2, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Имеет представление об оформлении интернет - магазина страховой компании как основном ядре интернет - технологии продаж.</i>
	<i>Правильность оформления документов, используемых при организации функционирования интернет - магазина страховой компании.</i>
<i>ПК-3.3, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9 ОК-10.</i>	<i>Результативность информационного поиска и представление результата деятельности.</i>
	<i>Формирует основные факторы роста интернет – продаж в страховании.</i>
	<i>Правильность оформления документов, используемых при формировании контроля эффективности работы автоматизированных калькуляторов для определения цены страхового продукта.</i>

II. Оценка освоения профессионального модуля

2.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки освоения ПМ являются умения и знания.

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов: выполнение практических заданий, устный и письменный опросы, составление кроссвордов и тестов, оформление рефератов и презентаций.

Оценка освоения ПМ предусматривает проведение семестрового экзамена в сочетании с балльно - рейтинговой системой оценивания.

2.2. Перечень заданий для оценки освоения ПМ

Таблица 5

Перечень заданий в ПМ

№№ заданий	Проверяемые результаты обучения (У и З)	Тип задания	Возможности использования
	Уметь:		
1-20	У1. Проводить анализ построения моделей агентских сетей.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У2. Проводить анализ особенностей технологий реализации агентских продаж.	Контрольные вопросы	ДЗ

1-20	У3. Рассчитывать производительность труда страховых агентов.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У4. Формировать план рекрутинга страховых агентов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У5. Планировать план продаж страховым агентам.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У6. Разрабатывать программы обучения для начинающих страховых агентов.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У7. Планировать деятельность страховых агентов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У8. Анализировать агентские продажи в различных видах страхования.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У9. Работать с программами обучения для начинающих агентов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У10. Разрабатывать программы работы для наставников.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У11. Разрабатывать системы стимулирования для различных групп агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты и МАГов.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У12. Анализировать системы стимулирования для различных групп агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У13. Анализировать модели выплат комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж.	Решение задач Решение практических задач	ДЗ
1-20	У14. Разрабатывать агентскую составляющую корпоративной культуры: гимн, кодекс агента, неформальных методов и т.д.	Решение задач Решение практических задач	ДЗ
1-20	У15. Организовывать продажи при аутсорсинге.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	У16. Анализировать брокерские продажи в различных видах страхования.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У17. Анализировать эффективность организационных моделей работы с брокерами.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ

1-20	У18. Создавать базы данных по банкам. Проводить анализ различных моделей реализации технологий банковских каналов продаж.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У19. Разрабатывать технологии страхования жилых помещений, реализация программы в регионах.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У20. Рассчитывать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению качества.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У21. Разрабатывать проект бизнес – плана по открытию точки розничных продаж.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У22. Проводить маркетинговый анализ открытия точки продаж: материально – техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У23. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах и контролировать ее эффективность.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У24. Реализовывать технологии «директ – маркетинга» и контролировать ее эффективность. Подготавливать письменное сообщение потенциальному клиенту.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У25. Реализовывать технологии телефонных продаж с созданием собственного контакт – центра.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У26. Создавать базы данных по ключевым клиентам. Создавать организационную структуру персональных продаж.	Контрольные вопросы Решение практических задач	ДЗ
1-20	У27. Разрабатывать требования к страховым интернет – продуктам.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У28. Изучить основные принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У29. Определять плюсы и минусы интернет – страхования и проблемы	Контрольные вопросы	ДЗ

	внедрения электронно – цифровых подписей.		
1-20	У30. Создавать автоматизированные калькуляторы для расчета цены страхового продукта.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	У31. Анализировать интернет – магазины страховых компаний.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У32. Анализировать особенности, отличия интернет – магазинов страховых компаний.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У33. Контролировать эффективность использования интернет – магазинов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	У34. Проводить сравнительный анализ по стоимости страховых продуктов.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	У35. Анализировать виды платежных систем Интернета.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	Знать:		
1-20	31. Модели построения агентской сети и технологии реализации агентских продаж.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	32. Технологию свободных агентов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	33. Технологию развития продаж через агентских менеджеров.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	34. Технологию развития продаж через агентства	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	35. Показатели оценки эффективности моделей построения агентской сети.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	36. Показатели оценки эффективности технологий реализации агентских продаж.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	37. Сравнительный анализ особенностей моделей построения агентских сетей.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	38. Сравнительный анализ особенностей технологий реализации агентских продаж.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	39. Планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью.	Контрольные вопросы	ДЗ

