

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 ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
на базе основного общего образования

Пермь, 2024

Фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.02 Страхование (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 Страхование (по отраслям)» и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 г..

Разработчик:

Фефелова С.Н., 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

Содержание

I. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств.....	4
1.1. Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке	4
1.1.1. Вид профессиональной деятельности	4
1.1.2. Профессиональные и общие компетенции	4
1.1.3. Дидактические единицы изучения программы профессионального модуля	7
1.2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю	13
II. Оценка освоения междисциплинарного курса	13
2.1. Формы и методы оценивания	13
2.2. Перечень заданий для оценки освоения МДК	14
III. Оценка по учебной и производственной практике	18
3.1. Формы и методы оценивания	18
3.2. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике.....	18
3.3. Форма аттестационного листа по практике	18
IV. Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного).....	19
4.1. Формы проведения экзамена (квалификационного).....	19
4.2. Форма оценочной ведомости	31
4.3. Форма комплекта экзаменационных материалов (очной части)	24
4.4. Перечень заданий, выполняемых в ходе экзамена (квалификационного).....	30
4.5. Защита портфолио	30
Приложение 1.....	37
Приложение 2.....	47
Приложение 3.....	48
Приложение 4.....	486

Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **«Организация продаж страховых продуктов»**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями.

КОС составлены для очной и заочной форм обучения, в том числе с применением элементов дистанционных образовательных технологий и электронного обучения. При контроле результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья дистанционные образовательные технологии и электронное обучение предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме экзамена.

КОС разработан на основании положений:

- ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело»;
- рабочей программы ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02

«Организация продаж страховых продуктов»;

- профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 186н от 23.03.2015 г.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен/не освоен».

I. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

1.1. Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке

1.1.1. Вид профессиональной деятельности

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности **Организация продаж страховых продуктов**.

1.1.2. Профессиональные и общие компетенции

В результате освоения программы профессионального модуля, у обучающихся, должны быть сформированы следующие компетенции.

Таблица 1

Показатели оценки сформированности ПК

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата	№№ заданий для проверки
ПК.2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования;	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

	нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; порядок формирования ценовой стратегии.	
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.	Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование; организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании; прямые и посреднические каналы продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
ПК 2.4. Анализировать	Способы анализа развития каналов	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,

эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж.	8, 9, 10-29
--	--	-------------

Таблица 2

Показатели оценки сформированности ОК, (в т.ч. частичной)

Общие компетенции	Показатели оценки результата	№№ заданий для проверки
ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
ОК.2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области налогового учета и налогового планирования; оценка эффективности и качества выполнения задач.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
ОК.3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
ОК.4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

ОК.5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Работа на компьютерах, использование специальных программ.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
ОК.6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения, руководством и будущими потенциальными клиентами.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
ОК.7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
ОК.8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
ОК.9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления финансовых операций.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29

1.1.3. Дидактические единицы изучения программы профессионального модуля

В результате освоения программы профессионального модуля обучающийся должен освоить следующие дидактические единицы.

Таблица 3

Перечень дидактических единиц в МДК и заданий для проверки

Коды	Наименования	Показатели оценки результата	№№ заданий для проверки
Иметь практический опыт:			
ПО 1	организации продаж страховых продуктов	Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

		сфере розничных продаж.	
Уметь:			
У 1	анализировать основные показатели страхового рынка	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию и перестрахованию, выплат по прямому страхованию и перестрахованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
У 2	выявлять перспективы развития страхового рынка	Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования. Основные тенденции развития отраслей российского страхового рынка. Характеристика региональной структуры страхового рынка. Оценка размера реального страхового рынка в РФ.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У3	применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж	Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности. Экономическая эффективность работы в клиентоориентированной страховой компании с лояльными клиентами. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У4	формировать стратегию разработки страховых продуктов	Проверка формирования продуктовой стратегии.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У5	составлять стратегический план продаж страховых продуктов	Проверка составления стратегического плана продаж страховых продуктов.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У6	составлять оперативный план продаж	Процедуры планирования продаж в страховой компании. Принципы планирования. Логистика планирования розничных продаж. Органы планирования. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

У7	рассчитывать бюджет продаж	Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У8	контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения	Меры, стимулирующие исполнение плана продаж. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У9	выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж	Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная. Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе. Модели соотношения центральных и региональных продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У10	проводить анализ эффективности организационных структур продаж	Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У11	организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж	Каналы розничных продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У12	определять перспективные каналы продаж	Факторы выбора каналов продаж для страховой компании. Классификация каналов розничных продаж в страховании.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
У13	анализировать эффективность каждого канала	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
У14	определять величину доходов и прибыли канала продаж	Определение доходов и расходов каналов продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
У15	оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	Определение финансовых результатов каналов продаж.	10-29
У16	рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности	Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового	10-29

	страховщика	бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонала.	
У17	проводить анализ качества каналов продаж	Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.	10-29
Знать:			
3 1	роль и место розничных продаж в страховой компании	Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 2	содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж	Оформление содержания процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 3	принципы планирования реализации страховых продуктов	Оформление документов по разработке плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 4	нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж	Оформление документов по планированию в соответствии с законодательно – нормативной базой в сфере деятельности организации по продажам.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 5	принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж	Проверка персонализированного учета клиентов и персонализированного общения с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 6	методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития	Обобщение сравнения российского страхового рынка со странами Центральной и Восточной Европы.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 7	место розничных продаж в структуре стратегического	Логика разработки стратегии продаж в общей модели	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,