1-20	310. Диагностику состояния агентской сети.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	311. Разработку плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	312. Формирование плана рекрутинга агентов, расчет производительности новых и опытных агентов, разработка агентского плана продаж компании.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	313. Агентский план продаж.	Решение практических задач	ДЗ
1-20	314. Организацию деятельности компании по развитию агентской сети.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	315. Рекрутинг агентов: источники, формы и методы.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	316. Инструментарий оценки кандидатов в агенты и порядок его практического применения.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	317. Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	318. Программы обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров.	Решение практических задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	319. Систему адаптации агентов в страховой компании. Понятие первичной и полной адаптации. Содержание адаптации. Роль наставников и агентских менеджеров в процессе адаптации.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	320. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	321. Роль агентских менеджеров и наставничества.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	322. Создание системы обслуживания агентов в компании: материально-техническое, операционное и ИТ -обеспечение агентской деятельности.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	323. Методологические основы мотивации агентской сети. Подходы к мотивации агентской сети.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ

1-20	324. Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	325. Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	326. Систему стипендий и субсидий. Премияльные системы и бонусы. Социальные льготы и компенсации для различных категорий агентов и агентских менеджеров.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	327. Программы льготного страхования и ссуды.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	328. Материально-техническое обеспечение агентов как мотивационный инструмент.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	329. Технологию по работе с брокерами: привлечение брокеров, оформление юридических отношений.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	330. Технологию по работе с брокерами: обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	331. Организационные модели по работе с брокерами.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	332. Организацию взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	333. Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	334. Определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение	Контрольные вопросы	ДЗ

	регламента взаимодействия.		
1-20	335. Заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	336. Обучение и мотивацию сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль реализации.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	337. Программы банковского страхования: страхование залогов, страхование держателей пластиковых карт, страхование депозиторов, ипотечное страхование, совместные зарплатно - страховые проекты.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	338. Различные модели реализации технологии банковского страхования: продажи сотрудником банка, продажи сотрудником страховой компании. Продажи агентом страховой компании.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	339. Ключевые факторы успеха в банковском страховании: обучаемость банковского персонала и информационные технологии.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	340. Понятие сетевых посреднических продаж и определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации и т.д.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	341. Разработку программы по работе с сетевым посредником: назначение ответственного менеджера, выбор страховых продуктов, заключение соглашения с посредником и выработка регламента взаимодействия.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	342. Разработку и оформление технологии продаж, реализация и	Контрольные вопросы	ДЗ

	контроль технологии.		
1-20	343. Оценку результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	344. Стратегию развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Разработку бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	345. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламную поддержку точек продаж. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	346. Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	347. Определение перечня перспективных предприятий. Разработку продуктового ряда и комплексных программ страхования для сотрудников предприятия.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	348. Определение механизма уплаты страховой премии. Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	349. Создание многоуровневой системы продаж на предприятии: персональное обслуживание топ - менеджмента и массовые программы для работников на базе корпоративного страхования и корпоративные тарифы.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	350. Модели реализации технологии директ -маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки	Контрольные вопросы	ДЗ

	страховой услуги и способов финансовых расчетов		
1-20	351.. Технологию телефонных продаж как составной части CRM-стратегии страховой компании. Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт -центра, либо аутсорсинговая модель.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	353. Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ - обеспечение деятельности контакт -центра как основной фактор успеха телефонных продаж.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	354. Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	355. Создание баз данных по ключевым клиентам.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	356. Организацию взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	357. Организацию качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	358. Факторы роста интернет - продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет - технологии продаж. Требования к страховым интернет - продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ

1-20	359. Требования к страховым интернет -продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	360. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.	Решение ситуационных задач Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	361. Совершенствование механизма обслуживания клиентов.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	362. Развитие возможностей интернет -магазина через максимальное расширение спектра его услуг.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	363. Организация функционирования интернет -магазина страховой компании.	Контрольные вопросы	ДЗ
1-20	364. Контроль эффективности использования интернет – магазина.	Контрольные вопросы	ДЗ

III. Оценка по учебной практике

3.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки по учебной практике обязательно являются дидактические единицы «иметь практический опыт» и «уметь».

Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов: выполнение практических заданий.

Оценка по учебной практике выставляется на основании аттестационного листа.