	плана страховой компании	стратегического управления страховой компанией.	8, 9
3 8	маркетинговые основы розничных продаж	Соблюдение маркетинговой стратегии продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 9	методы определения целевых клиентских сегментов	Создание единой базы данных клиентов в страховой компании. Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности.	1, 2, 3, 4, 51, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 10	основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж	Соблюдение процедуры разработки продуктовой организационной структуры розничных продаж страховой компании.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 11	порядок формирования ценовой стратегии	Соблюдение процедуры разработки и согласования ценовой стратегии в области розничных и корпоративных продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 12	теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов	Соблюдение процедуры разработки и согласования открытия точек продаж в страховой компании.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 13	виды и формы плана продаж	Соблюдение процедуры разработки и согласования стратегического и оперативного планов продаж в страховой организации.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 14	взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж	Соблюдение порядка разработки плана продажи и бюджета продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 15	методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование	Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
3 16	организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную	Сравнительный анализ эффективности организационных структур розничных продаж, используемых страховыми компаниями.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 17	слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж	Определение финансовых результатов организационных структур продаж.	9, 10-29
3 18	модели соотношения центральных и	Анализ соотношения организационных структур	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

	региональных продаж, анализ их эффективности	(центральных и региональных) страховой компании и каналов продаж.	
3 19	классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж	Оформление документов в зависимости от технологий продаж страховых продуктов.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 20	каналы розничных продаж в страховой компании	Анализ развития каналов розничных продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 21	факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж	Анализ эффективности прямых и посреднических каналов продаж страховых продуктов, используемых страховыми компаниями.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 22	способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках	Расчет коэффициентов рентабельности развития каналов продаж.	9, 10-29
3 23	соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж	Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры и каналов продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3 24	основные показатели эффективности продаж	число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, объем бизнеса за определенный период, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, средний платеж на один договор, сбалансированный страховой портфель, рост поступления страховой премии по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
3 25	порядок определения доходов и прибыли каналов продаж	Отражение определения величины доходов и прибыли канала продаж.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10-29
3 26	зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов	Отражение оценки влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.	8, 9, 10-29

	продаж		
3 27	коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом	Отражение удельного веса объема продаж через разные каналы продаж, среднего платежа на один договор, убыточность видов и каналов продаж.	8, 9, 10-29
3 28	качественные показатели эффективности каналов продаж	Отражение количества проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльности клиентов, конкурентоспособности тарифов, уровня расходов на продажу, производительности персонала.	8, 9, 10-29

1.2. Формы промежуточной аттестации по профессиональному модулю

Обязательной формой аттестации по итогам освоения программы профессионального модуля является экзамен (квалификационный). Результатом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

Для составных элементов профессионального модуля по усмотрению образовательного учреждения может быть дополнительно предусмотрена промежуточная аттестация.

Таблица 4

Запланированные формы промежуточной аттестации

Элементы модуля, профессиональный модуль	Формы промежуточной аттестации
МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании	Семестровый экзамен
МДК. 02.02 Анализ эффективности продаж	Семестровый экзамен
УП	Дифференцированный зачет
ПП	Дифференцированный зачет
ПМ 02	Экзамен (квалификационный)

II. Оценка освоения междисциплинарного курса

2.1. Формы и методы оценивания

Предметом оценки освоения МДК 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 МДК предусматривает проведение семестрового экзамена в сочетании с балльно-рейтинговой системой оценивания. При наборе определенного количества баллов студент может быть освобожден от сдачи зачета.

2.2. Перечень заданий для оценки освоения МДК

Таблица 5

Перечень заданий в МДК

№№ заданий	Проверяемые результаты обучения (У и З)	Тип задания	Возможности использования
	Уметь:		
1, 2, 3, 4, 5	У1. Анализировать основные показатели страхового рынка	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У2. Выявлять перспективы развития страхового рынка	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У3. Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У4. Формировать стратегию разработки страховых продуктов	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У5. Составлять стратегический план продаж страховых продуктов	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У6. Составлять оперативный план продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У7. Рассчитывать бюджет продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У8. Контролировать исполнение плана продаж и принимать	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У9. Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У10. Проводить анализ эффективности организационных структур продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У11. Организовывать продажи страховых	Контрольные	ДЗ

	продуктов через различные каналы продаж	вопросы	
1, 2, 3, 4, 5	У12. Определять перспективные каналы продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	У13. Анализировать эффективность каждого канала	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5, 6-25	У14. Определять величину доходов и прибыли канала продаж	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5, 6-25	У15. Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5, 6-25	У16. Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5, 6-25	У17. Проводить анализ качества каналов продаж	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
	Знать:		
1, 2, 3, 4, 5	31. Роль и место розничных продаж в страховой компании	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	32. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	33. Принципы планирования реализации страховых продуктов	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	34. Нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	35. Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж	Контрольные вопросы	ДЗ

1, 2, 3, 4, 5	36. Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	37. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	38. Маркетинговые основы розничных продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	39. Методы определения целевых клиентских сегментов	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	310. Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	311. Порядок формирования ценовой стратегии	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	312. Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	313. Виды и формы плана продаж	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	314. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	315. Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование	Решение задач	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	316. Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	317. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж	Решение задач Контрольные	ДЗ

		вопросы	
1, 2, 3, 4, 5	318. Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	319. Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	320. Каналы розничных продаж в страховой компании	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	321. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	322. Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5	323. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж	Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5, 6-25	324. Основные показатели эффективности продаж	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
1, 2, 3, 4, 5, 6-25	325. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
6-25	326. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ
6-25	327. Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в	Решение задач Контрольные	ДЗ

	целом	вопросы	
6-25	328. Качественные показатели эффективности каналов продаж	Решение задач Контрольные вопросы	ДЗ

III. Оценка по учебной и производственной 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 зачета.

Оценка по производственной 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
Провести анализ показателей страхового рынка.	ПК 2.1.	ОК 1 - ОК 9	У1, У2
Определить основные тенденции рынка.	ПК 2.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У1-У2, У16 – У17
Ведение персонализированного учета с применением специальной программы.	ПК 2.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У3, У7-У8
Изучение стандартов обслуживания в конкретной страховой компании.	ПК 2.1.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У11-У15, У17

3.2.2 Производственная практика

Перечень видов работ Производственной практики

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
Рассмотрение организационной структуры страховой компании.	ПК 2.2.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У9-У10, У16-У17

Разработка плана продаж для подразделения страховой компании на основании учебных данных.	ПК 2.2.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У4- У7, У16-У17
Разработка письменного обращения к клиенту.	ПК 2.2.	ОК 1 – ОК 9	ПО1, У3, У7-У8

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.