3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике

3.2.1. Учебная практика

Таблица 6

Перечень видов работ учебной практики

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
-рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - разрабатывать агентский план продаж; - проводить первичное обучение и	ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	ОК 2 - ОК 9	У1 – У9

осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; - рассчитывать комиссионное вознаграждение.	ПК 1.4.		
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них.	ПК 1.5.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У10, У16 – У17
- ориентироваться в правилах страхования коробочного типа; - грамотно пользоваться инструкцией по расчёту страховой премии; - правильно составлять расчет страховой премии. - оформлять пакет документов. - грамотно оформлять заявление, полис и квитанцию на страхование. Страхование от несчастного случая Страхование жизни Страхование КАСКО Страхование ОСАГО Страхование ДСАГО Страхование имущества физ. лиц	ПК 1.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У5, У7
- знать и уметь ориентироваться в договоре о материальной ответственности страхового агента.	ПК 1.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1,
- вести Журнал регистрации БСО; вести Журнал заключенных договоров страхования;	ПК 1.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У3
-правильно производить проверку и прием пакета документов по страхованию от агента (отчет страхового агента).	ПК 1.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У3

3.3. Форма аттестационного листа по практике

Дифференцированный зачет по производственной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике) с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика.

IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) представляет собой сочетание выполнения практического задания и защиту портфолио. Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен». При выставлении оценки учитывается роль оцениваемых компетенций. При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен». При наличии противоречивых оценок по одному тому же показателю при выполнении разных видов работ, решение принимается в пользу студента.

4.2. Форма оценочной ведомости

ОЦЕНОЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ			
<i>ФИО</i> обучающийся(ая) на ____ курсе по специальности СПО <u>38.02.02 Страхование дело (по отраслям)</u> <i>код и наименование</i> <u>подготовки</u> <i>базовой или углубленной</i>			
освоил(а) программу профессионального модуля <u>ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»</u> в объеме _____ час.			
Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля:			
Элементы модуля (код и наименование МДК, код практики)	Итоговая оценка по результатам контроля освоения программы ПМ	Формы промежуточной аттестации	Оценка
МДК 01.01. <i>«Посреднические продажи страховых продуктов»</i>		Семестровый экзамен	
МДК 01.02. <i>«Прямые продажи страховых продуктов»</i>		Семестровый экзамен	
МДК 01.03. <i>«Интернет - продажи страховых продуктов»</i>		Семестровый экзамен	
УП 01.		Дифференцированный зачет	

Итоги экзамена (квалификационного)		
Коды и наименования проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	способы планирования развития агентской сети в страховой компании.	
ПК 1.2. Разрабатывать агентский план продаж.	порядок расчета производительности агентов;	
ПК 1.3. Управлять агентской сетью.	этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными.	
ПК 1.4. Реализовывать систему стимулирования страховых агентов.	понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; модели выплаты комиссионного вознаграждения.	
ПК 1.5. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;	
ПК 2.1. Реализовывать технологии банковских продаж.	порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников.	
ПК 2.2. Реализовывать различные модели технологии банковских продаж.		
ПК 2.3. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.		
ПК 2.4. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.		
ПК 2.5. Реализовывать разработку бизнес – плана.		
ПК 2.6. Реализовывать открытие точки продаж.		
ПК 2.7. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.		
ПК 2.8. Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.		
ПК 2.9. Реализовывать технологии телефонных продаж.		
ПК 2.10. Реализовывать организацию работы контакт - центров		
ПК 2.11. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.		
ПК 3.1. Реализовывать требования к интернет –		

магазину. ПК 3.2. Реализовывать технологии интернет - маркетинга в розничных продажах. ПК 3.3. Реализовывать контроль работы интернет – магазина. ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем через интернет.	
ОК 03. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. ОК 05. Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности. ОК 06. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. ОК 07. Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране. ОК 08. Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики. ОК 09. Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей. ОК 10. Работать с общим и специализированным программным обеспечением.	Выбор метода и способа решения профессиональных задач с соблюдением техники безопасности и согласно заданной ситуации. Оценка эффективности и качества выполнения согласно заданной ситуации Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в соответствии с поставленной задачей. Информация, подобранная из разных источников в соответствии с заданной ситуацией. Моделирование профессиональной деятельности с помощью прикладных программных продуктов в соответствии с заданной ситуацией. Демонстрация собственной деятельности в условиях коллективной и командной работы в соответствии с заданной ситуацией. Моделирование профессиональной деятельности с помощью общих и специализированных программных продуктов.	

4.5. Критерии оценки

Таблица 8

Оценка Портфолио

Коды и наименования проверяемых компетенций или их сочетаний	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	воспроизводит термины, понятия из области страхового дела оценивает соответствие полученных выводов имеющимся данным	
ОК 03. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	вычленяет части целого из содержания области страхования	
ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	объясняет факты, правила, принципы работы с информацией в сфере своей будущей профессиональной деятельности в страховании, понимает их сущность	
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	применяет методы и приёмы работы с информацией в практических ситуациях из области страхования	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	умеет формулировать собственные мысли и идеи в области страхования	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	применяет методы и приемы общения с коллегами и клиентами	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК.9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	воспроизводит актуальные на данный момент термины и понятия технологий в страховании	
ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).		

Задания для оценки освоения ПМ

Вариант 1

Исходные данные:

В страховой компании 4-м страховым агентам доведен план на квартал каждому по 80 000 рублей. Из сложившейся многолетней практики план каждому был доведен в разрезе следующих видов страхования:

Агент Иванова С.В.	Агент Петрова А.В.
ОСАГО – 25 000 руб.	-
Автозащита – 36 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 8 500 руб.	55 000 руб.
Страх. от н/сл - 5 500 руб.	-
ДМС - 4 500 руб.	-
Страх. животных - -	25 000 руб.
Агент Антипина Т.В.	Агент Алексеева В.С.
ОСАГО – 15 000 руб.	67 000 руб.
Автозащита – 18 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 7 500 руб.	-
Страх. от н/сл - 3 500 руб.	-
ДМС - 35 000 руб.	13 000 руб.
Страх. животных - 500 руб.	-
Размер средней страховой премии на один договор в разрезе видов страхования:	
ОСАГО – 4 700 руб.	
КАСКО 36 500 руб.	
Им-во физ. лиц – 900 руб.	
Страх.от н/сл – 450 руб.	
ДМС – 5 000 руб.	
Страх. животных – 1 500 руб.	

Требуется:

1. Проанализировать план продаж страховых агентов.
2. Определить рентабельность страхового портфеля.
3. Охарактеризовать структуру страхового портфеля.
4. Произвести расчеты производительности труда страховых агентов.

Вариант 2

Исходные данные:

Страховая организация открывает точку продаж.

Расходы по открытию точки продаж составляют по следующим статьям (в месяц):

- 1). Заработная плата 2-х штатных сотрудников - 22 000 руб.
- 2). Аренда помещения для обучения агентов - 8 000 руб.
- 3). Техническое обеспечение (компьютер – 18 000 руб., ксерокс -5 000 руб., принтер – 4 000 руб., телефон – 1 500 руб., проектор – 2 000 руб.)
- 4). Расходы на рекламу и канцелярские расходы – 2 500 руб.
- 5). Обучение штатных специалистов - 20 000 руб.

За год страховая организация собрала страховой премии:

Страховая организация А – 1 200 000 руб.

Страховая организация Б - 960 000 руб.

Требуется:

1. Просчитать затраты страховой организации по открытию точки продаж.
2. Произвести оценку рентабельности страховой организации А и Б.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы страховой организации?

Вариант 3

Исходные данные:

Страховой агент (за год)	КАСКО		ОСАГО		имущество		личное	
	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)
А	185	10 058,0	490	1 540,0	210	700,0	240	250,0
Б	220	11 600,0	650	1 925,0	500	1 600,0	600	750,0

Размер комиссионного вознаграждения для страховых агентов составляет:

КАСКО – 20 %; ОСАГО – 10 %; личное и имущество – 25 %.

Требуется:

1. Произвести расчет комиссионного вознаграждения по каждому страховому агенту.
2. Определить сбалансированность страхового портфеля.
3. Проанализировать рентабельность страховых агентов.

Вариант 4

Исходные данные:

Наименование канала продаж	Количество каналов	Объем собираемой премии в месяц на каждого агента, на каждого партнера (руб.)
Агентский (агентов – 500)	1	10 000
Брокерский	10	80 000
Банковский (банков – 6)	1	400 000
Стационарные офисы	20	150 000
Туристические агентства	15	8 000

Требуется:

1. Произвести расчет по объему собираемой премии каждого канала продаж.
2. Определить рентабельность среди каналов продаж.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы каналов продаж?

Вариант 5

Исходные данные:

Страховой агент (за год)	КАСКО		ОСАГО		имущество		н/случаев	
	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)
А	185	10 058,0	490	1 540,0	210	700,0	240	250,0
Б	220	11 600,0	850	1 925,0	400	1 300,0	600	550,0

Размер комиссионного вознаграждения для страховых агентов составляет:

КАСКО – 20 %; ОСАГО – 10 %; личное и имущество – 35 %.

Требуется:

1. Произвести расчет комиссионного вознаграждения по каждому страховому агенту.
2. Определить сбалансированность страхового портфеля.
3. Проанализировать рентабельность страховых агентов.

Вариант 6

Исходные данные:

Страховая организация открывает точку продаж.