Форма аттестационного листа по практике

Аттестационный лист по практике

1. ФИО обучающегося, № группы, специальность

2. Место проведения практики (организация), наименование, юридический адрес

3. Время прохождения практики _____

4. Виды и объем работ, выполненные обучающимся во время практики:

5. Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика

Дата

Подписи руководителя практики,
ответственного лица организации

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.

--

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 02.01 Планирование и организация продаж в страховании		Семестровый экзамен	
МДК 02.02 Анализ эффективности продаж		Семестровый экзамен	
УП 02		Дифференцированный зачет	
ПП 02		Дифференцированный зачет	

Вопросы к семестровому экзамену

Перечень вопросов МДК. 02.01 «Организация планирования и продаж в страховании (по отраслям)»

1. Функции и структура страхового рынка.
2. Субъекты страхового рынка - страховщики и страхователи.
3. Функции и особенности страхового маркетинга.
4. Формирование спроса на страховые услуги.
5. Определение емкости страхового рынка.
6. Каналы продаж страховых продуктов.
7. Этапы управленческого цикла страховыми продажами.
8. Уровни и цели управления страховыми продажами.
9. Направления страхового маркетинга. Каналы информации о продукте.
10. Внутренняя и внешняя среда страховой организации.
11. Требования к формированию эффективной команды СК.
12. Способы мотивации продавцов страховых услуг.
13. Основные показатели планирования и анализа страхового рынка.

14. Факторы выбора страховщика клиентом.
15. Инструменты управления страховыми продажами.
16. Виды ресурсов, способы их планирования.
17. Планирование в страховой организации (Стратегическое, тактическое, оперативное).
18. Управление в страховой организации (Стратегическое, тактическое, оперативное).
19. Персонифицированный и персонализированный учет клиентов в страховой компании.
20. Особенности и управление розничными продажами в страховании.
21. Организация и планирование агентских продаж.
22. Организация и планирование офисных продаж.
23. Система управления корпоративными продажами в страховании. Программа по удержанию клиентов.
24. Виды партнерских продаж. Причины их внедрения страховщиками.
25. Клиентоориентированная стратегия управления страховой компании
26. Виды и формы плана продаж в страховании.
27. Методы и принципы оперативного планирования в страховании.
28. Взаимосвязь плана и бюджета продаж в страховании.

Перечень вопросов МДК 02.02 «Анализ эффективности продаж (по отраслям)»

1. Каналы розничных продаж в страховой компании.
2. Классификация доходов и расходов страховой компании.
3. Абсолютные и относительные показатели финансовой деятельности страховщика.
4. Финансовый результат деятельности страховой компании.
5. Контроль за ходом выполнения плана продаж.
6. Инвестиционная деятельность страховой организации.
7. Инвестирование собственных средств страховщика.
8. Понятие и показатели финансовой устойчивости страховой организации.
9. Платежеспособность страховой компании. Анализ платежеспособности.
10. Ключевые показатели, характеризующие результаты продаж страховых продуктов.
11. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании.
12. Аналитические показатели продаж. Страховой портфель.
13. Структура плана продаж, его разработка и контроль исполнения.
14. Организационная структура розничных продаж страховщика (видовая, канальная, продуктовая, смешанная).
15. Меры, стимулирующие выполнение плана продаж.
16. Классификация страховых посредников.
17. Модели соотношения центральных и региональных продаж.
18. Анализ эффективности каналов продаж.
19. Факторы, определяющие канал продвижения страховых продуктов.
20. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.
21. Дивизиональное построение организационной структуры продаж в СК.
22. Классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по каналам продаж, по отношению к договору страхования.
23. Анализ безубыточности страховой деятельности.
24. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.
25. Анализ финансовых результатов (коэффициентов) деятельности страховой компании. Рентабельность (убыточность) страховых операций.
26. Управление убыточностью «на входе».

27. Структуризация дивизионов.
28. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.

Итоги экзамена (квалификационного)

Коды и наименования проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. ПК 2.2. Организовывать розничные продажи. ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж. ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	ОПОР 2.1.1 воспроизводит термины, понятия планирования розничных продаж ОПОР 2.1.2 оценивает соответствие полученных выводов имеющимся данным	
	ОПОР 2.2.1 воспроизводит процессы в страховании ОПОР 2.2.2 воспроизводит и составляет план (сценарий) действий при продаже	
	ОПОР 2.4.1 воспроизводит показатели эффективности в страховании ОПОР 2.4.2. оценивает соответствие полученных выводов имеющимся данным	
	ОПОР 1.1. объясняет факты, правила, принципы из сферы своей будущей профессиональной деятельности в области страхового дела ОПОР 1.2. оценивает соответствие полученных выводов имеющимся данным	
	ОПОР 2.1. воспроизводит термины, понятия из области страхового дела ОПОР 2.2. оценивает соответствие полученных выводов имеющимся данным ОПОР 4.1. объясняет факты, правила, принципы работы с информацией в сфере своей будущей профессиональной деятельности в страховании, понимает их сущность ОПОР 4.2. применяет методы и приёмы работы с информацией в практических	

	ситуациях из области страхования	
Результаты защиты портфолио		
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	Использовать современные информационные технологии в профессиональной деятельности.	
	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	
	Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.	
	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.	
	Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей. Работать с общим и специализированным программным обеспечением.	
Заключение об освоении вида профессиональной деятельности ВПД «Организация продаж страховых продуктов» _____ Дата ____ . ____ .20 ____ Подписи членов экзаменационной комиссии Председатель _____ Члены комиссии: _____		

4.3. Форма комплекта экзаменационных материалов (очной части)

Состав:

- I. Паспорт.
- II. Задание для экзаменуемого.
- III. Пакет экзаменатора.
- III а. Условия.
- III б. Критерии оценки.