Расходы по открытию точки продаж составляют по следующим статьям (в месяц):

- 1). Заработная плата 2-х штатных сотрудников - 16 000 руб.
- 2). Аренда помещения для обучения агентов - 8 000 руб.
- 3). Техническое обеспечение (компьютер – 18 000 руб., ксерокс -5 000 руб., принтер – 4 000 руб., телефон – 1 500 руб., проектор – 2 000 руб.)
- 4). Расходы на рекламу и канцелярские расходы – 1 500 руб.
- 5). Обучение штатных специалистов - 10 000 руб.

За год страховая организация собрала страховой премии:

Страховая организация А – 990 000 руб.

Страховая организация Б - 780 000 руб.

Требуется:

1. Просчитать затраты страховой организации по открытию точки продаж.
2. Произвести оценку рентабельности страховой организации А и Б.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы страховой организации?

Вариант 7

Исходные данные:

Наименование канала продаж	Количество каналов	Объем собираемой премии в месяц на каждого агента, на каждого партнера (руб.)
Агентский (агентов – 300)	1	10 000
Брокерский	7	80 000
Банковский (банков – 11)	1	300 000
Стационарные офисы	15	150 000
Туристические агентства	21	4 000

Требуется:

1. Произвести расчет по объему собираемой премии каждого канала продаж.
2. Определить рентабельность среди каналов продаж.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы каналов продаж?

Вариант 8

Исходные данные:

В страховой компании 4-м страховым агентам доведен план на квартал каждому по 60 000 рублей. Из сложившейся многолетней практики план каждому был доведен в разрезе следующих видов страхования:

Агент Иванова С.В.

ОСАГО – 25 000 руб.

Агент Петрова А.В.

-

Автозащита – 26 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 3 500 руб.	35 000 руб.
Страх. от н/сл - 3 500 руб.	-
ДМС - 1 500 руб.	-
Страх. животных - -	25 000 руб.

Агент Антипина Т.В.	Агент Алексеева В.С.
ОСАГО – 5 000 руб.	57 000 руб.
Автозащита – 18 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 7 500 руб.	-
Страх. от н/сл - 3 500 руб.	-
ДМС - 25 000 руб.	3 000 руб.
Страх. животных - 500 руб.	-

Размер средней страховой премии на один договор в разрезе видов страхования:

ОСАГО – 4 700 руб.
КАСКО 16 500 руб.
Им-во физ. лиц – 900 руб.
Страх.от н/сл – 450 руб.
ДМС – 3 000 руб.
Страх. животных – 1 100 руб.

Требуется:

1. Проанализировать план продаж страховых агентов.
2. Определить рентабельность страхового портфеля.
3. Охарактеризовать структуру страхового портфеля.
4. Произвести расчеты производительности труда страховых агентов.

Вариант 9

Исходные данные:

Страховая организация открывает по 3 точки продаж.

Расходы по открытию точки продаж составляют по следующим статьям (в месяц):

- 1). Заработная плата 2-х штатных сотрудников - 16 000 руб.
- 2). Аренда помещения для обучения агентов - 8 000 руб.
- 3). Техническое обеспечение (компьютер – 18 000 руб., ксерокс -5 000 руб., принтер – 4 000 руб., телефон – 1 500 руб., проектор – 2 000 руб.)
- 4). Расходы на рекламу и канцелярские расходы – 1 500 руб.
- 5). Обучение штатных специалистов - 10 000 руб.

За год страховая организация собрала страховой премии:

Страховая организация А – 1 900 000 руб.

Страховая организация Б - 1 280 000 руб.

Требуется:

1. Просчитать затраты страховой организации по открытию точек продаж.
2. Произвести оценку рентабельности страховой организации А и Б.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы страховой организации?

Вариант 10

Исходные данные:

Наименование канала продаж	Количество каналов	Объем собираемой премии в месяц на каждого агента, на каждого партнера (руб.)
Агентский (агентов – 100)	1	10 000
Брокерский	7	80 000
Банковский (банков – 6)	1	300 000
Стационарные офисы	9	150 000
Туристические агентства	21	4 000

Требуется:

1. Произвести расчет по объему собираемой премии каждого канала продаж.
2. Определить рентабельность среди каналов продаж.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы каналов продаж?

Вариант 11

Исходные данные:

Страховая организация открывает 3 точки продаж.