I. ПАСПОРТ

Назначение:

КОМ предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля **Организация продаж страховых продуктов**

по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям)

Оцениваемые компетенции:

ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать 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.	Использовать современные информационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 7.	Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.
ОК 8.	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.
ОК 9.	Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей.
ОК 10.	Работать с общим и специализированным программным обеспечением.
ОК 11.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

Вариант № 1

Основная задача: Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента Сидорова Г.В. (Приложение 2).

Краткая характеристика ситуации: Страховой агент Сидоров Григорий Викторович за период с 01.01.2017 по 30.06.2017 заключил 25 договоров страхования.

Задачи: 1. Определить:

- 1) Количество договоров ДСАГО
- 2) Сумму, поступивших страховых премий по видам страхования
- 3) Убыточность по видам страхования
- 4) Структуру страхового портфеля (в %)

2. Сделать выводы по убыточности страхового портфеля данного агента.

Вариант № 2

Основная задача: Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента Петрова П.П. (Приложение 2).

Краткая характеристика ситуации: Страховой агент Петров Павел Павлович за период с 01.01.2017 по 30.06.2017 заключил 25 договоров страхования.

Задачи: 1. Определить:

- 1) Количество договоров, заключенных по страхованию имущества
- 2) Сумму, поступивших страховых премий по видам страхования
- 3) Убыточность по страхованию имущества физических лиц
- 4) Структуру страхового портфеля (в %)

2. Сделать выводы по убыточности страхового портфеля данного агента.

Вариант № 3

Основная задача: Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента Иванов И.И. (Приложение 2).

Краткая характеристика ситуации: Страховой агент Алексеев Олег Семенович за период с 01.01.2017 г. по 30.06.2017 г. заключил 25 договоров страхования.

Задачи: 1. Определить:

- 1) Количество договоров ДМС
 - 2) Сумму, поступивших страховых премий по видам страхования
 - 3) Убыточность по добровольному медицинскому страхованию
 - 4) Структуру страхового портфеля (в %)
2. Сделать выводы по убыточности страхового портфеля данного агента

Вариант № 4

Основная задача: Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента Ермалаева И.И. (Приложение 2).

Краткая характеристика ситуации: Страховой агент Рымшин Виктор Петрович за период с 01.01.2017 г. по 30.06.2017 г. заключил 25 договоров страхования.

Задачи: 1. Определить:

- 1) Количество договоров ОСАГО
 - 2) Сумму, поступивших страховых премий по видам страхования
 - 3) Убыточность вида страхования (ОСАГО)
 - 4) Структуру страхового портфеля (в %)
2. Сделать выводы по убыточности страхового портфеля данного агента

Номер и содержание задания	Оцениваемые компетенции	Показатели оценки результата
1 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию, выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям, формам и агентам. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через

		разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций
2 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию, выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям, формам и агентам. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.
3 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию, выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям, формам и агентам. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: обслуживания покупателей данных продуктов, удельный

		вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.
4 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию, выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям, формам и агентам. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.

III 6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

1. Выполнение задания:

Экспертный лист

Освоенные ПК	Показатель оценки результата	Оценка (да/нет)
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.	
	Принципы планирования; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж.	
	Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;	

	методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития.	
	Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании.	
	Маркетинговые основы розничных продаж.	
	Методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж.	
	Порядок формирования ценовой стратегии.	
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.	
	Каналы розничных продаж в страховой компании.	
	Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.	
	Реализация технологии банковского страхования.	
	Прямые и посреднические каналы продаж.	
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж.	Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках.	
	Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; основные показатели эффективности продаж.	
	Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.	
	Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	
	Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж.	

По каждой компетенции положительные оценки («да») должны составлять не менее 80%.

4.4. Перечень заданий, выполняемых в ходе экзамена (квалификационного)

Таблица 7.

Перечень заданий экзамена

№№ заданий	Проверяемые результаты обучения (ПК, ОК)	Тип задания
1 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Практическое задание
2 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Практическое задание
3 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Практическое задание
4 вариант. Заполнить аналитическую таблицу на страхового агента.	ПК 2.1, ПК 2.3., ПК 2.4., ОК 1, ОК 02, ОК 04	Практическое задание

4.5. Защита портфолио

4.5.1. Тип портфолио

Используется портфолио смешанного типа:

Обязательные документы:

1. Тетрадь для практических работ.
2. Отчет по учебной и производственной практике.

Дополнительные документы:

1. Дипломы, свидетельства, сертификаты за участие в олимпиадах и конкурсах профессионального мастерства по специальности;
2. Доклады, презентации участников научно-практических конференций, дней специальности.
3. Рефераты, презентации, выступления на учебных занятиях.
4. Тематические плакаты.
5. Конспекты нормативных документов по бухгалтерскому учету.

4.5.2. Проверяемые результаты обучения:

ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать 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. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

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.

ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

4.5.3. Основные требования

Портфолио оформляется в рукописной и печатной форме и обязательно содержит сброшюрованные листы для практических работ и отчет по практике.

Сброшюрованные листы для практических работ должна включать все предусмотренные контрольно-тематическим планом практические работы, выполненные в рукописном (а по желанию студента в печатном) виде и получившие положительную оценку.

Отчет по практике должен соответствовать программе практики, содержать практический материал и оформляться согласно предъявляемым требованиям.

Дополнительные материалы включаются в портфолио в виде копий. Презентации тем, выступлений оформляются на бумажных и электронных носителях.