Расходы по открытию точки продаж составляют по следующим статьям (в месяц):

- 1). Заработная плата 2-х штатных сотрудников - 16 000 руб.
- 2). Аренда помещения для обучения агентов - 8 000 руб.
- 3). Техническое обеспечение (компьютер – 18 000 руб., ксерокс -5 000 руб., принтер – 4 000 руб., телефон – 1 500 руб., проектор – 2 000 руб.)
- 4). Расходы на рекламу и канцелярские расходы – 1 500 руб.
- 5). Обучение штатных специалистов - 10 000 руб.

Требуется:

1. Просчитать затраты страховой организации по открытию точек продаж.
2. Произвести оценку рентабельности страховой организации. Какой объем страховой премии необходимо собрать СО, чтобы покрыть расходы по открытию точек продаж?

3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы страховой организации?

Вариант 12

Исходные данные:

Наименование канала продаж	Количество каналов	Объем собираемой премии в месяц на каждого агента, на каждого партнера (руб.)
Агентский (агентов – 300)	1	10 000
Брокерский	7	80 000
Банковский (банков – 11)	1	300 000
Стационарные офисы	15	150 000
Автосалоны	9	350 000
Туристические агентства	21	4 000

Требуется:

1. Произвести расчет по объему собираемой премии каждого канала продаж.
2. Определить рентабельность среди каналов продаж.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы каналов продаж?

Вариант 13

Исходные данные:

Страховой агент (за год)	КАСКО		ОСАГО		имущество		н/случаев	
	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)	Договоров (шт.)	Страховая премия (тыс. руб.)
А	185	10 058,0	490	1 540,0	210	700,0	240	250,0
Б	220	11 600,0	850	1 925,0	400	1 300,0	600	550,0
В	80	5 100,0	360	960,0	100	340,0	160	180,0

Размер комиссионного вознаграждения для страховых агентов составляет:

КАСКО – 20 %; ОСАГО – 10 %; личное и имущество – 35 %.

Требуется:

1. Произвести расчет комиссионного вознаграждения по каждому страховому агенту.
2. Определить сбалансированность страхового портфеля.
3. Проанализировать рентабельность страховых агентов.

Вариант 14

Исходные данные:

В страховой компании 4-м страховым агентам доведен план на квартал каждому по 100 000 рублей. Из сложившейся многолетней практики план каждому был доведен в разрезе следующих видов страхования:

Агент Иванова С.В.	Агент Петрова А.В.
ОСАГО – 35 000 руб.	-
Автозащита – 36 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 3 500 руб.	35 000 руб.
Страх. от н/сл - 8 500 руб.	-
ДМС - 15 500 руб.	40 000 руб.
Страх. животных - -	25 000 руб.
Агент Антипина Т.В.	Агент Алексеева В.С.
ОСАГО – 15 000 руб.	57 000 руб.
Автозащита – 28 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 7 500 руб.	-
Страх. от н/сл - 8 500 руб.	-
ДМС - 35 000 руб.	43 000 руб.
Страх. животных - 5 500 руб.	-
Размер средней страховой премии на один договор в разрезе видов страхования:	
ОСАГО – 4 700 руб.	
КАСКО 16 500 руб.	
Им-во физ. лиц – 900 руб.	
Страх.от н/сл – 450 руб.	
ДМС – 3 000 руб.	
Страх. животных – 1 100 руб.	

Требуется:

1. Проанализировать план продаж страховых агентов.
2. Определить рентабельность страхового портфеля.
3. Охарактеризовать структуру страхового портфеля.
4. Произвести расчеты производительности труда страховых агентов.

Вариант 15

Исходные данные:

Страховая организация открывает точку продаж.

Расходы по открытию точки продаж составляют по следующим статьям (в месяц):

- 1). Заработная плата 2-х штатных сотрудников - 16 000 руб.
- 2). Аренда помещения для обучения агентов - 8 000 руб.
- 3). Техническое обеспечение (компьютер – 18 000 руб., ксерокс -5 000 руб., принтер – 4 000 руб., телефон – 1 500 руб., проектор – 2 000 руб.)
- 4). Расходы на рекламу и канцелярские расходы – 1 500 руб.
- 5). Обучение штатных специалистов - 10 000 руб.

За год страховая организация собрала страховой премии:

Страховая организация А – 3 500 000 руб.

Страховая организация Б - 2 380 000 руб.

Требуется:

1. Просчитать затраты страховой организации по открытию точки продаж.
2. Произвести оценку рентабельности страховой организации А и Б.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы страховой организации?

Вариант 16

Исходные данные:

Наименование канала продаж	Количество каналов	Объем собираемой премии в месяц на каждого агента, на каждого партнера (руб.)
Агентский (агентов – 150)	1	10 000
Брокерский	3	180 000
Банковский (банков – 11)	1	300 000
Стационарные офисы	11	150 000
Автосалоны	9	350 000
Туристические агентства	25	4 000

Требуется:

1. Произвести расчет по объему собираемой премии каждого канала продаж.
2. Определить рентабельность среди каналов продаж.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы каналов продаж?

Вариант 17

Исходные данные:

В страховой компании 4-м страховым агентам доведен план на квартал каждому по 80 000 рублей. Из сложившейся многолетней практики план каждому был доведен в разрезе следующих видов страхования:

Агент Иванова С.В.	Агент Петрова А.В.
ОСАГО – 25 000 руб.	-
Автозащита – 36 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 8 500 руб.	55 000 руб.
Страх. от н/сл - 5 500 руб.	-
ДМС - 4 500 руб.	-
Страх. животных - -	25 000 руб.

Агент Антипина Т.В.	Агент Алексеева В.С.
ОСАГО – 15 000 руб.	67 000 руб.
Автозащита – 18 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 7 500 руб.	-
Страх. от н/сл - 3 500 руб.	-
ДМС - 35 000 руб.	13 000 руб.
Страх. животных - 500 руб.	-

Размер средней страховой премии на один договор в разрезе видов страхования:

ОСАГО – 4 700 руб.
КАСКО 36 500 руб.
Им-во физ. лиц – 900 руб.
Страх.от н/сл – 450 руб.
ДМС – 5 000 руб.
Страх. животных – 1 500 руб.

Требуется:

1. Проанализировать план продаж страховых агентов.
2. Определить рентабельность страхового портфеля.
3. Охарактеризовать структуру страхового портфеля.
4. Произвести расчеты производительности труда страховых агентов.

Вариант 18

Исходные данные:

Страховой	КАСКО		ОСАГО		имущество		н/случаев	
	Договор	Страховая	Догов	Страхов	Дог	Страхов	Дог	Страхов

агент (за год)	ов (шт.)	премия (тыс. руб.)	оров (шт.)	ая премия (тыс. руб.)	овор ов (шт.)	ая премия (тыс. руб.)	овор ов (шт.)	ая премия (тыс. руб.)
А	185	10 058,0	490	1 540,0	210	700,0	240	250,0
Б	220	11 600,0	850	1 925,0	400	1 300,0	600	550,0

Размер комиссионного вознаграждения для страховых агентов составляет:

КАСКО – 20 %; ОСАГО – 10 %; личное и имущество – 35 %.

Требуется:

1. Произвести расчет комиссионного вознаграждения по каждому страховому агенту.
2. Определить сбалансированность страхового портфеля.
3. Проанализировать рентабельность страховых агентов.

Вариант 19

Исходные данные:

Страховая организация открывает точку продаж.

Расходы по открытию точки продаж составляют по следующим статьям (в месяц):

- 1). Заработная плата 2-х штатных сотрудников - 16 000 руб.
- 2). Аренда помещения для обучения агентов - 8 000 руб.
- 3). Техническое обеспечение (компьютер – 18 000 руб., ксерокс -5 000 руб., принтер – 4 000 руб., телефон – 1 500 руб., проектор – 2 000 руб.)
- 4). Расходы на рекламу и канцелярские расходы – 1 500 руб.
- 5). Обучение штатных специалистов - 10 000 руб.

За год страховая организация собрала страховой премии:

Страховая организация А – 990 000 руб.

Страховая организация Б - 780 000 руб.

Требуется:

1. Просчитать затраты страховой организации по открытию точки продаж.
2. Произвести оценку рентабельности страховой организации А и Б.
3. Какие меры необходимо принять для повышения качества работы страховой организации?

Вариант 20

Исходные данные:

В страховой компании 4-м страховым агентам доведен план на квартал каждому по 100 000 рублей. Из сложившейся многолетней практики план каждому был доведен в разрезе следующих видов страхования:

Агент Иванова С.В.	Агент Петрова А.В.
ОСАГО – 35 000 руб.	-
Автозащита – 36 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 3 500 руб.	35 000 руб.
Страх. от н/сл - 8 500 руб.	-
ДМС - 15 500 руб.	40 000 руб.
Страх. животных - -	25 000 руб.

Агент Антипина Т.В.	Агент Алексеева В.С.
ОСАГО – 15 000 руб.	57 000 руб.
Автозащита – 28 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 7 500 руб.	-
Страх. от н/сл - 8 500 руб.	-
ДМС - 35 000 руб.	43 000 руб.
Страх. животных - 5 500 руб.	-

Размер средней страховой премии на один договор в разрезе видов страхования:

ОСАГО – 4 700 руб.
КАСКО 16 500 руб.
Им-во физ. лиц – 900 руб.
Страх.от н/сл – 450 руб.
ДМС – 3 000 руб.
Страх. животных – 1 100 руб.