Конспекты нормативных документов допускается оформлять в рукописном, печатном виде или в виде презентаций.

4.5.4. Критерии оценки

Таблица 8

Оценка Портфолио

Коды и наименования проверяемых компетенций или их сочетаний	Показатели оценки результата	Оценка (да / нет)

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области налогового учета и налогового планирования; оценка эффективности и качества выполнения задач.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные.	
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	Работа на компьютерах, использование специальных программ.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения, руководством и будущими потенциальными клиентами.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы.	
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.	Изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления финансовых операций.	

ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Применение полученных профессиональных знаний (для юношей) при исполнении воинской обязанности.	
---	---	--

5. Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов

Задания для оценки освоения МДК 02.01 «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)»

Раздел 1. Организация планирования и продаж в страховании (по отраслям)

Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка

12 часов: теоретическая часть – 10 часов, 2 часа - практическая работа, 4 часа – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.

Студент должен уметь: - анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка.

Задание 1. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Анализ основных показателей страхового рынка
2. Анализ страхового рынка Приволжского федерального округа.
3. Анализ страхового рынка Пермского края.
4. Анализ страхового рынка Перми.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Основные события на страховом рынке России. Сравнение российского страхового рынка со странами Центральной и Восточной Европы»

Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж

12 часов: теоретическая часть – 10 часов, 2 часа - практическая работа, 8 часа – самостоятельная подготовка. В том числе на ДОТ: 6 часов – теоретических, 2 часа – практических.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития.

Студент должен уметь: - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов.

Задание 2. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.
2. Построение организационной структуры в клиентоориентированной страховой компании.
3. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании.
4. Работа с клиентоориентированными информационными технологиями.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Клиентоориентированная страховая компания»

Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов

12 часов: теоретическая часть – 10 часов, 2 часа - практическая работа, 8 часа – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; маркетинговые основы розничных продаж.

Студент должен уметь: - формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов.

Задание 3. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Формирования продуктовой стратегии.
2. Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов.
3. Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения»

Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж

10 часов: теоретическая часть – 6 часов, 4 часа - практическая работа, 6 часа – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование.

Студент должен уметь: - составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж.

Задание 4. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Логистика планирования розничных продаж.
2. Органы планирования.
3. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования»

Задания для оценки освоения МДК 02.02 «Анализ эффективности продаж (по отраслям)»

Раздел 2. Организация анализа эффективности продаж (по отраслям)

Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение

8 часов: теоретическая часть – 6 часов, 2 часа - практическая работа, 4 часа – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании, маркетинговые основы розничных продаж, методы определения целевых клиентских сегментов, факторы, стимулирующие исполнения плана продаж.

Студент должен уметь: - составлять оперативный план продаж, контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения, выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж.

Задание 5. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Ключевые показатели деятельности страховой организации.
2. Определение целевых клиентских сегментов.
3. Организация контроля за выполнением стратегических ключевых показателей розничных продаж.
4. Меры, стимулирующие выполнение плана продаж.
5. Как организовать контроль исполнения плана продаж.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Контроль за ходом выполнения плана продаж»

Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности

10 часов: теоретическая часть – 8 часов, 2 часа - практическая работа, 6 часов – самостоятельная подготовка. *В том числе на ДОТ – 8 теоретической части.*

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.

Студент должен уметь: - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж.

Задание 6. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Какие модели соотношения центральных и региональных продаж имеются в страховых компаниях.
2. Анализ моделей соотношений центральных и региональных продаж.
3. Дивизиональное построение организационной структуры продаж.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Концептуальные особенности применения CONJOINT-АНАЛИЗА в розничном страховании».

Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала

6 часов: теоретическая часть – 4 часов, 2 часа - практическая работа, 4 часов – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.

Студент должен уметь: - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж; анализировать эффективность каждого канала.

Задание 7. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Прямые каналы продаж страховых продуктов, их классификация.
2. Посреднические каналы продаж страховых продуктов, их классификация.
3. Соотношение организационной структуры продаж и прямых и посреднических каналов продаж.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями».

Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации

12 часов: теоретическая часть – 6 часов, 6 часа - практическая работа, 8 часов – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом.

Студент должен уметь: - определять перспективные каналы продаж; анализировать эффективность каждого канала; определять величину доходов и прибыли канала продаж; оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.

Задание 8. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Что относится к доходам и расходам каналов продаж.
2. Определение финансового результата каналов продаж.
3. Оценка влияния финансового результата канала продаж на конечный финансовый результат страховщика.

Самостоятельная работа

Написать реферат на тему: «Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации»

Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж

8 часов: теоретическая часть – 6 часов, 2 часа - практическая работа, 6 часов – самостоятельная подготовка.

Тип задания: Практическая работа

Проверяемые результаты обучения:

Студент должен знать: - коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж.

Студент должен уметь: - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; проводить анализ качества каналов продаж. Рассчитывать показатели, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.

Рассчитывать показатели, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонала.

Задание 9. Подготовка к работе по следующим вопросам:

1. Какие показатели, характеризующие продажи рассчитывают в страховой компании.
2. Определение финансового результата продаж.

Практические задания:

Задание 10

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
------------	----------------------

1. Поступившие страховые премии	50,0
2. Поступившие перестраховочные премии	15,0
3. Уплаченные перестраховочные премии	10,0
4. Расходы на ведение дела.	8,0
5. Размещаемые страховые резервы	30,0
6. Инвестиционный доход	32,0
7. Страховые выплаты по договорам входящего перестрахования	25,0
8. Возмещение, полученное по договорам перестрахования	20,0
9. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	16,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Определить расходы на содержание СК.

Задание 11

Исходные данные:

Расчет и взаимосвязь показателей (условный).

Застраховано 10 объектов стоимостью 750, тыс. руб. каждый, застрахованы на полную стоимость. Срок страхования - 1 год. Страховой тариф – 7 %. Комиссионное вознаграждение агенту (КВ) – 10 %.