Требуется:

1. Проанализировать план продаж страховых агентов.
2. Определить рентабельность страхового портфеля.
3. Охарактеризовать структуру страхового портфеля.
4. Произвести расчеты производительности труда страховых агентов.

Задания для экзамена квалификационного

На основании приведенной информации выполнить следующие задания:

1. Проанализировать план продаж страховых агентов.
2. Определить рентабельность страхового портфеля.
3. Охарактеризовать структуру страхового портфеля.
4. Произвести расчеты производительности труда страховых агентов.

В страховой компании 4-м страховым агентам доведен план на квартал каждому по 80 000 рублей. Из сложившейся многолетней практики план каждому был доведен в разрезе следующих видов страхования:

Агент Иванова С.В.:	Агент Петрова А.В.:
ОСАГО – 25 000 руб.	-
Автозащита – 36 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 8 500 руб.	55 000 руб.
Страх. от н/сл - 5 500 руб.	-
ДМС - 4 500 руб.	-
Страх. животных - -	25 000 руб.
Агент Антипина Т.В.:	Агент Алексеева В.С.:
ОСАГО – 15 000 руб.	67 000 руб.
Автозащита – 18 500 руб.	-
Им-во физ. лиц – 7 500 руб.	-
Страх. от н/сл - 3 500 руб.	-
ДМС - 35 000 руб.	13 000 руб.
Страх. животных - 500 руб.	-

Размер средней страховой премии на один договор в разрезе видов страхования:

ОСАГО – 4 700 руб.
КАСКО 36 500 руб.
Им-во физ. лиц – 900 руб.
Страх.от н/сл – 450 руб.
ДМС – 5 000 руб.
Страх. животных – 1 500 руб.

Рейтинговый контроль оценки знаний студентов по ПМ 01 Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации для студентов специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учет» (базовой подготовки)

Дисциплина					Посреднич. продажи	
Количество часов					54	
количество кредитов					1,5	
максимальный рейтинг					150	
Модуль	Дисциплинарный модуль 1					
работа/ контроль	тема	максим. балл	"2"	"3"	"4"	"5"
провер.работа	Три модели построения АС	10	4	5	7	9
реферат	Сильные и слабые стороны моделей агентских продаж	10	4	5	7	9
контр.раб.	Сравнительный анализ особенностей каждой модели	10	4	5	7	9
семинар	Планирование развитие АС	10	4	5	7	9
контр.раб.	Планирование плана продаж страховым агентам	10	4	5	7	9
провер.раб.	Управление агентской сетью.	10	4	5	7	9
реферат	Методологические основы мотивации агентской сети.	10	4	5	7	9
реферат	Технология по работе с брокерами	10	4	5	7	9
семинар	Разработка систем стимулирования для различных групп агентов	10	4	5	7	9
тестирование	Посреднические продажи страховых продуктов	10	4	5	7	9
баллы за дисциплинарный модуль 3		100	49	50	70	90
Итоговый контроль (зачет, экзамен)						
контроль	форма	max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговый контроль	зачет	50	29	30	38	45
Премияльные баллы		0				
		max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итого за весь курс		150	78	80	108	135

Дисциплина					Прямые продажи	
количество кредитов					2	
максимальный рейтинг					200	
Модуль	Дисциплинарный модуль 1					
работа/ контроль	тема	максим. балл	"2"	"3"	"4"	"5"
провер.работа	Содержание технологий банковских продаж	10	4	5	7	9
реферат	Выбор страховых и банковских продуктов	10	4	5	7	9
контр.раб.	Сравнительный анализ особенностей технологий банковских продаж	10	4	5	7	9
проверочная работа	Ключевые факторы успеха в банковском страховании.	10	4	5	7	9
провер.раб.	Сетевые посреднические продажи.	10	4	5	7	9
контр.раб.	Разработка и оформление технологии продаж.	20	19	16	17	18
реферат	Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж.	10	4	5	7	9
реферат	Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.	10	4	5	7	9
семинар	Разработка проекта бизнес-плана открытия точки продаж.	10	4	5	7	9
тестирование	Прямые продажи страховых продуктов	20	19	16	17	18
баллы за дисциплинарный модуль 3		120	71	72	90	108
Итоговый контроль (зачет, экзамен)						
контроль	форма	max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговый контроль	экзамен	80	47	48	60	72
Премияльные баллы		10				
		max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итого за весь курс		200	119	120	150	180