В течении года произошел 1 страховой случай, величина заявленного убытка – 50 % страховой суммы по одному объекту. Страховая выплата равна величине заявленного убытка.

Требуется:

1. Определить технический результат.
2. убыточность страховой суммы.
3. уровень выплат.
4. рентабельность по группе договоров.

Задание 12

Исходные данные:

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. КВ за оказанную услугу страхового агента	20,0
2. Возмещение перестраховочной доли страховых выплат по договорам, переданным в перестрахование	550,0
3. Страховые взносы по договорам прямого страхования	11 500,0
4. Доходы от продаж основных средств	4 140,0
5. Выплаты выкупных сумм	116,0

6. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	1 360,0
7. Доходы от регрессных исков	860,0
8. Суммы отчислений в страховые резервы	1 300,0

Требуется:

1. Определить финансовый результат.

Задание 13

Исходные данные:

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. Возврат страховых резервов	300, 0
2. Сумма расходов на рекламу	20,0
3. Сумма регресса	80,0
4. Сумма страховых выплат	290,0
5. Сумма оплаты труда офисным сотрудникам	180,0
6. Сумма от продажи основных средств	140,0
7. Возмещение перестраховщиками доли страховых выплат	50,0
8. Дивиденды	15,0

Требуется:

1. Определить финансовый результат по страхованию.
2. Финансовый результат по инвестиционной деятельности.
3. Сумму налогов к уплате на прибыль (20 %).
4. Конечный финансовый результат.

Задание 14

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	70,0
2. Поступившие перестраховочные премии	16,0
3. Уплаченные перестраховочные премии	15,0
4. Расходы на ведение дела.	14,0
5. Размещаемые страховые резервы	45,0
6. Инвестиционный доход	34,0
7. Страховые выплаты по договорам входящего перестрахования	31,0
8. Возмещение, полученное по договорам перестрахования	22,0

9. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	17,0
---	------

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Рассчитать расходы на содержание СК.

Задание 15

Исходные данные:

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. Расходы на коммунальные услуги	27,0
2. Сумма возврата страховых резервов	500,0
3. Сумма страхового взноса	90,0
4. КВ по договорам, принятым в перестрахование	120,0
5. Оплата экспертизы	65,0
6. Сумма регресса	20,0
7. Заработная плата	50,0
8. Дивиденды	150,0
9. Доход от долевого участия	180,0

Требуется:

1. Определить финансовый результат.
2. Сумму налога (20 %).
3. Конечный финансовый результат (чистую прибыль).

Задание 16

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	120,0
2. Поступившие перестраховочные премии	15,0
3. Уплаченные перестраховочные премии	10,0
4. Расходы на ведение дела.	18,0
5. Размещаемые страховые резервы	80,0
6. Инвестиционный доход	22,0
7. Страховые выплаты по договорам входящего перестрахования	25,0
8. Возмещение, полученное по договорам перестрахования	20,0
9. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	76,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Рассчитать расходы на содержание СК.

Задание 17**Исходные данные:**

Показатели	Сумма (млн. руб.)
Поступившие страховые премии	30,0
Поступившие перестраховочные премии	5,0
Уплаченные перестраховочные премии	14,0
Расходы на ведение дела.	11,0
Размещаемые страховые резервы	10,0
Инвестиционный доход	6,0
Страховые выплаты по договорам входящего перестрахования	25,0
Возмещение, полученное по договорам перестрахования	20,0
Страховые выплаты по договорам прямого страхования	16,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Рассчитать расходы на содержание СК.

Задание 18**Исходные данные:**

Расчет и взаимосвязь показателей (условный).

Застраховано 20 объектов стоимостью 500, тыс. руб. каждый, застрахованы на полную стоимость. Срок страхования - 1 год. Страховой тариф – 7 %. Комиссионное вознаграждение агенту (КВ) – 20 %.

В течении года произошел 1 страховой случай, величина заявленного убытка – 50 % страховой суммы по одному объекту. Страховая выплата равна величине заявленного убытка.

Требуется:

1. Определить технический результат.
2. убыточность страховой суммы.
3. уровень выплат.
4. рентабельность по группе договоров.

Задание 19**Исходные данные:**

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. Возврат страховых резервов	100, 0

2. Сумма расходов на рекламу	20,0
3. Сумма регресса	80,0
4. Сумма страховых выплат	290,0
5. Сумма оплаты труда офисным сотрудникам	180,0
6. Сумма от продажи основных средств	140,0
7. Возмещение перестраховщиками доли страховых выплат	50,0
8. Дивиденды	25,0

Требуется:

1. Определить финансовый результат по страхованию.
2. Финансовый результат по инвестиционной деятельности.
3. сумму налогов к уплате на прибыль (20 %).
4. конечный финансовый результат.

Задание 20

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	60,0
2. Поступившие перестраховочные премии	15,0
3. Уплаченные перестраховочные премии	10,0
4. Расходы на ведение дела.	8,0
5. Размещаемые страховые резервы	30,0
6. Инвестиционный доход	32,0
7. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	26,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Определить расходы на содержание СК.

Задание 21

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	70,0
2. Расходы на ведение дела.	14,0
3. Размещаемые страховые резервы	45,0
4. Инвестиционный доход	34,0

5. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	17,0
---	------

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Рассчитать расходы на содержание СК.

Задание 22

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	80,0
2. Поступившие перестраховочные премии	15,0
3. Уплаченные перестраховочные премии	10,0
4. Расходы на ведение дела.	8,0
5. Размещаемые страховые резервы	30,0
6. Инвестиционный доход	32,0
7. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	46,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Определить расходы на содержание СК.

Задание 23

Исходные данные:

Расчет и взаимосвязь показателей (условный).

Застраховано 15 объектов стоимостью 350, тыс. руб. каждый, застрахованы на полную стоимость. Срок страхования - 1 год. Страховой тариф – 5 %. Комиссионное вознаграждение агенту (КВ) – 10 %.

В течении года произошел 1 страховой случай, величина заявленного убытка – 70 % страховой суммы по одному объекту. Страховая выплата равна величине заявленного убытка.

Требуется:

1. Определить технический результат.
2. убыточность страховой суммы.
3. уровень выплат.
4. рентабельность по группе договоров.

Задание 24

Исходные данные:

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. Возврат страховых резервов	200, 0
2. Сумма расходов на рекламу	20,0

3. Сумма регресса	80,0
4. Сумма страховых выплат	150,0
5. Сумма оплаты труда офисным сотрудникам	180,0
6. Сумма от продажи основных средств	140,0
7. Возмещение перестраховщиками доли страховых выплат	50,0
8. Дивиденды	11,0

Требуется:

1. Определить финансовый результат по страхованию.
2. Финансовый результат по инвестиционной деятельности.
3. сумму налогов к уплате на прибыль (20 %).
4. конечный финансовый результат.

Задание 25

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	150,0
2. Поступившие перестраховочные премии	15,0
3. Уплаченные перестраховочные премии	20,0
4. Расходы на ведение дела.	8,0
5. Размещаемые страховые резервы	30,0
6. Инвестиционный доход	42,0
7. Возмещение, полученное по договорам перестрахования	20,0
8. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	55,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Определить расходы на содержание СК.

Задание 26

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	65,0
2. Расходы на ведение дела.	18,0
3. Размещаемые страховые резервы	45,0
4. Инвестиционный доход	34,0

5. Страховые выплаты по договорам входящего перестрахования	31,0
6. Возмещение, полученное по договорам перестрахования	22,0
7. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	37,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Рассчитать расходы на содержание СК.

Задание 27

Исходные данные:

Показатели	Сумма (млн. руб.)
1. Поступившие страховые премии	90,0
2. Расходы на ведение дела.	17,0
3. Размещаемые страховые резервы	45,0
4. Инвестиционный доход	54,0
5. Страховые выплаты по договорам входящего перестрахования	31,0
6. Возмещение, полученное по договорам перестрахования	22,0
7. Страховые выплаты по договорам прямого страхования	47,0

Требуется:

1. Рассчитать сумму входящих и исходящих денежных потоков СК.
2. Определить эффективность для СК каждого из денежных потоков (деятельность по страхованию, деятельность по перестрахованию, инвестиционная деятельность).
3. Рассчитать расходы на содержание СК.

Задание 28

Расчет и взаимосвязь показателей (условный).

Застраховано 10 объектов стоимостью 800, тыс. руб. каждый, застрахованы на полную стоимость. Срок страхования - 1 год. Страховой тариф – 5 %. Комиссионное вознаграждение агенту (КВ) – 20 %.

В течении года произошел 1 страховой случай, величина заявленного убытка – 50 % страховой суммы по одному объекту. Страховая выплата равна величине заявленного убытка.

Требуется:

1. Определить технический результат.
2. убыточность страховой суммы.
3. уровень выплат.
4. рентабельность по группе договоров.

Задание 29

Исходные данные:

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
------------	----------------------

1. Возврат страховых резервов	250,0
2. Сумма расходов на рекламу	30,0
3. Сумма регресса	100,0
4. Сумма страховых выплат	290,0
5. Сумма оплаты труда офисным сотрудникам	180,0
6. Сумма от продажи основных средств	140,0
7. Возмещение перестраховщиками доли страховых выплат	50,0
8. Дивиденды	13,0

Требуется:

1. Определить финансовый результат по страхованию.
2. Финансовый результат по инвестиционной деятельности.
3. Сумму налогов к уплате на прибыль (20 %).
4. Конечный финансовый результат.

Приложение 1

Виды работ на практике

Виды практики	Виды работ
УП1	Знать и уметь ориентироваться в правилах страхования коробочного типа.
УП1	Грамотно пользоваться инструкцией по расчёту страховой премии; - правильно составлять расчет страховой премии. - оформлять пакет документов. -грамотно оформлять заявление, полис и квитанцию на страхование.
УП1	Осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них.
УП1	Знать и уметь ориентироваться в правилах банковского страхования; - грамотно пользоваться инструкцией по расчёту страховой премии; - правильно составлять расчет страховой премии; - оформлять пакет документов; -грамотно оформлять заявление, полис и квитанцию на страхование.
УП1	Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение.

УП1	Составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж.
УП1	Анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов.
УП1	Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов. Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами.
УП1	Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам. Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам. Порядок работы и возможности MS Word, MS Excel. Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования.

Приложение 2

Перечень материалов, оборудования и информационных источников, используемых в аттестации

1) Технические средства обучения:

1. компьютеры по количеству обучающихся;
2. локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;
3. лицензионное системное и прикладное программное обеспечение;
4. лицензионное антивирусное программное обеспечение;
5. лицензионное специализированное программное обеспечение;
6. мультимедиапроектор
7. система дистанционного обучения Модус.

2) Информационное обеспечение обучения

Основная литература

Законодательные и нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
6. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
7. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
8. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
9. Постановление Правительства РФ от 16 марта 2009 г. № 228 «О Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций».

Печатные источники

10. Архипов А. П. Страхование: учебник. – М.: Кнорус, 2016.
11. Писаренко Ж. В., Кузнецова Н. П. Регулирование страховой деятельности: учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014.
12. Страховой маркетинг: учеб. пособие / под ред. Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – М.: Юнити-Дана., 2013.
13. Страхование: учебник / под ред. Орланюк-малицкой Л. А., Яновой С. Ю. – Т. 2. – М.: Юрайт, 2015
14. Страхование: учебник / под ред. Орланюк-Малицкой Л. А., Яновой С. Ю. – Т.2. – М.: Юрайт, 2015
15. Страховое право: учеб. пособие / под ред. В. В. Шахова, В. Н. Григорьева, А. Н. Кузбагарова. – М.: Юнити-Дана, 2014.

Зав. библиотекой _____ О.С. Баранова

Электронные источники

16. Блау С. Л. Страхование внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : Учебное пособие для бакалавров / С. Л. Блау, Ю. А. Романова. - М.: Дашков и К, 2014. - 176 с. - ISBN 978-5-394-02323-1, 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450795>
17. Годин А. М. Страхование [Электронный ресурс] : Учебник / А. М. Годин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 504 с. - ISBN 978-5-394-01973-9, 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=414879>
18. Луцкович А.А. Сырбу А.Н. Чуб М.В. Страхование как инструмент минимизации риска кадровой политики и накопления трудового потенциала организации / Интернет-журнал \"Науковедение\", Вып. 2 (21), 2014, 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=487947>
19. Никулина Н. Н. Страховой менеджмент [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 978-5-238-02089-1., 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=395579>
20. Страхование: организация, экономика, правовые аспекты: Учебное пособие для вузов / А.К. Шихов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 368 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-905554-03-2, 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=252580>
21. Страховое дело: Учебное пособие / Л.Г. Скамай; Министерство Образования и науки РФ. ГУУ - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (п) ISBN 978-5-16-006682-0, 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=325387>

22. Управление рисками и страхование в туризме: Монография / Т.А. Федорова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.: 60x88 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9776-0269-3, 3 (Портал электронного обучения «Эльфа» /Интернет-репозиторий образовательных ресурсов Финансового университета <http://repository.vzfei.ru/bibliocatalog.php> ЭБС «znanium.com»)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=397355>

Начальник отдела информации _____ Е.А. Ставицкая

Дополнительная литература

23. Белоусова С.Н. Маркетинг: Учебное пособие.-Ростов н /Д: Феникс, 2012.
24. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Страховой полис», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».
25. <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России.
26. <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.
27. <http://www.finart.ru> – ФинАрт.
28. <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России.
29. <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.
30. <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.
31. <http://analytics.interfax.ru/shure.htm> – Общий обзор «Ин терфакс».
32. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.
33. <http://www.711.ru> – Страховые компании в Москве и пр.
34. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtml> – Общий обзор страхового рынка.
35. <http://www.rgs.ru> – ПАО «Росгосстрах».
36. <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».
37. <http://www.ingos.ru> – ОСАО «Ингосстрах».
38. <http://www.rosno.ru> – РОСНО.
39. <http://www.soglasie.ru> – СК «Согласие».
40. <http://www.reso.ru> – СК «Ресо - Гарантия».
41. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК.
42. <http://www.progress.ru> – ПАО СК «Прогресс - Гарант».
43. <http://gutains.ru> – СК «Гута - страхование».

(базовой подготовки)

						МДК 02.01.
						Планирование
						и организация
						продаж в
						страховании
Дисциплина						Фефелова С.Н.
Преподаватель						
Количество часов						64
количество кредитов						1,5
максимальный рейтинг						150
Модуль	Дисциплинарный модуль 1					
работа/ контроль	тема	максим. балл	"2"	"3"	"4"	"5"
контрольн. раб.	Основные показатели эффективности страховой деятельности	10	4	5	7	9
доклад/презентация (ДОТ)	Маркетинг в формировании клиентоориентированной модели продаж	10	4	5	7	9
контрольн. раб.	Формирование продуктовой стратегии продаж в страховании	10	4	5	7	9
контрольн. раб.	Управление продажами в страховании. Структура каналов продаж	10	4	5	7	9
контрольн. раб.	Стратегический план продаж страховых продуктов	10	4	5	7	9
реферат	Стратегия развития розничных и корпоративных продаж в страховании	10	4	5	7	9
контрольн. раб.	Состав доходов и расходов каналов продаж. Расчет бюджета продаж	10	4	5	7	9
контрольн. раб.	Оперативный план продаж страховых продуктов. Виды и формы плана продаж	10	4	5	7	9
баллы за дисциплинарный модуль 1		80	32	40	56	72
Итоговый контроль (зачет, экзамен)						
контроль	форма	max	"2"	"3"	"4"	"5"
Курсовая работа	курсовая работа	30	15	18	23	27
Итоговый контроль	экзамен	40	20	24	30	36
Премияльные баллы		10				
		max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итого за весь курс		150	67	82	109	135

						МДК 02.02.
						Анализ эф.
						продаж
Дисциплина						Склифус
Преподаватель						

						В.С.
<i>Количество часов</i>						44/36
<i>количество кредитов</i>						1,5
<i>максимальный рейтинг</i>						150
Модуль	Дисциплинарный модуль					
работа/ контроль	тема	максим. балл	"2"	"3"	"4"	"5"
самост.раб.	Принципы стратегического учета	10	3	5	7	9
самост.раб.	Стратегические ключевые показатели деятельности СК	10	3	5	7	9
самост.раб.	Контроль за ходом выполнения плана продаж	10	3	5	7	9
самост.раб.	* <i>Организационная структура страховой компании.</i>	10	3	5	7	9
самост.раб.	Состав доходов и расходов каналов продаж.	10	3	5	7	9
самост.раб.	Анализ показателей эффективности (технический результат, финансовый результат, прибыль)	10	3	5	7	9
практикум	Решение задач	10	3	5	7	9
самост.раб.	Показатели рентабельности, убыточности деятельности СК	10	3	5	7	9
практикум	Решение задач	10	3	5	7	9
баллы за дисциплинарный модуль 2		90	53	54	68	81
Итоговый контроль (зачет, экзамен)						
контроль	форма	max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итоговый контроль	Экзамен	60	35	36	45	54
Премияльные баллы		0				
		max	"2"	"3"	"4"	"5"
Итого за весь курс		150	89	90	113	135